

NEGOCIANDO CON TIBURONES – UNA LUCHA CONTRA LA CRUELDAD ANIMAL EN LOS LABORATORIOS.

SEGMENTO DE CLIENTES	¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?	Los clientes principales son las empresas que realizan pruebas de calidad y toxicología en animales.
PROPUESTA DE VALOR	¿Qué valor estamos entregando a nuestros clientes? ¿Qué problema estamos ayudando a resolver? ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo? ¿Qué tipo de productos ofrecemos a cada uno de nuestros clientes?	Evitar el maltrato animal, sufrimiento y muerte de estos al ser empleados para evaluación toxicológica. Sustituyen el uso de animales mediante el uso de tejidos tridimensionales.
CANALES	¿Con qué canales de comunicación estoy llegando a mis clientes?	Cuentan con una página web. https://lialt.com.mx/
RELACIÓN CON LOS CLIENTES	¿Qué tipo de relación tenemos con nuestros clientes?	De manera online, en un apartado en su página web.
FLUJO DE INGRESOS	¿De dónde me entra el dinero?	De empresas que realizan pruebas toxicológicas para sus productos.
RECURSOS CLAVE	¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?	Potenciar el movimiento de cero maltrato animal en laboratorios
ACTIVIDADES CLAVE	¿Qué actividades clave requiere mi propuesta de valor?	Tejidos in vitro.
SOCIOS CLAVE	¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestro proveedor clave?	No necesita socios, si no crecer en nombre para dejar de ser una opción.
ESTRUCTURAS DE COSTE	¿Qué costes tengo? Fijos y variables	Inversión 300 000 pesos mexicanos. Ganancia 500 000 pesos mexicanos repartidos en 21 muestras, se estiman 40 muestras al año, por prueba se cobra 2 500 pesos mexicanos