

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Estariamos agregando valor al crudo, que solo lo utilizan las grandes corporaciones mayormente para combustibles

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Diseño, contruccion, venta de equipamiento. Distribucion de petroleo en toda la region

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Socio clave en la venta de petroleo crudo

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Costos de Calefaccion y Electricidad Elevados

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



Utilizar el petroleo sin refinar como combustible, de forma eficiente y minimizando la contaminacion

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Relacion directa con clientes

CANALES



Via online, para venta del producto y venta presencial de petroleo crudo

SEGMENTOS

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



El segmento se divide en 2,
1- personas aisladas de redes de distribucion
2- personas de bajo recurso sn acceso a redes de distribucion

ESTRUCTURA DE COSTOS

Los costos relacionados, serian la fabricacion y venta del equipamiento



MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Positivas para la comodidad de los clientes

FUENTES DE INGRESOS

Venta de equipamiento y venta de petroleo crudo

