



# PROPUESTA Y PROBLEMÁTICA - CANVAS B

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Stakeholders

- Asociación de productores de arroz.
- Proveedores de Hidróxido de Potasio (KOH).
  - Empresas transportistas.
- Proveedores o vías de adquisición de crisoles.
- Inversionistas.

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

- Generación de estrategia de mercadeo.
- Determinación de clientes potenciales.
- Definición de roles.
- Generación de información técnica.

## RECURSOS CLAVES



Imprescindibles para lograr tu propósito

- Asistencia legal para elaboración de la patente.
- Equipo de ingenieros expertos en patentes.
- Equipo de mercadeo especializado.
  - Planta física.
  - Capital humano.

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describe en una frase

Contaminación ambiental por acumulación o incineración de cascarillas de arroz

## PROPÓSITO

Disminuir el impacto ambiental que generan las cascarillas de arroz, promoviendo su aprovechamiento mediante el diseño de un proceso de producción de un material de demanda industrial: Grafeno

Corto plazo: Extender la investigación respecto al proceso para asegurar el mayor rendimiento posible.

Mediano plazo: Evaluación y elaboración de la patente del proceso.

Largo plazo: Venta y expansión de la patente.

El motivo de tu modelo de negocio de impacto

A corto, mediano o largo plazo

## PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución



Desarrollo de un producto de demanda industrial (grafeno), a partir de un agente contaminante, como lo es la cascarilla de arroz, mediante un proceso sencillo de transformación.

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

- Sensibilización del cliente respecto a la contaminación ambiental proponiendo un proceso que representa una oportunidad de negocio.
- Información sobre las ventajas del proceso como disponibilidad de materia prima, bajo costo, entre otros.

## CANALES



Como vas a distribuir tu propuesta de valor

Fuerza de venta directa.

## SEGMENTOS



A quienes les resuelves el problema y/o, a quienes le vendes tu propuesta de valor

- Empresas ingenieriles de desarrollo proyectos.
- Suplidores de la cascarilla de arroz
- Empresas que evalúen y ejecuten el proceso patentado.

## ESTRUCTURA DE COSTOS

Que costos inciden más en tu negocio



- Personal
- Rentas y seguros.
- Servicios a contratar.
- Gastos de ventas.
- Costos de investigación.

## MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

- Masa de cascarillas transformadas / Masa de cascarillas disponibles.
- Ingresos netos para proveedores de materia prima.

## FUENTES DE INGRESOS

Como vas a cobrar por tu propuesta de valor



- Regalías por concepto de uso de la patente de producción de grafeno.
- Servicios de consultoría a las empresas productoras/proveedoras de arroz y a los inversionistas.