

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



- Análisis de aguas locales.
- Estudio de suelo.
- Proyectar el tecnosol adecuado para la recuperación del agua.
- Proyectar la ubicación del tecnosol.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Know How Logística (transportes, toma de muestras, herramientas de trabajo)

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Falta de agua
Agua de baja calidad

PROPÓSITO

Mejorar la calidad de vida de las personas
Generar alternativas en la obtención de agua de calidad

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



Servicio de consultoría en aplicación de Tecnosoles para mejorar la calidad del agua.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Transaccional.

CANALES



Comunicación directa con clientes potenciales. Oferta a organismos estatales. Exposiciones abiertas a la comunidad y congresos técnicos. Plataformas on-line. Redes sociales.

SEGMENTOS

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



Usuarios: personas que tienen dificultad para acceder a agua apta para consumo humano.

Cientes: instituciones estatales, empresas, ONG, emprendimientos inmobiliarios en zonas suburbanas o no urbanizadas.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Vehículo, costo de lo análisis, honorarios de los técnicos.

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Variable. El método se puede aplicar a diferentes áreas y barrios.

FUENTES DE INGRESOS



Comercialización del servicio.