

# BUSINESS MODEL CANVAS – Khana Digestor

## KEY PARTNERS

- Ingenieros aliados con experiencia en Digestores
- Killa Vive Verde
- Líderes de comunidades nativas
- Red Kunan
- Gremio Nacional de Emprend.s Sostenibles
- Grupos de investigación especializada rural PUCP

## KEY ACTIVITIES

- Producción de Biodigestores (MVP)
- Presentación del servicio (beneficios) a las comunidades
- Campañas de difusión de Khana Digestor
- Asistencia a las familias que adquieren el servicio
- Generación de confianza, a través de caso de éxito (Resultados)
- Generación de Biogás y energía almacenada en Eco-batería

## KEY RESOURCES

- MVP Funcional
- Equipo diverso:
  - 1) visión y conocimiento sobre los negocios
  - 2) Diseño
  - 3) ingeniería agrónoma
- Biogás como recurso energético
- Visibilidad y publicidad audiovisual
- Conocimiento en mercadeo de impacto social
- Khana-Digestor producto

## VALUE PROPOSITIONS

- Generar igualdad de oportunidades para las personas de las comunidades nativas para el acceso a energía eléctrica de manera alternativa, a través de la gestión de sus residuos org. junto a Khana Digestor
- Permite que las familias nativas con recursos económicos limitados, puedan disponer de energía, además de fortalecer prácticas de sostenibilidad de consumo como el compostaje y el reciclaje de residuos orgánicos, los cuales son abundantes en su alimentación.

## CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Relación directa presencial, a través los jefes comunitarios
- Acompañamiento constante vía whatsapp
- Somos Fans de la innovación social y ambiental

## CHANNELS

- Reuniones comunitarias nativas
- Whatsapp de las familias
- Caso de éxito comunitario que genere Deseabilidad

## CUSTOMER SEGMENTS

- Familias nativas ubicadas en la Selva Central, región de Junín que no cuenten con sistemas de suministro eléctrico constante/o es les sea muy caro de adquirir

**COST STRUCTURE**



- Inversión de capital (Producción)
- Operación y mantenimiento (costos de mantenimiento)
- Pago de tarifas de control de calidad a instituto de investigación y/o universidad
- Costos administrativos (cobro de miembros, tarifas y campañas de venta del Khana-digestor y compost)
- Costo del desarrollo del MVP

**REVENUE STREAMS**



- Venta subsidiada del biodigestor a las familias nativas
- Ventas del compost a empresas locales
- Venta normal del Khana digestor a familias regulares

**SOCIAL & ENVIRONMENTAL COSTS**



- Riesgo de salud en caso de no gestionar bien los residuos y gases
- Riesgo de uso inadecuado de la energía disponible

**SOCIAL & ENVIRONMENTAL BENEFITS**



- Reduce los costos de gestión pública de residuos existentes
- Reduce la exposición humana a los desechos no tratados
- Reduce el riesgo de enfermedades por quema de residuos
- Crea acceso a energía de manera alternativa a la tradicional
- Ingresos adicionales para población de bajos ingresos
- Mayor acceso a fertilizantes alternativos para las familias nativas
- Empoderamiento de la comunidad mediante la cooperación principios y reparto de beneficios entre los miembros
- Acercamiento amigable a tecnología de alta utilidad para usos interno familiar y de uso comunitario