

Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave?

Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?

Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:
Optimización y crecimiento Reducir
riesgos e incertidumbre
Adquisición de recursos y actividades particulares

Actividades Clave



Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?

Establecer una relación directa entre la comunidad y el equipo de trabajo que represente a las empresas operadoras de la industria petrolera, trabajando como intermediarios de las dos partes y aportando soluciones claras.

Se requerirá de la creación de un convenio con universidades que estén dispuestas a ofrecer la oportunidad de crecer personal y profesionalmente a sus estudiantes de últimos semestres, así como del estudio a profundidad de las distintas metodologías pedagógicas recomendadas en la literatura, así como de la asesoría de líderes de dichas comunidades que aportaran valiosa información sobre las necesidades y comportamientos en la región.

Nuestros canales?

Nuestras relaciones con los clientes?

La relación con nuestros clientes será directa, mediante la creación de canales publicitarios en redes sociales y la presencia y socialización de nuestro servicio en distintas conferencias, simposios y demás eventos de importancia en temas sociales e industriales.

Nuestras fuentes de ingresos?

El pago de las empresas se dará del servicio generado por un trabajo social en donde se genere una sana convivencia con la comunidad y el medio ambiente

Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

nuestros canales?

nuestras relaciones con los clientes?

nuestras fuentes de ingreso?

Tipos de recursos:
Físicos
Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)
Humanos
Financieros

Propuesta de Valor



Que valor estamos entregando a los clientes?

El poder trabajar a plenitud en la zona, contar con el apoyo y aprobación de la comunidad, que les permitirá desarrollar sin ningún problema sus trabajos y proyectos en la zona.

Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo?

El problema de la desinformación por parte de la comunidad, causa de una oposición irrisoria hacia cualquier actividad industrial creyendo mitos sobre las metodologías y efectos de dicha actividad, así como una estrategia de comunicación con la comunidad donde se exprese inquietudes, opiniones y demás ideas sobre alguna problemática existente.

La necesidad de una sinergia comunidad-industria que permita el crecimiento mutuo, donde la industria aumente su capacidad en la zona, y la comunidad crezca mediante diferentes proyectos y beneficios que ofrece las distintas empresas.

Acompañamiento y capacitación a las comunidades en cuanto a actividades e información de la industria y sus actividades, además de la creación y estructuración de mecanismos organizados de comunicación que permitan la discusión constructiva entre las dos partes.

Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

Acompañamiento y capacitación a las comunidades en cuanto a actividades e información de la industria y sus actividades, además de la creación y estructuración de mecanismos organizados de comunicación que permitan la discusión constructiva entre las dos partes. Además de, una serie de trabajos atacando puntos focales, revisión de contexto del lugar visualización de necesidades y solución de estas.

Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?

Que relaciones hemos establecido?

Cuan costosas son?

Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos:
Asistencia Personal Asistencia
Personal Dedicada Auto Servicio
Servicios Automatizados
Comunidades

Canales



A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?

Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor?

Cuales son los mas rentables?

Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

fases del canal:

1. Crear conciencia
Como creamos conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?
2. Evaluación
Como sabemos si que nuestros clientes reciben nuestra propuesta de valor?
3. Compra
Como podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?
4. Entrega
Como podemos servir a Post venta?
5. Post Venta
Como podemos entregar el soporte de valor a los clientes?

Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?

Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:
Enfocado al costo (estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing) Enfocado al valor
Enfocado a la creación de valor (Proposiciones de valor premium)

Ejemplo de características:
Costos fijos (Salarios, renta, Utilidades) Costos
Variables
Economías de escala Economías
de alcance



Fuente De Ingresos



Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar?

Actualmente por que se paga?

Como están pagando?

Como prefieren pagar?

Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Los clientes pagaran por un servicio integro, donde primeramente un staff o grupo administrativo harán un estudio previo de la zona, recopilando opiniones e ideas de la comunidad, como de la empresa que contrata, posterior a eso se crearan proyectos basados en capacitaciones para la comunidad, además de una estructura de comunicación directa y organizada de as dos partes, la cual tendrá seguimiento posterior por nosotros. Igualmente nuestro staff será el encargado de gestionar el reclutamiento de estudiantes de últimos semestres de distintas ramas, que como voluntarios no pagos capacitaran a la comunidad, por esto los gastos serán únicamente la manutención de los voluntarios por sus días de voluntariado, distintas herramientas que necesiten para sus labores y salarios fijos del nuestro staff.

Además de lo mencionado anteriormente, se pastarán servicios de consultoría y acompañamiento cuando estas empresas ya cuenten con su red propia de acción en la zona.