

MODELO CANVAS

<p>Aliados Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> -Organismos e instituciones como: Green Building Council (respaldo) SERVIU, MINVU (reconocimiento) CORFO (fondos financiamiento) -Proveedores de madera y otros materiales. (Convenio, precios preferenciales compra x mayor) -Empresas transportistas (Convenio) -Empresas energía solar. (Alianza) 	<p>Actividades Clave</p> <p>Diseño de la vivienda modular con capacidad de ser desmontada y transportada.</p> <p>Transporte y construcción (montaje) de la vivienda de manera sostenible.</p> <p>Venta online (creación de página web y catálogo).</p> <p>Difusión mediante presencia activa en redes sociales.</p> <p>Recursos Clave</p> <p>_ Recursos humanos:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Administrativos/as. *Maestros con el conocimiento técnico en construcción <p>_ Elementos físicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Espacio de fabricación (planta) *bodega *herramientas, equipos y maquinarias <p>_ Intelectuales:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Diseño de modelos <p>_ Económicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Capital inicial *Fondos concursables 	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Ofrecemos viviendas de madera industrializadas, eficientes y responsables con el medio ambiente. Son modelos modulares que permiten montar y desmontar sin problemas, incluso permitiendo conservar tu hogar si decides cambiar de ubicación.</p> <p>Este proyecto está enfocado en personas conscientes respecto al cuidado del cuidado del medio ambiente, ya que se busca disminuir los residuos materiales que deja el proceso de construcción y demolición de viviendas.</p>	<p>Relación con el Cliente</p> <p>Relación cercana y de confianza, se brinda asesoría personalizada pre y post venta.</p> <p>Promover el cuidado y preocupación por el medio ambiente, se apela a la emotividad.</p> <p>Canales</p> <p>Página Web, Instagram, Facebook, teléfono.</p> <p>Oficina en un futuro, post pandemia. Casa piloto.</p> <p>Transporte hasta un radio de 500 km (subcontrato-convenio).</p>	<p>Segmentos de Clientes</p> <p>Hombres y mujeres mayores de edad, con el poder adquisitivo para comprar una vivienda.</p> <p>Personas conscientes con el medio ambiente</p> <p>Aquellos que buscan habitar de la forma más sostenible posible y generar un mínimo impacto ambiental.</p> <p>Personas que requieran residir en las regiones del Maule, Ñuble, Bío-Bío y Araucanía.</p>
---	---	---	---	---

Estructura de Costes

Costos fijos:

- Arquitecto/a, Ing. Civil. Ing. Constructor/a, Marketing y administrativos.
- Electricidad y agua potable.

Costos variables:

- Materia prima.
- Diseñador web, dominio, hosting, catálogo.
- Mantenición de activos.
- Costos de logística.

Inversión:

- Compra de terreno donde se montará la fábrica.
- Adquisición de maquinarias y equipos.
- Construcción casa piloto, prototipo.

Estructura de Ingresos

- Financiamiento fondos concursables CORFO
- Venta de viviendas, diseño, construcción y asesoramiento a través de:
 - Transferencia bancaria
 - Cheque
- Subsidios del estado, SERVIU.