

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Google para darnos información de movilidad de los usuarios y los comercios cercanos a través de la geolocalización. Bicicleterías y negocios de renta de bicicletas.

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Análisis de factibilidad.
Desarrollo de la aplicación.
Promoción de la aplicación.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Los desarrolladores
El servidor web
Márketing
Alianzas con comercios
Aportes de Profesionales de la salud y otras disciplinas

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



El sedentarismo como forma de vida

PROPÓSITO

Cambiar los hábitos que nos llevan a ser sedentarios

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



Los usuarios obtienen beneficios otorgados por los comercios de la zona a cambio de visibilidad y posicionamiento de los mismos

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Canales virtuales de soporte y asistencia administrativa.
Visitas presenciales.
Sistemas de pago virtuales.

CANALES



Digitales como redes sociales, correos y mensajería.
Visitas presenciales y/o videollamadas.
Cartelería.

SEGMENTOS

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



Los usuarios son las personas que desean mejorar su bienestar y salud. Nuestros clientes son los comerciantes que obtienen mayor competitividad en el mercado

ESTRUCTURA DE COSTOS

Infraestructura tecnológica y servicios de alojamiento. Recursos Humanos.



MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Calificaciones de los usuarios, cantidad de usuarios, ahorros económicos y disminución de contaminación.

FUENTES DE INGRESOS

Por medio de suscripción a servicios de publicidad y posicionamiento de marca para los comercios.

