

## -Segmentos de Clientes o Mercado

Los segmentos de clientes son las personas que más se beneficiarían del filtro de agua casero, aquellas que enfrentan problemas de acceso a agua limpia.

### 1. Tipos de segmentación:

- **Demográfica:** Familias de bajos ingresos y estudiantes que necesitan una solución económica y práctica.
- **Geográfica:** Comunidades rurales o colonias donde el agua potable es escasa o llega contaminada.
- **Psicográfica:** Personas que están preocupadas por la salud y el medio ambiente, interesadas en productos sostenibles.

**Ejemplo:** Familias en zonas rurales o comunidades urbanas de bajos recursos, donde el agua no es potable o presenta altos niveles de contaminación.

## -Propuesta de Valor

La propuesta de valor es lo que hace único a nuestro filtro de agua casero: un acceso más económico y ecológico a agua limpia.

### 1. Elementos clave:

- El filtro está hecho con **materiales reciclados**, lo que lo hace económico y sostenible.
- Es **fácil de usar y mantener**, ideal para personas que no tienen acceso a tecnología avanzada.
- Mejora la **salud**, ya que elimina impurezas del agua.
- Es una **alternativa accesible** para quienes no tienen acceso constante a agua potable.

**Ejemplo:** Un filtro hecho con botellas de vidrio o con metal, carbón, arena y tela que elimina suciedad del agua y ayuda al medio ambiente, ofreciendo una solución práctica y ecológica.

## -Relaciones con los Clientes

Las relaciones con los clientes son esenciales para asegurar que los usuarios estén satisfechos con el filtro y para fomentar la lealtad.

### 1. Tipos de relaciones:

- **Personales:** Ofrecemos asesoría personalizada, explicando cómo usar el filtro y asegurándonos de que los clientes sepan cómo mantenerlo en buen estado.
- **Automatizadas:** A través de WhatsApp o redes sociales, enviamos videos o instrucciones detalladas para que el cliente se sienta acompañado en todo momento.

**Ejemplo:** Después de la venta, damos seguimiento para saber si el filtro ha sido útil, y ofrecemos repuestos o mejoras si es necesario. Una buena relación genera confianza, lo que puede llevar a recomendaciones y la expansión del negocio.

## -Canales de Comunicación y Distribución

Los canales de comunicación y distribución son esenciales para conectar con nuestros clientes y entregarles el filtro de agua casero. Estos canales nos permiten dar a conocer el producto y asegurarnos de que llegue de manera efectiva a quienes lo necesitan.

### 1. Comunicación:

- Las redes sociales como Facebook, Instagram y WhatsApp se utilizan para publicitar y promover el filtro, mostrando sus beneficios y cómo usarlo.
- Participar en **ferias escolares o comunitarias** también puede ser una excelente manera de llegar directamente al público, especialmente en áreas donde el acceso a agua potable es limitado.

### 2. Evaluación:

- Realizar **demostraciones** del funcionamiento del filtro es clave para que los clientes comprendan su efectividad y la facilidad de uso.
- Mostrar cómo el filtro mejora la calidad del agua, demostrando su valor en términos de salud y sostenibilidad.

### 3. Compra:

- **Ventas directas** en lugares estratégicos como la casa, la escuela o mediante mensajes en redes sociales permiten personalizar la atención al cliente y facilitar el proceso de adquisición.
- Las ventas a través de **tienditas locales** también ayudan a expandir el alcance y facilitar la compra.

### 4. Entrega:

- La **entrega en mano** en puntos de encuentro, como ferias o eventos comunitarios, garantiza que el filtro llegue de forma inmediata al cliente.
- **Envíos locales** son una opción para clientes en áreas más alejadas, asegurando que puedan acceder al filtro sin importar su ubicación.

### 5. Postventa:

- El **seguimiento** postventa es crucial para saber si el filtro está funcionando correctamente y si los clientes necesitan repuestos o asistencia.
- Ofrecer **reemplazos de materiales** (como carbón activado o arena) garantiza que el filtro continúe funcionando de manera óptima.

## Tipos de Canales:

- **Canales propios:** Utilizamos plataformas como Facebook y WhatsApp para llegar directamente al cliente, además de las **ventas personales** que permiten un contacto directo y personalizado.
- **Canales de socios:** Los **tienditas locales** o **ferias escolares** actúan como aliados para hacer llegar el producto a más personas. Pueden ser canales directos (nosotros mismos vendemos) o indirectos (a través de terceros).

## -Flujo de Ingresos

El flujo de ingresos representa las ganancias que obtenemos por vender los filtros de agua caseros, lo cual es clave para la sostenibilidad del proyecto.

### 1. Tipos de ingresos:

- **Transaccionales:** Un pago único por cada filtro vendido.
- **Recurrentes:** La venta de repuestos, como carbón activado o arena fina, que permite a los clientes mantener su filtro en buen estado.

