



<p><b>Socios Clave:</b></p> <p>*Distribuidoras de comercio como por ejemplo coca cola y tiendas ecológicas</p> <p>*gobierno y programas sociales apoyo de gobiernos locales para distribuir filtros en comunidades necesitadas</p> <p>*coca cola, promueve el acceso al agua potable en comunidades vulnerables</p>	<p><b>Actividades Clave:</b> Fabricación y ensamblaje producir y ensamblar los filtros de agua, control de calidad implementar procesos de para asegurar que el filtro funcione y adquisición de materias primas</p> <p><b>Recursos Clave:</b> *financieros línea de crédito para expandir la producción y mejorar el producto *recursos humanos personal administrativo y de venta, contabilidad marketing y atención al cliente para gestionar las operaciones *personal técnico especialistas en química y procesos de filtración para asegurar la calidad *recursos físicos materia prima componentes esenciales grava arena y carbón activado adhesivo</p>	<p><b>Propuesta de Valor:</b></p> <p>*precio Al ser creado con recursos naturales sería de bajo precio Al invertir en un filtro de agua disminuye la necesidad de aguas embotelladas</p> <p>*experiencia del cliente escuchar las opiniones del cliente mejoraría el producto tan tanto como la empresa</p> <p>*facilitar el trabajo Facilidad para la instalación y el mantenimiento</p> <p>*accesibilidad (poder adquirirlo) Muchos de sus materiales son accesibles y de bajo costo</p> <p>*reducción de costos Uso de materiales reciclables y naturales</p> <p>*bajo mantenimiento y larga duración de materiales * educación y concientización del agua</p>	<p><b>Relaciones con el cliente:</b> Cara a cara; al vender en filtro de agua directamente se puede explicar mejor los beneficios *vías telefónicas; línea de atención donde los clientes puedan resolver dudas o solicitar información *asistencia personal: brinda soporte postventa como asesorías en la instalación y mantenimiento</p> <p><b>Canales:</b> *Canales de comunicación por medio de redes sociales (Facebook, Instagram) *demostraciones en ferias escolares y eventos comunitarios *integrar folletos o trípticos informativos *canales de venta La venta directa se puede realizar en ferias exposiciones y eventos ecológicos donde el cliente puede obtener el producto *ofrecemos la opción de kits (dly) (hazlo tu mismo) que el cliente pueda recoger en un punto de venta</p>	<p><b>Segmentación de Clientes:</b> <b>*Demográfica Características, región, educación nacionalidad, edad</b></p> <p>*psicográfica motivos de compra valores y estilos de vida</p> <p>*ejemplo familias de niños entre los 5 años y adultos mayores de 75 años preocupados por su salud personas enfermas que requieren agua purificada</p> <p>*Geográfica Características colonias ciudades municipios estados</p> <p>*ejemplo hogares que prefieran agua filtrada y oficinas</p> <p>ciudad de Toluca, edo mex *Distribución centro de Toluca</p>
<p><b>Estructura de costes:</b></p> <p>carbón activado de 25 kilos 1528.80 grava para soporte 50 lbs (21 kilos) 527.80 tela metálica 539 carbón vegetal bulto de 25 kilos 2600 2 bultos de arena de 25 kilos 759 Botellas de plástico 390 Mano de obra de 250 a 300</p> <p>Total 7644.60 pesos mexicanos</p>		<p><b>Flujo de Ingresos: precio unitario 1500</b></p> <p>*Costo de producción calculo detallado de los gastos asociados a la fabricación de los filtros incluyendo mano de obra</p> <p>*evaluación de todos los gastos operativos desde la producción hasta la distribución para garantizar una rentabilidad sostenible</p> <p>*desarrollo del producto: crear un diseño funcional de filtro con material seleccionado y adecuado para su eficacia</p> <p>*análisis y estudios de la competencia para el estudio de precios y estrategias de la competencia identificando oportunidades y diferencias que permitan posicionar el producto de manera competitiva</p>		

