

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Aquellos interesados en invertir en la aplicación. También ONGs, veterinarias, etc.

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Publicitar en redes sociales y también en otros medios de comunicación como diarios, páginas web, etc.

Ponerse en contacto con veterinarias y ONGs que podrían interesarle el uso de esta aplicación para ofrecérselas a los clientes.

## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



El activo más importante sería la aplicación y el servicio humano detrás de esta.

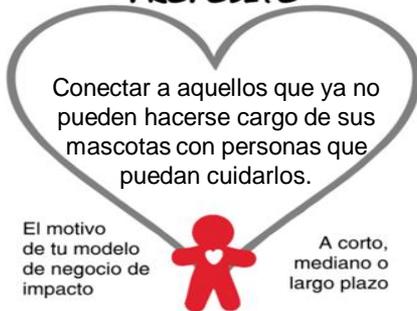
## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describilo en una frase

El problema identificado es el abandono de mascotas.

## PROPÓSITO



Conectar a aquellos que ya no pueden hacerse cargo de sus mascotas con personas que puedan cuidarlos.

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



Animapp permite conectar a aquellos que no pueden cuidar a sus mascotas, con aquellos que desean hacerse cargo de estas. Además, podría usarse para rescatar a animales en situación de abandono en la vía pública. Tiene la opción de generar un aviso de emergencia para que las mascotas no queden en estado de abandono en caso de que sus dueños sufran un accidente.

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Las relaciones con los usuarios es directa y personalizada. Animapp tiene varias opciones de configuración y cada uno puede usarla como quiera.

## CANALES



Redes sociales (Instagram, Facebook, etc.).

Web propia y publicarla en distintos medios y lugares, como en veterinarias.

## SEGMENTOS



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

Clientes serían otras empresas que quisieran ser publicitadas en la aplicación o redes sociales. Veterinarias, proveedores de alimentos balanceados, etc.

Los usuarios serían todos los que usen Animapp, ya sea porque tienen mascotas y/o desean cuidar las mascotas de otros dueños.

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Los costos sería el desarrollo de la aplicación, su mantenimiento y su publicidad. También impuestos, gastos administrativos, etc.

## MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Animapp reduce la cantidad de animales en situación de calle y ayuda a aquellas personas que tengan mascotas, brindándoles la confianza que estas no quedaran abandonadas bajo ningún caso.

## FUENTES DE INGRESOS



Las fuentes de ingreso serían publicidades en la aplicación y donaciones. En un futuro se podría poner dentro de Animapp algún servicio premium que sea pago, como obra social para mascotas, servicio de delivery de comida o accesorios para mascotas, etc. También se podrían hacer convenios de promoción de ciertos alimentos balanceados o veterinarias.