

RECORDÁ COPIAR O DESCARGAR ESTE ARCHIVO PARA EDITARLO

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a <https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae>



# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o

Internet es la posibilidad a dar a conocer temas que parecen claros y obvios pero en la práctica no son así. Las empresas, educadores y personas en gral. Que tengan acceso a esta información sabrán que tendrán una oportunidad de ahorro económico y un entendimiento de como ayudar a que todos puedan acceder a recursos y cuidando el medio ambiente. Gestionado sus

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

La potencialidad se deberá a la claridad de la información en una forma clara, simple y simplificada para facilitar en escala temporal la identificación de oportunidades.

## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Recursos informáticos, programadores, servicios, \$ y humanos para llevar entidades privadas y estatales para difundir la propuesta

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Horas de desarrollo generales, Equipo informático y servicios cloud y recursos humanos. Lugar físico.

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Dar a conocer el uso de los recursos no renovables y su sustentabilidad.

## PROPÓSITO

Herramienta que brinde orientación a todos en general, escuelas y pymes para un mundo más sustentable.



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



Las app ya forman parte de nuestras vidas, lograr una visualización de las variables de energía, permitiendo entendimiento y oportunidades de ahorro económico y sus efectos gral's.

## MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Para las empresas brindaría información de perfiles de usuario y detalles. En educación difusión de una marca o entidad que apoya a la

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

La asistencia que se planea brindar es por medio de la web en todas sus formas posibles. La personal brindaría tips que estimulen el uso de la app directamente.

## CANALES



Los canales con el apoyo de entidades privadas de energía, propangas en diarios virtuales, centros educativos y conferencias o congresos, emails a personas idóneas.

## FUENTES DE INGRESOS



La integración de la plataforma en general tendrá un mantenimiento y actualización. Los que adquieran la herramienta se encuentran en la cadena de pago para mantener el servicio on-line

## SEGMENTOS



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

Clientes. Escuelas Primarias y Secundarias. Pymes. Personal Técnico.

Usuarios. Personas que en general quieren conocer más sobre el uso racional de la energía. Por medio de una plataforma integral que brinde contenido claro y simple.