~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

W.

Tus partners y/o Shareholders

Doctores.
Farmacéuticos.
Personal con
acceso al
medicamento que
necesitamos y que
nos puedan ayudar
con la maquinaria
también.
Espacio para

testeos: E.E.S.T nº1

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito

- 1) Informarnos y estudiar bien el tema a tratar.
- Testear el producto las veces que sea necesario.
- 3) Conseguir los medicamentos
- 4) Estudiar bien los efectos secundarios
- Viabilidad del producto.Accesibilidad.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito

- Disponibilidad y obtención del medicamento a utilizar.
- 2) Costos medianamente accesibles.
- Testeo del producto y maquinaria

PROBLEMA IDENTIFICADO

Descríbleo en una frase

Reaparición del virus



TU PROPUESTA DE VALOR .

Los productos y/o servicios que escalan la solución

El producto que ofrecemos trata de un aerosol nasal con una droga que "recubre" a las células de nuestro organismo impidiendo así que el virus entre en ellas.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto

Nosotros creemos que la relación es indirecta con el usuario, ya que la venta sería en hospitales, salitas médicas o farmacias.

CANALES

Publicidad del producto para que cualquier persona pueda acceder a él. Fácil envío y

obtención del

producto.

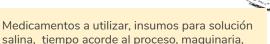
SEGMENTOS

A quienes les resuelves el problema. A quienes le vendes tu

A quienes le vendes tu propuesta de valor

Los clientes del mercado son los hospitales y las farmacias, y los usuarios que hacen uso del producto es la población en general.

ESTRUCTURA DE COSTOS



impuestos, espacio, envasado, transporte.

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas

Incorporar un departamento de investigación que realice un constante seguimiento de nuevos casos, la evolución del virus post pandemia y síntomas de los pacientes en tratamiento con nuestro medicamento.

FUENTES DE INGRESOS

Donaciones e inversores.

