

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

<p>CADENA DE VALOR Tus partners y/o Shareholders</p>  <ul style="list-style-type: none"> - El fabricante de los equipos de bombeo - El servicio garantido de post venta del partner local / representante que le garantice al cliente el cambio de tecnología 	<p>ACTIVIDADES CLAVES Para lograr tu propósito</p>  <ol style="list-style-type: none"> 1) Finlizar armado caso.- 2) Selecccionar cliente 3) Realizar estudio téc.económico 4) Definir mod. negrocio 5) Instalacion 6) Puesta en marcha 7) Post venta 	<p>PROBLEMA IDENTIFICADO Describeo en una frase</p>  <p>El impacto ambiental y costo de inversión, operativo y de mantenimiento de instalaciones de superficie en yacimientos</p> <p>Propósito: Dar una solución al medio ambiente, a la sociedad y a las operadoras, dando un quiebre positivo en nuestra empresa pyme familiar.</p> <p>El motivo de tu modelo de negocio de impacto</p>  <p>A corto, mediano o largo plazo</p>	<p>RELACIONES Con los clientes y la comunidad de impacto</p>  <p>Trabajo en equipo entre el cliente y el proveedor de los equipos en la faz técnica, y del cliente con los agentes sociales por el impacto en la sociedad</p>	<p>SEGMENTOS A quienes le resuelves el problema. A quienes le vendes tu propuesta de valor</p>  <p>Operadoras de la industria petrolera.- Venta directa de León Industrial.-</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Costo de equipos (bombas de membrana y caudalímetro multifásico) - Costo de montaje y accesorios. - Costo de ingeniería. - Costo logística. 	<p>RECURSOS CLAVES Imprescindibles para lograr tu propósito</p>  <p>Contamos con los equipos de bombeo de membranas multifásico y su know how, faltaría desarrollar la ingeniería de montaje con las operadoras y el apoyo financiero.</p>	<p>TU PROPUESTA DE VALOR Los productos y/o servicios que</p>  <p>El uso de bombas de membrana que permiten bombeo de fluidos multifásicos con sólidos, permite bajar costos significativamente al no tener que usar tantas instalaciones de superficie y también reduce la cantidad de terreno para montar los equipos, y contaminación al biosistema</p>	<p>CANALES</p>  <p>Canal de distribución: Fabrica del exterior que tiene la tecnología, partner / representante en Argentina y operadoras. Canal para llevar propuesta: Casos ejemplos comparando lo actual con la nueva tecnología a los decisores técnicos y económicos de cada operadora.</p>	
	<p>MÉTRICAS DE IMPACTO ambientales y/o sociales esperadas</p>  <p>Menor agresión al medio ambiente, ahorro de dinero que el cliente podrá volcar a tareas sociales</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS</p>  <p>1) Venta, alquiler de equipos o prestación del servicio en form directa. 2) El cliente operador del yacimiento es el cliente final. Podrá importar los equipos el y luego terminar de montar localmente o bien hacer un acuerdo con el representante local</p>		