

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES
DE EDITAR**

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES**

Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Quiénes nos ayudan a conseguir nuestros objetivos?
¿Quiénes nos ayudan a mejorar?
¿Quiénes nos ayudan a crecer?

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes

Actividades clave



Ciclismo y actividades relacionadas (rehabilitación).
Inclusión Diseño y construcción de prototipos.
Alquiler Ventas y atención personalizadas y asesoradas.
Seguimiento pos venta

Recursos clave



¿Qué recursos clave necesitamos para hacer esto?
¿Qué recursos tenemos ya?
¿Qué recursos necesitamos?

Tipos de recursos:

- Humano
- Tecnológico
- Financiero
- Organizativo

Propuestas de valor



Investigación, diseño y construcción de un vehículo biplaza adaptado para el terreno y con asistencia de un motor eléctrico. Oportunidad de inclusión al usuario con dificultad ó discapacidad motriz a realizar actividades de ciclismo, rehabilitación. Permitiéndole también la posibilidad de disfrutar de un paseo al aire libre, vivenciar sensaciones de bienestar, plenitud y libertad.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones queremos establecer con nuestros clientes?
¿Cómo queremos relacionarnos?
¿Qué tipo de relaciones queremos establecer con nuestros clientes?
¿Qué tipo de relaciones queremos establecer con nuestros clientes?

Indicadores:

- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes
- Rentabilidad

Canales



¿Qué canales queremos utilizar para llegar a nuestros clientes?
¿Cómo queremos llegar a nuestros clientes?
¿Qué canales queremos utilizar?
¿Qué canales queremos utilizar?

Tipos de canales:

- Directo
- Indirecto
- Personal
- Digital
- Físico
- Virtual
- Presencial
- Remoto

Segmentos de cliente



Personas con discapacidad motriz y/o con discapacidad visual. Adultos mayores De cualquier estrato social .

Estructura de costes



¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestra actividad de negocio?
¿Qué costos debemos controlar?
¿Qué costos debemos controlar?

Tipos de costos:

- Fijos
- Variables
- Directos
- Indirectos

Indicadores para costos:

- Rentabilidad
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes

Fuentes de ingresos



Entidades gubernamentales interesadas en la temática, como abordaje de la inclusión plena. Publicidad grafica(Sitios web, medio de comunicación locales)
Venta Alquiler Servicios de mantenimientos