

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Laboratorios.  
Farmacias.  
Comercios de diferentes rubros.  
Instituciones y empresas públicas y privadas.  
Prensa.

## ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Cuidado personal.  
Prevención del Covid 19.  
Protección del MA.

## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Instalaciones, edificios.  
Marketing.  
Recursos financieros y bancarios.  
Recursos humanos.

## PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Prevenir contagio – Cuidar personas y medioambiente.

## 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



Rendimiento: dosis exacta.  
Calidad: no altera el producto.  
Novedad envasado: cápsulas  
Cuidado ambiental: no contamina el MA.

## RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Canal de comunicación con el cliente, atención de reclamos, quejas y dudas.  
Página web.

## CANALES



Mayorista y minorista.  
Venta online.  
Catálogo.  
Directa.

## SEGMENTOS

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



MERCADO DE MASAS: el negocio se dirige a un mercado lo más amplio posible con unas necesidades y problemas similares.  
Está dirigido al cuidado preventivo contra el Covid 19 que deben realizar todas las personas sin distinción de clase.

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Instalaciones, edificios. Logística. Difusión.  
Personal.  
Proveedor alcohol en gel y cápsulas

## MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Disminuir la contaminación plástica.  
Prevenir la propagación del Covid 19

## FUENTES DE INGRESOS



Venta doméstica, venta a empresas y comercios.  
Venta multisegmentada.