

# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

## LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES  
DE EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a  
[www.hackatonpae.com](http://www.hackatonpae.com) botón **CARGAR ENTREGABLES***

## Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?  
¿Cuáles son nuestros socios clave? ¿Qué recursos clave están involucrados en nuestra actividad? ¿Qué actividades clave involucran los socios?

Indicaciones para socios:  
- Identificar socios clave  
- Identificar socios clave  
- Identificar socios clave

## Actividades clave



- Licitación con operadores hidrocarburíferos
- Visita a terreno
- Selección de sitios prioritarios a restaurar en conjunto con actores locales
- Armado de cronograma de restauración
- Taller de integración con clientes y actores locales
- Colecta de semillas
- Intervención en terreno (restauración propiamente dicha)
- Monitoreo de evolución de restauración y de respuesta al forrajeo
- Contacto con clientes potenciales del producto (semillas *Grindelia*)
- Taller de integración entre clientes y actores locales con vistas a la comercialización de semillas
- Comercialización propiamente dicha de semillas
- Implementación de experiencias apícolas asociadas a los sitios de restauración

## Propuestas de valor



- Servicio que integra a la comunidad local como actor clave en la restauración en el ámbito de Vaca Muerta
- Servicio de restauración ecológica para operaciones petroleras
- Recuperación de áreas pastoriles ganaderas
- Restauración de nichos ecológicos
- Valor económico agregado de comercialización de semilla de *Grindelia* como herramienta concisa para la diversificación de la matriz económica
- Valor económico agregado por kg./miel producido en sitios de restauración

## Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes?  
¿Cuáles son nuestros clientes?  
¿Cómo se relacionan nuestros clientes con nosotros?  
¿Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes?

Indicaciones:  
- Identificar clientes  
- Identificar clientes  
- Identificar clientes

## Canales



¿Por qué canales ofrecemos nuestros productos y servicios?  
¿Cuáles son nuestros canales?  
¿Cómo se relacionan nuestros canales con nosotros?  
¿Qué tipo de canales tenemos?

Indicaciones:  
- Identificar canales  
- Identificar canales  
- Identificar canales

## Segmentos de cliente



Dos grandes segmentos de clientes:

- Operadoras petroleras del ámbito de Vaca Muerta (aunque es de destacar la replicabilidad de la propuesta en otras áreas de explotación hidrocarburífera de la Patagonia Austral, Cuyo y NOA como así también para explotaciones mineras)
- Viveros de la comunidad europea mediante los cuales comercializar las semillas de *Grindelia* (U\$S 15 kg/semillas)
- Respecto al consumo de miel se identifica autoconsumo y consumo local como principales segmentos de cliente

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes involucrados en nuestra actividad?  
¿Qué recursos clave están involucrados en nuestra actividad?  
¿Qué actividades clave involucran los socios?

Indicaciones para socios:  
- Identificar socios clave  
- Identificar socios clave  
- Identificar socios clave

## Fuentes de ingresos



- Ingreso puntual generado mediante la licitación celebrada con operadoras petroleras para la restauración de sitios a restaurar
- Ingreso obtenido de la comercialización de semillas
- En una tercera línea de ingresos económicos se ubica la comercialización local de productos apícolas