

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

<p>CADENA DE VALOR </p> <p>Tus partners y/o Shareholders</p> <p>Empresa Dams</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES </p> <p>Para lograr tu propósito</p> <p>Lograr que las empresas (potenciales clientes) visualicen las ventajas de utilizar el servicio de la plataforma para el sistema de control remoto</p>	<p>PROBLEMA IDENTIFICADO </p> <p>Describeo en una frase</p> <p>Incapacidad del personal de la Operadora de controlar todos lo que ocurre dentro del yacimiento.</p> <p>PROPÓSITO</p> <p>Crear una herramienta para acceder al campo desde la oficina, que permita el procesamiento, análisis e interpretación de información para lograr mayor eficiencia en la toma de decisiones y control de operaciones.</p> <p>El motivo de tu modelo de negocio de impacto  A corto, mediano o largo plazo</p>	<p>RELACIONES </p> <p>Con los clientes y la comunidad de impacto</p> <p>Las relaciones deben ser directas y personalizadas para ajustar el servicio a las necesidades de cada cliente.</p>	<p>SEGMENTOS </p> <p>A quienes les resuelves el problema. A quienes le vendes tu propuesta de valor</p> <p>El servicio se puede aplicar a cualquier industria que realice actividades de campo y requiere de un sistema de control de las mismas. Es decir, en la industria de hidrocarburos, minera, de la construcción. También puede implementarse el sistema de control para instituciones estatales.</p> <p>El cliente y usuarios se encuentran íntimamente relacionados; siendo los primeros la empresa y los usuarios el personal de la misma.</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS </p> <p>La empresa ya cuenta con el equipamiento tecnológico necesario, por lo que los costos vendrían a ser solo operacionales dependiendo del trabajo solicitado.; por ejemplo, costos que implica el vuelo de un drone (combustible) en una determinada área para el relevamiento, u otras de trabajo de gabinete del técnico para el procesamiento de los datos.</p>	<p>RECURSOS CLAVES </p> <p>Imprescindibles para lograr tu propósito</p> <p>Se requiere del equipamiento tecnológico para la toma de datos.</p> <p>Recursos humanos capacitados técnicamente para el procesamiento de la información .</p>	<p>TU PROPUESTA DE VALOR </p> <p>Plataforma móvil que comprenda un modelo digital 3D del terreno de alta precisión. Que integre y permita visualizar datos GIS (topográficos, litológicos, geológicos, hidrológicos, toda la información de pozos, datos de magnetometría, ect), visualizar imágenes de alta calidad, realizar mediciones de líneas, áreas, volúmenes y perfiles. Controlar y monitorear el desarrollo de las actividades en el campo, por ejemplo: de perforación, ocurrencia de derrames y /o pérdidas de hidrocarburos en algún ducto, etc.</p>	<p>CANALES </p> <p>Ofrecimiento del servicio a partir de página web, en redes sociales (instagram, linkedin). Reuniones con personal en posición de decisión de empresas que puedan ser potenciales clientes.</p>	<p>FUENTES DE INGRESOS </p> <p>Dos fuentes de ingresos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Por un lado, ingresos que corresponden al trabajo de toma, adquisición y procesamiento de los datos e información. - Ingreso de un monto mensual o anual por el servicio de la plataforma.
		<p>MÉTRICAS DE IMPACTO </p> <p>ambientales y/o sociales esperadas</p> <p>Acceso instantáneo a la información de lo acontecido en el campo , reducción en tiempos en la toma de decisiones. Disminución de costos Operacionales ya que reducción de personal en el campo. Posibilidad de realizar actividades en forma remota que</p>		