

RECORDÁ COPIAR O DESCARGAR ESTE ARCHIVO PARA EDITARLO

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



~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Profesionales: Ingenieros agrónomos y civiles, Médicos, terapistas y maestras o profesores y administradores, Agencia de publicidad. Empresas, sindicatos, compañías de seguro y gobierno. Vivero, Corralón, empresas de turismo, medios de comunicación,, escuelas. Comedores. Hoteles o casa de retiro.

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Armar plan de accion. Convocar a los profecionales, Contruccion o alquiler de las habitaciones para huespedes. Promocion de actividades Desarrollo agricola.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Profesionales para: Producción biodinámica, Alimentación consiente, Medicina y psicoterapia, Yoga, Terapias holísticas y artísticas, Educación y Actividades para Niños Bioconstruccion, Administración, Logística y comunicación. Recursos físico. Materiales de bioconstruccion, honorarios profesionales y mano de obra.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Construcción, refacción y mantenimiento del predio, Insumos, Honorarios profesionales, promoción y publicidad, Mano de obra.

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Salud: Estrés post traumático, estado angustia y depresión x aislamiento o trabajar en época de pandemia

Propósito: actividades que tiendan a mejorar la calidad de vida, como la alimentación consiente, el contacto con la naturaleza, medicina tradicional y alternativas, deporte y arte.

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



Propuesta de valor: Centro de Bienestar Eco Productivo y Retiros Itinerantes

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales v/o sociales esperadas



Escala de medición diagnostica de padecimiento, encuesta de satisfacción, mejor rendimiento productivo y mejoría en la sintomatoloaía

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Las empresa obras sociales, compañía de seguros, escuelas y sindicatos indirecta a través de un Agente de promoción. Grupos Familias, parejas y personas relación directa..

CANALES



Agente de promoción, publicidad medios de comunicación e redes sociales y actividades de promoción, Works shops. Congresos .

FUENTES DE INGRESOS

Ventas de a pacientes familias y convenios con Empresas, obras sociales, sindicatos, compañía de seguros etc.



SEGMENTOS

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



Cientes: Empresas, obras sociales, sindicatos, compañías de seguros, escuelas, y gobierno,, Grupos Familias, parejas y personas solas en búsqueda de bienestar.

Usuarios: Trabajadores, públicos y privados, familias con y sin niños y personas solas.