# El Lienzo de Modelo de Negocio

## Lienzo Canvas del Modelo de Negocios

Tabla

El contenido generado por IA puede ser incorrecto.

**Figura 1:** Lienzo Canvas Modelo de Negocios

## 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.

1. 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.

1. 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.

1. 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.

1. 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.

1. 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.

1. 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.

1. 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.

1. 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.