

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

<p>CADENA DE VALOR </p> <p>Tus partners y/o Shareholders</p> <p>El emprendimiento se llevará a cabo con recursos propios y sólo se firmarán contratos de abastecimiento con los proveedores de insumos</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES </p> <p>Para lograr tu propósito</p> <p>Marketing virtual, demostración de producto, búsqueda de distribuidores</p> <p>RECURSOS CLAVES </p> <p>Imprescindibles para lograr tu propósito</p> <p>KITS dispenser e Insumos sanitizantes alcohol por su poder de evaporación con efecto residual sobre superficies</p>	<p>PROBLEMA IDENTIFICADO </p> <p>Describe en una frase</p> <p>Possible contagios de Covid19 en espacios publicos/compartidos</p> <p>PROPÓSITO</p> <p>Brindar seguridad sanitaria a largo plazo, y evitar propagación de virus</p> <p>El motivo de tu modelo de negocio de impacto  A corto, mediano o largo plazo</p> <p>TU PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Los productos y/o servicios que escalan la solución</p> <p>La propuesta de valor es la no propagación del virus covid 19 y permitir que los usuarios de espacios lo realicen con seguridad</p>	<p>RELACIONES </p> <p>Con los clientes y la comunidad de impacto</p> <p>Relación con los clientes: en zonas aledañas se realizará de forma directa. En zonas alejadas a través de distribuidores previa capacitación una vez alcanzada la primera venta la relación se automatizara ya que sólo corresponden el control y provisión de sanitizantes</p> <p>CANALES </p> <p>Canal Directo. En zonas aledañas, en medianas y largas distancia a través de distribuidores y acuerdo estratégico con empresas que brinden un servicio relacionado a limpieza/ seg. e higiene</p>	<p>SEGMENTOS </p> <p>A quienes les resuelves el problema. A quienes le vendes tu propuesta de valor</p> <p>Segmento empresas privadas y entes gubernamentales y no gubernamentales como clientes y como usuarios la personas en que pasen por los espacios públicos y compartidos</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>Adquisición de kits dispenser aerosoles etcétera Mano obra de personal distribución e instalación y mantenimiento. Costos comercialización Costos de Insumos y reparaciones de equipos Costos de equipo de ventas</p>	<p>MÉTRICAS DE IMPACTO </p> <p>ambientales y/o sociales esperadas</p> <p>el objetivo es la seguridad de las personas a transitar por espacios compartidos y generar una conciencia de los recaudos que hay que tomar en el futuro independientemente del virus que sea.</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>el producto se comercializará de la siguiente manera, en un principio se venderá el kit de higiene y luego los Insumos regulares para su funcionamiento ej calculando que la recarga dure 15 días o x cantidad de personas/disparos se repondrá el sanitizante</p>		