

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

- Proveedores de sanitizantes.
- Fabricantes de equipos UVC.
- Fabricantes y proveedores de mamparas.
- Personal idoneo (electricos-soldadores, etc)

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

- Construcción de modelos de productos.
- Mostrar productos.
- Relacionar con empresas
- Fabricar e instalar

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



- Conectar con proveedores de insumos necesarios.
- Conectar con personal idóneo para colocación de equipos.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Contagios masivos en la Industria Petrolera

PROPÓSITO



TU PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución



Cabinas sanitizantes portatiles.
Dispensers de alcohol en gel.Kit sanitarios para vehiculos.Equipos de UVC.Fosas septicas vehiculares Mamparas vehiculares

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

- Directas
- Indirectas
- Personalizadas

CANALES



- Publicidad en medios virtuales y redes sociales.
- Publicidad en radio y television.

SEGMENTOS



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

- Empresas Oil & Gas.
- Empresas con base operativa.
- Empresas con flota vehicular.
- Organismos gubernamentales
- Locales comerciales
- Oficinas
- Eventos

ESTRUCTURA DE COSTOS



Construccion de cabinas-dispensers-Compra de alcohol en gel y sanitantes.mamparas. Compra equipos UVC. Kits sanitarios. Personal. Móviles. Alquiler de base

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Ambiental: minimo impacto.Solo generacion de residuos solidos.
Sociales: generacion de puestos laborales

FUENTES DE INGRESOS



- Servicios mensualizados
- Colocacion y venta de los diferentes canales de servicios
- Alquiler de servicios para eventos