

Socios clave:

Encadenamiento

- Logística de transporte
- Capacitaciones comunitarias
- Desarrollo del turismo costero
- Transportistas marítimos y terrestres
- Equipo de mantenimiento y limpieza,
- Proveedores de limpieza
- Alimentación
- Proveedores de tecnología especializada

Esto genera una economía de derrame en las comunidades e incentivar:

- Turismo local
- Servicios inmobiliarios
- Investigación y desarrollo
- Estructura óptima para el entrenamiento de astronautas
- Investigaciones especializadas de las distintas áreas.

Actividades clave:

- Atracción de IED
- Atracción de prestación de servicios y factibilidad e innovación
- Capacidad exploratoria y desarrollo en un lugar homólogo en el espacio.

*Las actividades realizadas variaran en función de la etapa en cual se encuentre el proyecto, las cuales son: etapa 0: formulación y consolidación de diseño y tecnología, etapa 1: investigar, etapa 2: especializar, etapa 3: aprovechar y etapa 4: vivir

Recursos clave:

Financiamiento a emplearse en:

- Compra de materiales y construcción de modelos y prototipos
- Asesorías técnicas
- Validación y pruebas en laboratorios y en medio submarino
- Acceso a instalaciones y tecnología para construcción de modelos.

Propuesta de valor:

- Unir el espacio y el océano al crear soluciones que incentiven la vida en ambos ambientes
- Comenzamos desarrollando la única base marino aeroespacial móvil donde se fomenta la investigación en diversas áreas y que siempre haya espacio para la innovación.
- Descubrimientos y utilidades generadas contribuirán al desarrollo y aprovechamiento progresivo e n respuesta al cambio climático, nuevas especies, infinidad de posibilidades acerca de la vida bajo en mar, especialización de exploración en el océano y capacidad de desarrollarse en el espacio.

Relación con clientes o usuarios:

- Relación tipo “partners”,
- Modalidad tipo tiempo compartido
- Clientes esporádicos, en fechas no previamente reservadas.

Canales:

- Comunicación directa,
- Ferias de inversionistas de CINDE,
- Redes sociales
- Página web

Segmento de clientes y usuarios:

- Business to busines
- Nicho de mercado tanto nacional como internacional
- Empresas
- Universidades
- Instituciones con un alto nivel de especialización científica que tengan sensibilidad a temas sociales y ambientales, con conocimiento o posibilidad de capacitación en manejo de situaciones austeras.

Costos:

- Dependiendo de la etapa en cual el proyecto se encuentre, este tendrán diferentes costos.
- En la Etapa 0 los costos serán: Pruebas de laboratorio, compra de materiales, construcción de prototipos y patentes. Una vez puesta en marcha
- Etapa 1 los costos serán: Pago de impuestos, pago de salarios, seguridad y mantenimiento, limpieza, capacitaciones, recurso humano, traslados de personal, usuarios y estación, carga y descarga de insumos

Ingresos:

- Dependiendo de la etapa en cual el proyecto se encuentre, este tendrá diferentes ingresos,
- En la etapa 0, los ingresos serán: fondos no reembolsables para poder generar prototipos de alta confiabilidad que nos permita posicionar nuestro servicio en el mercado.
- En la etapa 1, los ingresos provendrán de: aporte de socios, clientes extraordinarios, alianzas estratégicas con empresarios nacionales y extranjeros, producción de bienes y servicios de alta calidad tecnológica.