



TRATADORA DE AGUAS Y CONTAMINANTES

MODELO CANVAS

PROYECTO DE NEGOCIO

MODELO CANVAS EMPRESA DE TRATAMIENTO DEL AGUA



ASOCIACIONES CLAVE

- Hospitales.
- Gobierno.
- Proveedores de químicos.
- Fabricantes de equipo necesario.



ACTIVIDADES CLAVE

- Recolección de residuos en centros médicos y fábricas contaminantes.



RECURSOS CLAVE

- Maquinaria de tratamiento
- Químicos de procesamiento del agua.



PROPUESTA DE VALOR

- Reducir la contaminación de la basura, hecho especialmente para químicos, contener olores.



RELACION CLIENTES

- Relación personalizada.
- Visitas a domicilio.
- Mantenimiento periódico.
- Demostración de los cambios beneficios



CANALES

- Página web
- Espectaculares
- Redes sociales
- Medios empresariales



SEGMENTOS DE CLIENTES

- Empresas De Salud.
- Fabricas Industriales.
- Restaurantes.
- Farmacéuticas.



COSTES DE ESTRUCTURA

- Mantenimiento de la página web
- Publicidad
- Oficinas (alquiler, agua, luz, internet)
- Salarios personal
- Materia prima
- Costes de producción
- Transporte



FUENTES DE INGRESOS

- Venta directa a cliente final
- Venta a distribuidores
- Suscripción mensual dependiendo categoría y volumen

BIBLIOGRAFÍAS

Potabilización del agua | ACCIONA | BUSINESS AS UNUSUAL. (s. f.).
[https://www.acciona.com/es/tratamiento-de-agua/potabilizacion/?
_adin=02021864894](https://www.acciona.com/es/tratamiento-de-agua/potabilizacion/?_adin=02021864894)

S, R. S. D. (s. f.). Desechos hospitalarios: aspectos metodológicos de su manejo. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?
script=sci_arttext&pid=S1561-30032000000200006](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1561-30032000000200006)

Productos-quimicos-para-el-tratamiento-del-agua-Lenntech. (s. f.). [https://www.lenntech.es/productos-quimicos-tratamiento-
agua.htm](https://www.lenntech.es/productos-quimicos-tratamiento-agua.htm)

¿Qué es el reciclaje químico? | Opemed. (s. f.). Operativa Medioambiental. [https://gestionderesiduosonline.com/que-es-el-
reciclaje-quimico/](https://gestionderesiduosonline.com/que-es-el-reciclaje-quimico/)

GRACIAS POR SU ATENCIÓN

DESCRIBE TU MODELO DE NEGOCIO

BIBLIOGRAFÍA



ASOCIACIONES CLAVE

- ¿Qué colaboraciones estratégicas o alianzas podrían beneficiar nuestro modelo de negocio?
- ¿Existen socios clave que puedan complementar nuestras capacidades o recursos?



ACTIVIDADES CLAVE

- Identificar las acciones y tareas esenciales que deben realizarse para que el modelo de negocio funcione.



PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué productos o servicios ofrecemos?
- ¿Qué los hace únicos y atractivos para los clientes?
- ¿Cuál es el beneficio principal que los clientes obtienen al elegir nuestra propuesta de valor?



RELACIÓN CLIENTES

- ¿Cómo interactuaremos con ellos antes, durante y después de la venta?



SEGMENTOS DE CLIENTES

- ¿Quiénes son nuestros clientes potenciales?
- ¿Cuáles son las características demográficas de nuestros clientes?
- ¿Cuáles son las necesidades y deseos de nuestros clientes?



RECURSOS CLAVE

- ¿Qué recursos físicos y financieros necesitamos para operar nuestro modelo de negocio?



CANALES

- ¿Cómo llegarán nuestros productos o servicios a los clientes?



COSTES DE ESTRUCTURA

- ¿Cuáles son los costos principales asociados con la operación de nuestro modelo de negocio?
- ¿Existen oportunidades de reducir costos a través de eficiencias operativas o colaboraciones?



FUENTES DE INGRESOS

- ¿Cuáles serán nuestras principales fuentes de ingresos?
- ¿Existen oportunidades de generar ingresos adicionales a través de modelos de negocio complementarios?