



UNIVERSIDAD
DE
CÓRDOBA

Entregable 2: El lienzo del modelo de negocio

Emprendimiento Disciplinado: El Proceso de Creación de Empresa

Alumnos:

Batista Hernandez, Juan Pablo

Checa Moreno, Carlos

Gallardo Apolo, Leonardo

Hernández Fernández, Gracia

Muñoz Millán, Laura

Mansour Wehbe, Juan Samir



Entregable 2

EL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

2.1 Lienzo Canvas del Modelo de Negocios

LIENZO CANVAS PARA DESCRIBIR EL MODELO DE NEGOCIOS










Key Partners  Proveedores de materiales, fabricantes de tecnología, distribuidores, influencers.	Key Activities  Investigación y desarrollo, producción sostenible, marketing y ventas, gestión de la app. Key Resources  Tecnología de aromatización, app móvil, cadena de suministro sostenible, equipo de desarrollo, plataformas de comercio electrónico.	Value Proposition  Hidratación saludable, experiencia multisensorial, personalización, sostenibilidad, innovación tecnológica, sin alérgenos comunes, ingredientes naturales.	Customer Relationships  Comunidad en línea, atención al cliente, fidelización, feedback continuo, tutoriales y guías. Channels  Venta online, tiendas especializadas, redes sociales, distribuidores.	Customer Segments  Personas preocupadas por su salud, amantes de la personalización, consumidores conscientes con el medio ambiente, deportistas, padres que buscan opciones más saludables para sus hijos, personas con alergias alimentarias, personas con dietas especiales.
Cost Structure  Desarrollo tecnológico, producción, marketing, logística, mantenimiento de la app.			Revenue Streams  Venta de botellas, cápsulas, suscripciones, cursos y contenido exclusivo.	

Figura 1: Lienzo Canvas Modelo de Negocios

2.2 Desarrollo del Canvas del Modelo de Negocios

1. Segmentos de Clientes

- **Personas preocupadas por su salud:** Buscan alternativas saludables para hidratarse sin consumir azúcar, edulcorantes o aditivos.
- **Amantes de la personalización:** Personas que disfrutan de experiencias únicas y personalizadas.
- **Consumidores conscientes del medio ambiente:** Individuos que buscan reducir su huella ecológica y evitar el uso de plásticos desechables.
- **Deportistas y personas activas:** Que necesitan hidratarse de manera frecuente y buscan opciones innovadoras.
- **Padres que buscan opciones más saludables para sus hijos.** Buscando alternativas a las bebidas azucaradas que son tan nocivas para los más pequeños.
- **Personas con alergias alimentarias:** Las personas con alergias alimentarias deben evitar ciertos ingredientes que pueden desencadenar reacciones alérgicas.
- **Personas con dietas especiales (diabéticos, etc.):** Las personas con dietas especiales, como los diabéticos, necesitan controlar su ingesta de azúcar y carbohidratos para mantener niveles estables de glucosa en sangre.

2. Propuesta de Valor

- **Hidratación saludable:** Agua con sabor sin azúcar, edulcorantes ni aditivos.
 - **Experiencia multisensorial:** Aromas que engañan al cerebro para percibir sabores.
 - **Personalización:** Combinación de cápsulas aromáticas a través de una app.
 - **Sostenibilidad:** Botellas reutilizables y cápsulas biodegradables.
 - **Innovación tecnológica:** en la forma de consumir agua, mejorando el bienestar sin comprometer el medio ambiente.
 - **Sin alérgenos comunes:** Las capsulas están diseñados para ser libres de alérgenos comunes, como gluten, lactosa y frutos secos.
-

- **Ingredientes naturales:** Se utilizan sabores naturales derivados principalmente de frutas y plantas, lo que reduce el riesgo de reacciones alérgicas.

