

<p><b>Socios clave</b></p> <p>¿quiénes son nuestros socios clave?      ¿quiénes son nuestros socios aliados clave?      ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?      ¿qué actividades clave están en los socios?</p> <p>Revisión de la estrategia      Revisión de la estructura organizativa      Revisión de la cultura organizativa</p>	<p><b>Actividades clave</b></p> <p><b>Hacer una propuesta para diferentes empresas con la idea de que inviertan en la instalación de una red de conexión a internet para la comunidad rural de Durán, Ecuador/Santa Cruz, Argentina.</b></p> <p><b>* Haremos las gestiones para formarnos como una Fundación / ONG.</b></p>	<p><b>Propuestas de valor</b></p> <p><b>¿Cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudar a resolver?</b></p> <p><b>Permitirles el acceso a internet continuo y estable en la comunidad rural de Durán, Ecuador/Santa Cruz, Argentina.</b></p>	<p><b>Relaciones con el cliente</b></p> <p>¿qué tipo de relación queremos que se establezca con nuestros segmentos de clientes?      ¿cómo vamos a establecer una conexión integrada con el resto de canales?      ¿cómo vamos a medir la calidad de nuestra relación?</p> <p>Ejemplos:      - Servicio al cliente      - Atención al cliente      - Atención al cliente      - Atención al cliente      - Atención al cliente</p> <p>Tur21*3TCS      nuestro</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b></p> <p><b>El nicho de ciudadanos jóvenes (menores a 35 años) en la comunidad rural de Durán, Ecuador/Santa Cruz, Argentina.</b></p> <p><b>* Los ciudadanos del lugar que no tiene acceso a internet.</b></p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>¿cuáles son los costes más importantes en nuestro modelo de negocio?      ¿qué recursos clave van los más caros?      ¿cómo se reducen? ¿cómo se optimizan? ¿cómo se eliminan?</p> <p><b>¿están negociando más?</b></p> <p>Revisión de la estructura organizativa      Revisión de la cultura organizativa      Revisión de la estrategia      Revisión de la estructura organizativa      Revisión de la cultura organizativa      Revisión de la estrategia</p>	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p><b>* Donaciones.</b></p> <p><b>* Talleres, cursos. Formar a las personas de la comunidad que van a tener acceso a internet.</b></p> <p><b># Talleres, cursos. Pago para los que deseen inscribirse.</b></p>			

