

Plantilla de modelo de negocios: Safe Water Project



<p>Socios clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ CAWST ■ Africa Biosand Filter Network (ABINET) ■ Aqua Clara ■ Avant Ministries ■ Kambagiri Foundation ■ Líderes locales ■ Clientes norteamericanos de Enviro-Stewards (créditos de agua) ■ Donantes 	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Capacitación técnica sobre filtros de bioarena ■ Capacitación sobre ventas para agentes de salud comunitaria ■ Capacitación sobre negocios ■ Contratos de compra (descuentos para desarrollar el mercado) ■ Concientización del mercado 	<p>Propuesta de valor para los clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Los agentes de salud comunitaria se reúnen con familias locales para ayudarlas a entender los gastos que tuvieron durante los últimos 2 años en enfermedades relacionadas con el agua. ■ Esta cifra se multiplica por diez y se compara con el costo de comprar un biofiltro (que dura entre 20 y 25 años). 	<p>Relaciones con los clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Educar y brindar excelente servicio al cliente a quienes compran los biofiltros. ■ Educar y brindar excelente servicio al cliente a los mayoristas que compran el agua embotellada. ■ Los donantes reciben informes de cómo se usan los créditos de agua comprados. 	<p>Segmentación de clientes</p> <p>Rurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Familias que ganan menos de USD 3 por día (califican para un descuento en el precio) ■ Familias que ganan más de USD 3 por día e instituciones (deben pagar la totalidad del precio) <p>Urbanos</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Revendedores mayoristas (personas con bicicleta) ■ Instituciones <p>Créditos de agua</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Participantes de iniciativas de responsabilidad social empresarial ■ Participantes de Net Zero Water ■ Donantes particulares
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Costos fijos y variables del biofiltro <ul style="list-style-type: none"> ■ Fijación de precios para cubrir costos: 15-20 biofiltros vendidos por mes ■ Los agentes de salud comunitaria reciben una comisión por ventas del 20% ■ Costos fijos y variables del agua embotellada <ul style="list-style-type: none"> ■ Fijación de precios para cubrir costos ■ Mayoristas compensados por minoristas <i>versus</i> precios mayoristas 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Biofiltros comprados (precio total y precio con descuento) ■ Créditos de agua ■ Agua embotellada comprada (al por mayor y por menor) ■ Donaciones para cubrir el costo de los filtros, la capacitación y los costos iniciales de la empresa (p. ej.: equipamiento) 		