

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
¿quiénes son nuestros administradores clave?
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:
- Generación de ingresos
- Acceso a los recursos y a los conocimientos
- Altruismo del empresario o del socio colaborador

Actividades clave



Desarrollo de una Plataforma Web “Encanto Santa Cruz” que integre y promocioe los servicios turísticos.

Los canales de distribución: Posicionamiento Web 2.0, promoción social media, capacitaciones y presentaciones (virtuales y presenciales)

Relación diferenciada, sólida y fluida con nuestros clientes tanto proveedores como turistas.

Fuente de ingreso inicial el financiamiento Provincial, privado, no reembolsable, o alianza de grupos. Cada fuente de ingresos financiará indirectamente a la misma.

Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
(nuestros canales de distribución) (relaciones con clientes?)
(fuentes de ingresos?)

Tipos de recursos

Humano
Tecnológico
Financiero
Organizacional

Propuestas de valor



Información actualizada, precisa y oportuna de disponibilidades, recursos, servicios, y medidas de seguridad sanitaria.

Mitigar la incertidumbre en el proceso de reactivación, tanto de los proveedores de servicios turísticos (brindando un espacio que favorezca el trabajo conjunto de todas las organizaciones relacionadas con el rubro), así como los potenciales turistas (brindando toda la información que les asegure unas vacaciones de encanto).

Paquete proveedores y comerciantes: Plataforma “Encanto Santa Cruz” con la Posibilidad de publicar sus servicios, disponibilidades, y comunicarse y trabajar con otros proveedores que complementes sus servicios. Paquete turistas: Plataforma “Encanto Santa Cruz” desde donde planear en viaje seguro.

Necesidades de reactivación económica, información y promoción para el sector turístico. Necesidad de recreación para el turista y viaje seguro.

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
¿cuáles hemos establecido?
¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
¿cuál es nuestro rol?

Ejemplos

- Atención al proveedor
- Atención al turista
- Atención al comercio
- Atención al gobierno

Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
¿cómo los contactamos ahora?

¿cómo están integrados nuestros canales?

¿cuáles funcionan mejor?

¿cuáles son más eficientes en costos?

¿cómo los integramos con los rutinos de cliente?

fases del canal

1. Identificar
¿cómo integramos los canales online de productos y servicios de nuestro negocio?
2. Planificar
¿cómo integramos a nuestros clientes en todas las etapas de nuestro negocio del cliente?
3. Ejecutar
¿cómo integramos a nuestros clientes en todas las etapas de nuestro negocio del cliente?
4. Medir
¿cómo integramos la capacidad de canal de los clientes?
5. Revisar
¿cómo integramos los canales de nuestro negocio del cliente?

Segmentos de cliente



Estamos generando valor al sector productivo provincia de Santa Cruz, trabajadores en relación de dependencia, al turista. En otras palabras, al ecosistema económico vinculado a este rubro.

Nuestro clientes más importantes son los proveedores de servicios turísticos y actividades económicas relacionadas. Los turistas interesados en conocer Santa Cruz.

Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
¿qué recursos clave son los más caros?
¿qué actividades clave son las más caras?

es tu negocio más:
- Rentable
- Seguro
- Accesible
- Fácil de operar
- Escalable
- Sostenible
- Rentable

características de ejemplo:

- Fácil de operar
- Escalable
- Sostenible
- Rentable



Fuentes de ingresos

Nuestros clientes “Turistas” estarían dispuestos a pagar por un viaje seguro, conocer lugares de encanto con guías locales experimentados, acceso a información local, y complementando su travesía con servicios de comercios locales (supermercado, taxis, regalería), que otras plataformas digitales no ofrecen. Nuestros clientes “Los Proveedores del Servicio” estarían dispuestos a pagar por la información, publicación y promoción de sus servicios.

Los ingresos dependen de los servicios contratados a través de la Plataforma “Encanto Santa Cruz”. Cada fuente de ingresos financiará indirectamente a la misma, por la modalidad de pago pensada (por ejemplo: un porcentaje del servicio ofrecido).

