

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



NUESTROS PARTNERS SERÁN: PAE, YPF, TOYOTA, ETC.

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



NEGOCIACIÓN CON LOS ACTUALES PROVEEDORES EN EL MERCADO ENERGÉTICO.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



TIERRAS RARAS.

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



FALTA DE SUSTENTABILIDAD ENERGÉTICA.

PROPÓSITO



El motivo de tu modelo de negocio de impacto

A corto, mediano o largo plazo

TU PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución



SER LA NUEVA PROPUESTA EN GENERACIÓN DE ENERGÍA RENOVABLE.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



NUESTRA INTENSIÓN ES TENER UNA RELACIÓN FLUÍDA Y PERSONAL CON CADA UNO DE NUESTROS CLIENTES.

CANALES



VENTA ON LINE

SEGMENTOS

A quienes les resuelves el problema.
A quienes le vendes tu propuesta de valor



ESTA PROPUESTA NO ES ESPECÍFICA PARA UN MERCADO EN PARTICULAR, ESTÁ ORIENTADA AL MERCADO ENERGÉTICO GLOBAL.

ESTRUCTURA DE COSTOS

SE ESTIMA UN COSTO DE U\$D 500 MIL PARA EL ARRANQUE DE LA EMPRESA.



MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



REDUCCIÓN DE UN 2% ANUAL EN LA EMISIÓN DE CO₂ EN LA ZONA DE INFLUENCIA.,
REDUCCIÓN DE UN 20% EN EL COSTO DE ENERGÍA.

FUENTES DE INGRESOS

SE ESTIMA UN BENEFICIO DE U\$D 50 MILLONES EN EL PRIMER AÑO, CON CRECIMIENTO INTERANUAL DEL 20%.

