

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Especialistas en tecnología, proveedores de insumos, socios estratégicos con instalaciones que permitan hacer pruebas en campo, entidades certificadoras

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Asegurar en banco de ensayo que el dispositivo funciona correctamente. Prueba en campo. Adaptar dispositivo a otras marcas

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Especialistas en electrónica, emisión acústica, mecánica y manejo de datos. Banco de ensayos, instrumental y válvulas a ensayar

PROBLEMA IDENTIFICADO



Falta de registro on-line de eventos referidos a elementos de seguridad de instalaciones sometidas a presión

PROPÓSITO

Conocer, registrar y controlar remotamente los eventos producidos en una válvula de seguridad con el objetivo de minimizar daños en personas, medio ambiente e instalaciones

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



Desarrollo de un sensor que permite a través de emisión acústica y electrónica asociada registrar los estados de apertura, descarga, cierre y eventual pérdida de la válvula de seguridad

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



En forma remota transaccional y/o por medio de web y call center, con informes periódicos de business intelligence

CANALES



Se utilizarán los canales de Arbrós S.A. (fabricante de válvulas de seguridad) en forma personalizada, telefónica, email, web y redes sociales

SEGMENTOS

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



El dispositivo está dirigido a empresas de procesos (alimenticias, farmacéuticas, petroleras, mineras, entre otras) dónde existen recipientes sometidos a presión. Los usuarios están en las áreas de procesos, ingeniería, mantenimiento y riesgos de esas empresas

ESTRUCTURA DE COSTOS



Gastos de estructura, banco de ensayo, insumos, fabricación, maquinaria, patente, marketing, comercialización

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Fijando objetivos de baja de eventos y pérdidas por mejora de procesos

FUENTES DE INGRESOS



Se prevén dos modelos de negocio, por venta individual del sensor y en modo servicio con sensor en comodato