### 2. Factores para fijar el precio:

- El **costo de materiales** (botellas de vidrio o metal inoxidable, carbón, tela, arena) debe ser considerado al determinar el precio.
- La **ganancia deseada** debe ser lo suficientemente razonable para que el negocio sea rentable.
- La **capacidad económica del cliente** es un factor importante para asegurar que el precio sea accesible.
- Los **precios de productos similares** ayudan a entender el contexto del mercado y ajustar los precios de manera competitiva.
- Los **beneficios que ofrece** el filtro, como agua más limpia y la reutilización de materiales reciclados, también justifican el precio.

Una estrategia de precios adecuada permitirá que el filtro sea accesible para más personas sin dejar de generar beneficios para el proyecto.

## -Socios o Aliados Clave para el Filtro de Agua Casero

### 1. Proveedores de Materiales:

- **Proveedores de Carbono Activado, Arena, y Otros Insumos:** Para la producción de los filtros.
- **Fabricantes de Botellas Recicladas y Materiales Ecológicos:** Para asegurar que los productos sean accesibles y sostenibles.

### 2. Socios Estratégicos:

- **Alianzas con Organizaciones de Salud y Medioambiente:** Colaboraciones para promover el uso de filtros caseros, con el fin de mejorar la calidad del agua en comunidades con recursos limitados.
- **Distribuidores Locales o en Línea:** Establecer asociaciones para asegurar la distribución del producto.

## -Recursos Clave para el Filtro de Agua Casero

### 1. Recursos Físicos:

- **Materia Prima:** Materiales filtrantes como arena, carbón activado, piedras, grava, telas o mallas filtrantes, tubos de metal, botellas de vidrio recicladas o cualquier otro recipiente adecuado.
- **Herramientas de Producción:** Cuchillos, tijeras, taladro (para hacer agujeros en las botellas), recipientes para recolectar el agua filtrada.
- **Espacio de Trabajo:** Espacio adecuado para ensamblar los filtros, como un taller o mesa de trabajo.

### 2. Recursos Intelectuales:

- **Diseño y Tecnología del Filtro:** Esquemas y planos detallados de cómo debe construirse el filtro de agua, ya sea en forma de botella, cartucho o cualquier otra estructura.
- **Investigación:** Datos sobre los mejores materiales filtrantes y su efectividad, como la capacidad del carbón activado para eliminar impurezas.
- **Registro de Propiedad Intelectual:** Registro del diseño del filtro como modelo industrial o patente, si aplica.

### 3. Recursos Humanos:

- **Ingeniero o Técnico en Agua:** Para asegurarse de que el filtro sea eficiente y cumpla con los estándares básicos de purificación.
- **Operarios de Producción:** Personas encargadas de armar los filtros de agua, verificar que todos los componentes estén bien ensamblados y listos para su venta o distribución.
- **Personal de Marketing y Ventas:** Para promocionar el filtro y establecer relaciones con clientes o distribuidores.

### 4. Recursos Financieros:

- **Fondos Iniciales:** Para la compra de materiales y herramientas de producción.
- **Capital de Trabajo:** Para la compra de materiales reciclables, pago de salarios, costos de distribución y marketing.

## **-Actividades Clave del Filtro de Agua Casero**

### **1. Diseño y Producción del Filtro:**

- **Investigación y Desarrollo:** Probar diferentes materiales filtrantes y tipos de filtros.
- **Fabricación de Componentes:** Cortar y ensamblar botellas, mallas y otros componentes necesarios.
- **Pruebas de Calidad:** Verificar que los filtros funcionen correctamente y eliminen las impurezas del agua.

### **2. Distribución y Comercialización:**

- **Estrategias de Marketing:** Promoción a través de redes sociales, sitios web o tiendas físicas especializadas en productos ecológicos.
- **Red de Distribuidores:** Colaborar con tiendas locales, supermercados, y plataformas en línea para distribuir los filtros.
- **Empaque y Envío:** Empaque de los filtros de manera que llegue seguro a los consumidores.

### **3. Relaciones con Clientes:**

- **Atención al Cliente:** Proporcionar información sobre el uso adecuado de los filtros, sus beneficios y mantenimiento.
- **Fidelización de Clientes:** Ofrecer promociones, descuentos y educación sobre la importancia de filtrar el agua para mantener la salud.

## **-Estructura de Costos del Filtro de Agua Casero**

### **1. Costo de Producción:**

- **Materiales Filtrantes:** Carbono activado, arena, malla filtrante, botellas plásticas recicladas.
- **Herramientas y Equipos de Producción:** Para cortar, ensamblar y verificar los filtros.
- **Mano de Obra:** Sueldos de los trabajadores encargados de la producción y el ensamblaje.
- **Costos Administrativos:** Salarios de personal administrativo, gastos de oficina.

### **2. Costos Fijos y Variables:**

- **Costos Fijos:** Alquiler de espacio para la producción, servicios públicos (electricidad, agua).
- **Costos Variables:** Cantidad de materiales utilizados, personal contratado según la demanda.

---

**Gestión de Costos:**

Una adecuada gestión de los costos permite ofrecer filtros a precios competitivos, mientras se asegura la rentabilidad del negocio. La clave será mantener bajos los costos de producción sin comprometer la calidad, utilizando materiales reciclados y soluciones sostenibles.