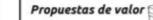
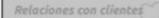
Actividades clave





Segmentos de cliente



-Diseño y mantenimiento de app.

-Publicidad de la app para darla a conocer.

-Diseño y mantenimiento de bases de datos. -Filtro para seleccionar

materiales a publicar. -Logística para recolección y transporte de residuos no especiales.

oferentes y demandantes. -Búsqueda de publicidades de actores relacionados con la gestión de residuos.

-Gestión de la información de

-Asesoramiento legal para el desarrollo e implementación del proyecto.

-Ofrecer una app para intercambio, compra y venta de residuos y subproductos industriales y comerciales no especiales. -Resolver el problema de la

gestión de este tipo de residuos para el empresario de forma responsable y sustentable, bajando costos. -Conectar a distintos actores

sociales de manera que los residuos de uno puedan ser usados como materia prima por

-Aportar herramientas a las empresas para lograr la sustentabilidad. Entre ellas:

otros.

- Servicio de capacitación en gestión sustentable de residuos.

-Recolección y transporte de residuos (tercerizado).

-Asesoría y diagnóstico en gestión de residuos.

Los generadores de residuos no especiales y los demandantes serán nuestros usuarios v clientes.

Industrias locales.

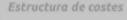
-Empresas de servicio locales.

-Emprendimientos de la zona.

-Recicladores.

-Empresas dedicadas a la reparación de máquinas y equipos obsoletos.

-Empresas valorizadoras de residuos.



Socios clave



Fuentes de ingresos



- -Por suscripción a distintos paquetes (según el alcance del servicio).
- -Recolección y transporte de residuos (para el caso que el oferente/demandante no cuenten con medios- tercerizado pero obtener porcentaje de cada viaje).
- -Publicidad de actores relacionados con la gestión de residuos (ej. empresas que valorizan, transportistas, reparadores de equipamiento obsoleto, etc.). -Capacitaciones en gestión sustentable de residuos.
- -Asesoramiento y diagnóstico en gestión de residuos.