

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders

- Proveedores Metalúrgicos
- Proveedores de Dispositivos (Bombas, Lámparas, Electrónica)
- Logística.
- Proveedores de IT.
- Socios de Solaer Ingeniería.



## ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito

- Relacionamiento con clientes potenciales
- Arquitectura de modelo de información
- Ingeniería de Dispositivos
- Diseño de soluciones de SW y HW
- Proyectos de Instalación y estudio del Entorno.
- Gestión del Negocio



## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito

- Materia prima local
- Instalaciones para actividades metalúrgicas
- Laboratorio de electrónica
- Infraestructura de HW y SW
- Ingenieros, Proyectistas, Técnicos.
- Personal de Marketing y Ventas
- Servicios de Certificación



## PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase

Propagación rápida de contagios ante la aparición de un foco de enfermedad infectocontagiosa.



## PROPÓSITO

Convertirse en proveedor de soluciones avanzadas en higiene y seguridad sanitaria.



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

Sistema de Sanitización y Rastreo Inteligente para la gestión de personas, objetos e infraestructura. Los distintos componentes proveen sanitización a la vez que coleccionan datos para rastreo no invasivo.



## RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



- Promoción con presentaciones vía email o web.
- A través de relaciones estratégicas con instaladores y distribuidores locales.
- Redes Sociales y eventos.
- Congresos.

## CANALES



Los dispositivos se fabricarán en instalaciones propias. Venta directa y online Asociación con ensambladores locales de kits prefabricados, a ser instalados por personal entrenado. SW instalado y mantenido remotamente. Resellers locales con o sin servicios propios

## SEGMENTOS

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



El usuario será todo individuo que haga uso de de una instalación o servicio público o privado. El cliente es el administrador de ese espacio.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

Facilidades para construcción y ensayo, logística, materiales, personal. Mediciones y Certificación.



## MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



- Métricas de uso de los dispositivos. Registro de hábitos de higiene
- Detección de síntomas y rutas de contagio. Estadística e información abierta para autoevaluación de riesgo
- Mejora constante del riesgo sanitario en la comunidad.

## FUENTES DE INGRESOS

- Venta e instalación directa
- Servicios de procesamiento de datos y estadísticas
- Venta de kits y entrenamientos
- Venta de licencias de SW y mantenimiento
- Venta de insumos y repuestos.

