

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

- Cámaras y asociaciones de trabajo y profesionales.
- Instituciones públicas.
- Profesionales y/o asociaciones competentes.
- Desarrolladores y gestores de plataformas.
- Comunicadores.
- Moderadores y mediadores.
- Aval legal.
- Instituciones de respaldo a certificaciones.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

- Búsqueda de profesionales idóneos.
- Divulgación de las normativas y de resultados.
- Búsqueda de establecimientos e instituciones "piloto".
- Diseño de protocolos.
- Medición y obtención de estadísticas y proyecciones.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



- Profesionales con conocimiento y criterio en distintos rubros.
- Medios de difusión y participación abiertos para distintos actores.
- Plataforma y protocolos de convocatoria.

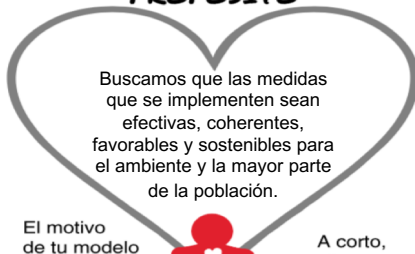
PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Deficiencias en normativas de seguridad e higiene.

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



Servicio de prototipado y evaluación rápida de protocolos propuestos de higiene y seguridad.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



- Directa y estrecha con Cámaras e Instituciones.
- Relación indirecta con el estado (como "outsourcing").
- Intermediación entre entes públicos y privados.
- Relación directa, abierta, recíproca y constante con la sociedad civil.

CANALES



- Comunicación digital (web, redes sociales y medios tradicionales digitales).
- Medios tradicionales.
- Plataforma propia para convocatorias.
- Plataforma propia de participación.
- Publicidad en vía pública.
- Medios publicitarios no convencionales (BTL) inclusivos.
- Instituciones educativas y científicas.

SEGMENTOS

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



- Sociedad civil.
- Ambiente e instituciones ambientales.
- Cámaras e instituciones (emisoras de protocolos).
- Estado.

ESTRUCTURA DE COSTOS



- Desarrollo de plataforma.
- Recursos humanos.
- Publicidad y difusión.
- Gastos administrativos (gestión, sellos, firmas, certificaciones, etc.)
- Utillería e insumos.
- Insumos de oficina.
- Logística y transporte.

MÉTRICAS DE IMPACTO



- Aceptación (por participación e interacción) por parte de la sociedad civil involucrada.
- Cant. Proyectos ingresados Vs. Aprobados / Observados.
- Reducción de costos de implementación y maximización de efectividad sobre los estimativos de cada protocolo previo al servicio.

FUENTES DE INGRESOS



- Inversión propia.
- Inversión privada.
- Donaciones.
- Ingresos por prestación del servicio.
- Cobro por certificaciones y re certificaciones.
- Cobro por fiscalización de implementación de protocolos.