





## MODELO DE NEGOCIOS - LIENZO CANVAS

<p><b>8. Socios Claves</b></p> 	<p><b>7. Actividades Claves</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar capacitaciones</li> <li>-Involucrar a las entidades privadas y públicas que faciliten financiación o insumos para el programa</li> <li>-Estrategia de captación de clientes: visitas a universidades y empresas para promocionar el programa como alternativa de</li> </ul>	<p><b>1. Propuesta de valor:</b></p> <p><b>Ahorro económico al Estado en contratación de Guardaparques</b></p> <p><b>Capacitaciones y experiencia profesional en campo sobre el manejo y gestión de las áreas protegidas</b></p> <p><b>Salud y Bienestar por</b></p>	<p><b>4. Relación con el cliente:</b></p> 	<p><b>2. Segmento del cliente:</b></p>  <p><b>Jóvenes universitarios y profesionales de entre 18 a 30 años, que buscan colaborar con la conservación de la naturaleza en las áreas protegidas.</b></p>
--	--	--	---	---

	<p><b>disfrutar de la naturaleza y contribuyendo a su cuidado así como la capacitación de las comunidades locales</b></p> <p><b>-Venta en web y redes sociales de merchandasing del Programa: gorros, pines, remeras, pulseras, bolsos, artesanías, termos, hoppies, bolígrafos, banderas, fotografías</b></p> <p><b>Especificar las acciones más importantes que la empresa debe</b></p>	<p><b>el contacto con la naturaleza</b></p> <p><b>Convivencia con comunidades locales</b></p> <p><b>Satisfacción de generar un cambio positivo en comunidades locales</b></p> 		
--	---	---	--	--

**emprender para tener éxito.**

**Ejemplo:**

- **Desarrollo de estrategia de captación de clientes.**
- **Gestión de tienda online.**
- **Desarrollo de estrategia de publicidad.**
- **Alianza con proveedores y distribuidores.**
- **Otros**



**6. Recursos  
Claves:**

**3. Canales:**

-



## 9. Estructura de costes

## 5. Fuentes de ingresos



### Especificar las fuentes de ingresos:

- **Ingresos por prestación de servicios**
  - Inscripciones de voluntarios en las actividades de campo
  - Inscripciones de personas en capacitaciones virtuales
  - Inscripción en capacitaciones presenciales de corta duración
  - Auspicios de empresas
  - Donaciones particulares
  - Membresía de Guardaparques Voluntarios
  
- **Ingresos por ventas de productos**
  - Remeras
  - Pines
  - Gorros
  - Tapabocas
  - Agendas
  - Guías de campo
  - Termos

	Tazas Vasos
--	----------------