

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



- Empresas que compran materiales para reciclaje
- Otros proyectos de reciclaje
- Instituciones educativas en distintos niveles
- Programadores

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



- *Formación
- *separación de residuos
- *programación inicial

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



- * Centro de acopio
- * Administradores
- * Formadores
- * Alumnos (Clientes)
- * Residuos

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Deficiencia de conocimientos en nuevas tecnologías.

PROPÓSITO

Contribuir a aumentar el conocimiento en herramientas tecnológicas incorporando la revalorización de residuos como fuente de ingresos

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



- *Servicio de formación en tecnologías básicas y/o avanzadas.
- *Reciclaje

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



- *Personal (formadores/profesores/ Programadores)
- *Clientes
- *Generación de empleo con impacto ambiental positivo (reciclaje).

CANALES



- * Sitios webs.
- * Redes sociales.

SEGMENTOS

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



Comunidad estudiantil y docente en general. Quienes necesiten conocimientos en herramientas tecnológicas.

ESTRUCTURA DE COSTOS



- *Formación
- *Acopio (punto limpio)
- *Programación (INICIO A TRAVES DE VOLUNTARIADOS)

MÉTRICAS DE IMPACTO



- Numero de usuarios
- Peso de materiales aportados
- Nivel de satisfacción con el servicio (encuestas)

FUENTES DE INGRESOS



Cambio de residuos por códigos para ingresos a las diversas clases y/o capacitaciones. Posteriormente se venderán estos residuos para generar ingresos.