

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Empresas de buceo
Agencias de turismo

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Adquirir piscina,
trajes, tanques.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Secretarías de turismo y ministerio de producción
Gobiernos municipales.
Fabricantes de VR

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Turismo limitado debido a la postpandemia y al incremento de precio en los vuelos internacionales

PROPOSITO



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



Presentar una alternativa al ejercicio del buceo y al turismo vinculado con el mismo. Democratizar experiencias vinculadas al turismo acuático.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Agencias de Turismo, entes turísticos, municipalidades. Empresas de buceo que pudieran reconvertirse como asociados al negocio

CANALES



Agencias de turismo, redes sociales, plataformas de paquetes turísticos.

SEGMENTOS

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



Personas que tengan la capacidad física de bucear. Interesados en el turismo de experiencias en la naturaleza. Estudiantes secundarios de recursos limitados.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Costos de construcción o alquiler de piscina profunda para buceo. Costos de Publicidad. Costo de desarrollo de sistema estanco para utilizar VR bajo el agua,

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Cantidad de personas locales que acceden al servicio. Cantidad de estudiantes a quienes se becó.

FUENTES DE INGRESOS



Venta de tickets individuales y grupales. Aportes empresariales para solventar experiencias grupales de estudiantes secundarios de escasos recursos