

# MODELO BUSSINES CANVAS: EASY WATER

## SOCIOS CLAVE

Necesitamos la empresa que hace las máquinas, el grupo "Genaq".



## ACTIVIDADES CLAVE

Buscar durante 1 año al menos 5 distribuidores por país.



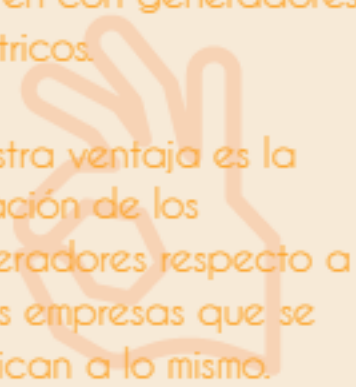
## PROPUESTA DE VALOR

Las necesidades se cubren con generadores eléctricos.

Nuestra ventaja es la duración de los generadores respecto a otras empresas que se dedican a lo mismo.

Nuestros generadores permiten: saber el grado de humedad por año en regiones en la tierra y calcular el agua que las máquinas son capaces de generar.

Los clientes nos elegirán por las prestaciones que tenemos.



## RELACIÓN CON EL CLIENTE

Nos comunicamos e interactuamos con los clientes mediante llamada telefónica o videoconferencia, ya sea por Skype, Whatsapp...

## CANALES

La empresa fabricante es la que lleva el producto final al distribuidor y éste al cliente.



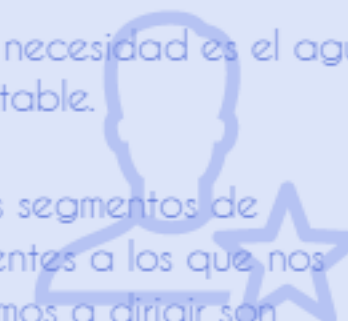
## SEGMENTOS DE CLIENTES

Nos dirigimos a mercados donde haya un grado medio y alto de humedad.

Nuestros clientes finales son los distribuidores.

La necesidad es el agua potable.

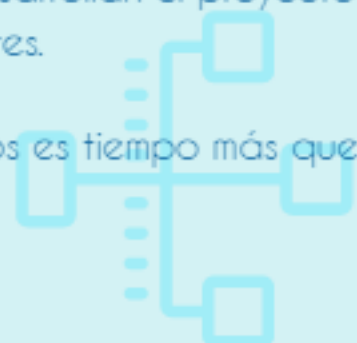
Los segmentos de clientes a los que nos vamos a dirigir son aquellas empresas distribuidoras de agua y tratadoras de agua.



## ESTRUCTURA DE COSTES

Somos 4 personas que desarrollan el proyecto y si trabajo principal es contactar con distribuidores.

Nosotros lo que empleamos es tiempo más que dinero.



## FUENTES DE INGRESOS

Obtenemos dinero de los clientes mediante comisión sobre la gestión de búsqueda del cliente y de la venta del producto final.

Los precios que tienen los productos van desde 5000€ - 9000€, en caso de que se utilicen para uso particular, hasta 250000€, si se va a utilizar en una empresa de gran tamaño.



# PROYECTO DE NEGOCIO

## EASY WATER



AGENDA 2030

## PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

Nuestro proyecto se va a basar en la búsqueda de mercados a nivel global. Mercados en diferentes sitios, lugares húmedos y cercanos al Ecuador. Ejemplo Brasil, Colombia Ecuador, Marruecos Singapur, Tailandia Arabia Saudí, Nigeria y Etiopía entre otros.

Podemos pensar que estos países a ser más desconocidos no tienen capacidad de comprar. Por poner un ejemplo, economías como Nigeria con 180 millones con un PIB 6351 dólares con el número 23 en el mundo es un mercado dinámico por su capacidad de compra del estado y empresas nacionales e internacionales.

Dentro de los países citados debemos buscar los clientes principales, estos deben ser empresas que se dediquen al tratamiento de agua de distintas poblaciones.

Es decir buscar empresas que se dedican al tratamiento de las aguas residuales y a tratar las de los ríos y potabilizarlas.

Así como las empresas de servicios o de industrias transforman materias primas en otros productos, servicios de protección civil, sanidad y el ejército para situaciones de desastre naturales, guerras y crisis humanitarias.

Para realizar este proyecto hemos contactado con una empresa de ingeniería tecnología que se encuentra en Lucena Córdoba. Es una empresa que está constituida desde 2008.

Hemos hablado con la empresa y hemos llegado a unos acuerdos mercantiles para poder realizar este proyecto.

Dibujo representativo de Genaq



Generador de agua potable fabricado por GENAQ