3. Canales

- **Venta online:** A través de una página web y app móvil.
- **Tiendas especializadas:** Tiendas de productos ecológicos, deportivos y de estilo de vida saludable.
- **Redes sociales:** Marketing digital en Instagram, Facebook y TikTok.
- **Distribuidores:** Colaboraciones con gimnasios, tiendas de suplementos y cafeterías saludables.

4. Relación con los Clientes

- **Comunidad en línea:** Creación de una comunidad en redes sociales para compartir experiencias y combinaciones de sabores.
- **Atención al cliente:** Soporte técnico y asesoramiento personalizado a través de la app.
- **Fidelización:** Programas de recompensas por reciclaje de cápsulas y compras recurrentes.
- **Feedback continuo:** Encuestas y sugerencias a través de la app para mejorar la experiencia del usuario.
- **Tutoriales y guías:** Crear tutoriales en video y guías paso a paso sobre cómo usar los productos, incluyendo consejos.

5. Fuentes de Ingresos

- **Venta de botellas reutilizables:** Botellas con diseño premium y tecnología integrada.
- **Venta de cápsulas aromáticas:** Cápsulas biodegradables con diferentes aromas.
- **Suscripciones:** Modelo de suscripción para recibir cápsulas o los accesorios mensuales que ofrecemos.
- **Cursos y contenido exclusivo** sobre hidratación saludable y bienestar.

6. Recursos Clave

- **Tecnología de aromatización retronasal:** Patente o licencia de la tecnología.
 - **App móvil:** Plataforma para personalización de sabores y gestión de pedidos.
-

- **Cadena de suministro sostenible:** Proveedores de materiales biodegradables y reciclables.
- **Equipo de desarrollo:** Ingenieros, diseñadores y expertos en marketing y diseño de aromas
- **Stock** de botellas reutilizables y cápsulas biodegradables.
- **Plataformas de comercio electrónico:** Asociaciones con plataformas de comercio electrónico para vender los productos en línea y llegar a un público más amplio.

7. Actividades Clave

- **Investigación y desarrollo:** Mejora continua de la tecnología y nuevos aromas.
- **Producción sostenible:** Fabricación de botellas y cápsulas biodegradables.
- **Marketing y ventas:** Campañas digitales y presencia en tiendas especializadas.
- **Gestión de la app:** Mantenimiento y actualización de la plataforma de personalización.
- **Creación de contenido educativo** sobre hidratación saludable y sostenibilidad.

8. Socios Clave

- **Proveedores de materiales biodegradables:** Para cápsulas y botellas.
- **Fabricantes de tecnología:** Para la producción de botellas con sistemas de aromatización.
- **Distribuidores:** Tiendas especializadas y gimnasios, empresas de logística y distribución sostenible.
- **Influencers y embajadores de marca:** Personas influyentes en el ámbito de la salud y el medio ambiente.
- **Desarrolladores de software y tecnología** para la app de personalización.

9. Estructura de Costos

- **Desarrollo tecnológico:** Investigación y patentes.
 - **Producción:** Fabricación de botellas y cápsulas.
 - **Marketing:** Campañas digitales y colaboraciones con influencers.
 - **Almacenamiento y Logística:** Distribución y envío de productos.
 - **Mantenimiento de la app:** Desarrollo y actualización de la plataforma.
-

- **Sueldos y comisiones** del equipo de trabajo.
- **I+D+I (Investigación, desarrollo e innovación)** de nuevas combinaciones de aromas.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Pérez Naranjo, L., Rodríguez Zapatero, M. (2025). De la idea al negocio. Cómo transformar tu idea en un negocio sin perder tiempo ni dinero. Universidad de Córdoba.
https://moodle.uco.es/m2425/pluginfile.php/165290/mod_resource/content/2/tema%202.pdf
- [2] Batista Hernandez, J. P., Checa Moreno, C., Gallardo Apolo, L., Hernández Fernández, G., Muñoz Millán, L., & Mansour Wehbe, J. S. (2025). Entregable 1: Círculo dorado. Universidad de Córdoba.