

**ImPETora 3D**

\_

Mateo Olivera

**MODELO DE NEGOCIO: EL LIENZO LEAN CANVAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Problema**: qué problema hemos detectado que padece tu cliente y es suficientemente doloroso para un buen número de personas. Podemos listar los 3 subproblemas más importantes que hayamos detectado sobre una problemática concreta. | **Solución**: qué solución proponemos para paliar el problema. Podemos listar las 3 características principales de la solución. | **Propuesta única de valor**: que ofrecemos a nuestros clientes, siempre enfocados a beneficios y no funcionalidades. | | **Ventaja competitiva:** qué nos diferencia realmente de la competencia de forma que no sea fácil imitar. | **Segmentos de clientes**: a quién nos dirigimos. Hacer foco en los “Early adopters” |
| **Métricas**: en qué números nos tenemos que fijar para saber el estado de nuestro negocio. | **Canales**: a través de qué medios proporcionamos nuestra propuesta de valor a nuestros clientes. |
| **Estructura de costes**: en qué tenemos que gastar para desarrollar y ofrecer nuestra propuesta de valor. | | | **Fuentes de ingresos**: cómo vamos a monetizar nuestro proyecto. Junto con la estructura de costes forman la rentabilidad del modelo de negocio. | | |

**MODELO DE NEGOCIO: EL LIENZO LEAN CANVAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Problema**:   Cómo puede la comunidad local reciclar de forma inmediata las botellas PET | **Solución**:   * De bajo costo * Replicable * De código Abierto | **Propuesta única de valor**:  Kit DIY de bajo costo y fácil instalación para la utilización de botellas pet como materia prima para impresión 3D. | | **Ventaja competitiva:**  Haber desarrollado el primer kit enfocado en el uso de las botellas pet cómo materia prima para impresión 3D. | **Segmentos de clientes**:   Usuarios del sistema educativo, makers y talleristas. |
| **Métricas**:  Niveles de venta en primeras versiones del kit. | **Canales**:  Mediante talleres de concientización y reciclaje. |
| **Estructura de costes**:  Costos de producción y costos de mantenimiento de la empresa. | | | **Fuentes de ingresos**:   Mediante la venta de insumos para el montaje del kit y capacitaciones a tutores y/o particulares. | | |