

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



PAE

ESTACIONES DE SERVICIO AXION

ASOCIACIONES Y COMUNIDADES BARRIALES

COMERCIANTES BARRIALES

BOLSAS DE TRABAJO BARRIALES

## ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



- DESARROLLAR LA PLATAFORMA.
- APLICAR PIZARRA VIRTUAL EN AXION.
- CONEXIÓN CON COMUNIDAD BARRIAL

## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



ESPACIO PUBLICITARIO AXION (3X2 EN PARED).

PLATAFORMA WEB

## PROBLEMA IDENTIFICADO



EVITAR TRASLADOS EN EL CONTEXTO DE PANDEMIA. FALTA DE ACCESO AL ESPACIO PÚBLICO, CULTURAL, RECREATIVO, ETC

**SOLUCIÓN TECNOLÓGICA QUE FACILITE EL ACCESO AL ESPACIO PÚBLICO DE PROXIMIDAD MICROESPACIOS PÚBLICOS**

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



PIZARRA VIRTUAL BARRIAL CON:

- MAPEO DE MICROESPACIOS PUB.
- RECURSOS MULTIMEDIA
- MAPEO DE ECOSISTEMA DE PROXIMIDAD

- BOLSA DE PROYECTOS / TRABAJO

## MÉTRICAS DE IMPACTO



CANTIDAD DE INGRESOS A LA PIZARRA VIRTUAL. CANTIDAD DE TRASLADOS EVITADOS (IMPACTO AMBIENTAL Y SANITARIO)

## RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



- QUE LOS VECINOS DE LOS BARRIOS SIENTAN QUE TIENEN UN LUGAR PARA CONOCER Y ENCONTRAR SOLUCIONES EN SU MICROESPACIO

## CANALES



PIZARRA VIRTUAL EN ESTACIONES AXION DE TODO EL PAÍS.

PLATAFORMA WEB DE MICROESPACIOS

## SEGMENTOS

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



VECINOS QUE QUIERAN ACCEDER A LOS SERVICIOS

- USUARIOS DEL MICROESPACIO PÚBLICO BARRIAL

- PERSONAS QUE TRANSITAN CIRCUNSTANCIALMENTE DICHO ESPACIO

## ESTRUCTURA DE COSTOS



COSTO DE LA CAMPAÑA DE MKT  
COSTO DE MANTENIMIENTO DE LA PLATAFORMA

## FUENTES DE INGRESOS



CONVENIADOS CON PAE

PUBLICIDAD EN PLATAFORMA