

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Fabricantes de dispositivos electrónicos.

Sitios de e-commerce y empresas de sitios web (mercado libre y WIX)

Empresas de transporte encargadas del envío de nuestro producto (Andreani).

Nuestro equipo, encargado de la coordinación de las actividades inherentes al negocio.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Comercialización (difusión del producto, branding, distribución y venta)

Coordinación con fabricante (negociación costos y especificaciones)

Coordinación con la empresa transportista (costos, tiempos de entrega)

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Contactos con fabricantes adecuados

Capital financiero para desarrollar estructura e invertir en el desarrollo del producto.

Capital humano para llevar a cabo el negocio.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Falta de dispositivos de desinfección simple, rápido y eficaz ante un contexto altamente demandante en materia sanitaria.

PROPÓSITO

Ayudar al mundo a mejorar y continuar con sus hábitos de higiene

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



Mediante el uso de la tecnología UV germicida logramos que se pierda menos tiempo, sea simple, más efectivo y no requiera de consumibles (alcohol, toallitas) para desinfectar las pequeñas cosas que todos llevan arriba (celular, llave, billetera, entre otros). Fomentamos la habitualidad de la práctica.

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Directa. Pretendemos llegar mediante nuestro propio sitio web, Facebook, Youtube e Instagram así como también mediante Mercado Libre.

CANALES



Utilizaremos un único canal: el online. Dentro de este venderemos por nuestra propia página y mediante Mercado Libre.

SEGMENTOS



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

Personas mayores de 18 años que se encuentren dentro de la Argentina. Nuestro target son aquellas personas que tienen un alto sentido de conciencia acerca de la situación actual (pandemia). Son muy responsables con la desinfección, y en caso de no, desearían serlo. Están muy expuestos a los contagios (utilizan transporte público, trabajan en lugares de alto tránsito de personas)

ESTRUCTURA DE COSTOS



Personal que lleve a cabo las actividades de la empresa (venta, coordinación, despacho, entre otras). Costos relacionados al producto: diseño, pruebas y stock. Costos societarios e impositivos. Aquellos relacionados a la publicidad, promoción y difusión.

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Lograremos que el 100% de nuestros usuarios continúen manteniendo el hábito de desinfección aún cuando la pandemia haya acabado. Personas con mayor seguridad y confianza..

FUENTES DE INGRESOS



Ventas de las Cleanbox®