



VERTI/CALL

Servicio de limpieza vertical

NOMBRE Y APELLIDO	CHRISTIAN TALLEDO CHÁVEZ	TATIANA LESLIE BUENO INGAROCA
CARRERA PROFESIONAL	ADMINISTRACIÓN	ADMINISTRACIÓN EN RECURSOS HUMANOS
CODIGO	2006100270	2012101162

SOCIOS CLAVE



- Capacitadores de escalada.
 - Proveedores de material de escalada.
 - Proveedores de materiales de limpieza.
- Recursos clave que adquirimos:
- Experiencia de los capacitadores.
 - Implementos de trabajo adecuados para el descenso de altura en estructuras de cemento.
 - Elementos químicos de acción más poderosa para reducir tiempos de actividad en altura.

ACTIVIDADES CLAVE



- Capacitación en trabajo de altura.
- Promoción del servicio (resultados/precio).
- Trabajar la relación con los clientes, vincular el servicio a órdenes cíclicas.

RECURSOS CLAVE



- Artículos de escalada vertical.
- Insumos de limpieza de mayor poder para menor tiempo en altura.
 - Gestión de la Exposición en medios de comunicación sin inversión directa.
- Sistema de seguimiento y vinculación de clientes.

PROPUESTA DE VALOR



-Servicio de atención inmediata. (una llamada y se inicia el proceso de cotización, orden de servicio, postventa)

- Servicios diferenciados para residencias, sector publico privado y servicios de limpieza publicitaria.
- Ejecución de servicio 24/7, Inicio inmediato.

RELACIONES CON LOS CLIENTES



- Actividades de captación de clientes relacionaran directamente a la empresa con los clientes residenciales.
- Se realizara la fidelización de los clientes residenciales para ciclos semestrales de limpieza.

CANALES



- Las actividades BTL tienen como función dar a conocer a los clientes los servicios.
- Las demostraciones publicas promocionan el servicio y permite al cliente evaluar la propuesta de valor.
- El canal de atención post-venta acerca y fideliza más a los clientes.

SEGMENTOS DE CLIENTES



- Creamos valor para hogares ubicados en altura, empresas y entidades públicas situadas en edificios de 3 pisos a más de altura.
- Clientes más importantes segmentados:
 - Conjuntos Residenciales y hogares, 13 Huancayo, 8 El Tambo, 6 Chilca.
- Edificios empresariales y entidades públicas, bancos, municipios.

ESTRUCTURA DE COSTOS



- La actividad clave de Promoción del servicio es la mas demandante de recursos.
- Los recursos mas costosos son los articulos de suspensión en altura.

FUENTES DE INGRESO



- Las fuentes de ingreso provienen de transacciones semestrales de limpieza residencial.
- Una fuente de ingreso recurrente derivado de pagos por servicios al sector público y privado.
- Ingresos recurrentes de clientes residenciales que adquieren servicios de valor agregado como limpieza inclinada de techos.