

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Usuarios finales
Empresas operadoras y de servicios de perforación de pozos petroleros

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Establecer un plan de negocios.
Realizar pruebas de concepto con clientes iniciales.
Desarrollo de plataforma reutilizable

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Financiamiento,,
Expertos en Drilling
Expertos en Machine Learning
Programadores

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Daños estructurales en la sarta de perforación

PROPÓSITO

Generar los métodos y los modelos para brindar el servicio de optimización del proceso de drilling

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



Utilizar algoritmos existentes de Machine Learning para asistir, alarmar, y generar correcciones en tiempo real en el proceso de perforación

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Relaciones personales para reforzar vínculos de areas planning y producción, institutos ,ministerio de producción, universidades, etc.

CANALES



Vendedores propios, Representantes, partnership con empresas internacionales.

SEGMENTOS

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



Responsable de Drilling, Managers de producción, Calidad.
El segmento específico es la industria Oil & Gas

ESTRUCTURA DE COSTOS

Plataforma de desarrollo y hosting.
Equipo de Programadores. Marketing y comercialización, interface y procesadores edge.



MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Optimización del herramental e insumos de drilling, mejoras en los procesos y tiempos de ejecución

FUENTES DE INGRESOS

Etapa inicial: Sponsorship para prototipo.
Etapa de producción: Proyecto / servicio.

