

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPIEDAD DE VALOR	RELACIÓN CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> LABORATORIOS Y EXPERTOS EN BIOTECNOLOGÍA. PROVEEDORES DE GEL NUTRITIVO, SEMILLAS Y MATERIALES ECOLÓGICOS. TIENDAS DE REGALOS ECOLÓGICOS Y FLORISTERÍAS COLABORADORAS. COLEGIOS, UNIVERSIDADES Y AYUNTAMIENTOS (PARA TALLERES Y DEMOSTRACIONES). ONG MEDIOAMBIENTALES (PARA CERTIFICACIONES Y APOYO). 	<ul style="list-style-type: none"> PRODUCCIÓN DE FIGURAS VEGETALES CON LA IMPRESORA 3D. INVESTIGACIÓN Y MEJORA DEL GEL NUTRITIVO Y SELECCIÓN DE SEMILLAS. DISEÑO DE FIGURAS Y EMPAQUETADO ECOLÓGICO. MARKETING, REDES SOCIALES Y ATENCIÓN AL CLIENTE. ORGANIZACIÓN DE TALLERES, DEMOSTRACIONES Y ACTIVIDADES EDUCATIVAS. 	<ul style="list-style-type: none"> FIGURAS VEGETALES VIVAS PERSONALIZADAS MEDIANTE IMPRESIÓN 3D. PRODUCTO INNOVADOR Y ÚNICO: MEZCLA ARTE, TECNOLOGÍA Y NATURALEZA. MATERIALES BIODEGRADABLES Y SOSTENIBLES. FÁCIL DE USAR, SIN CONOCIMIENTOS DE JARDINERÍA. IDEAL PARA DECORACIÓN, REGALOS CORPORATIVOS Y CONEXIÓN EMOCIONAL CON LA NATURALEZA. 	<ul style="list-style-type: none"> ATENCIÓN PERSONALIZADA PARA PEDIDOS ESPECIALES. SOPORTE Y SEGUIMIENTO DEL PRODUCTO VÍA APP O REDES SOCIALES. TALLERES Y DEMOSTRACIONES EN VIVO PARA EDUCAR Y MOSTRAR EL PRODUCTO. COMUNICACIÓN CONSTANTE SOBRE CUIDADOS, CRECIMIENTO Y NOVEDADES. 	<ul style="list-style-type: none"> PERSONAS URBANAS QUE QUIEREN PLANTAS EN CASA SIN COMPLICACIONES. AMANTES DE TECNOLOGÍA Y SOSTENIBILIDAD. EMPRESAS QUE BUSCAN REGALOS CORPORATIVOS ECOLÓGICOS Y ORIGINALES. COLEGIOS Y TALLERES EDUCATIVOS INTERESADOS EN ACTIVIDADES VERDES Y TECNOLÓGICAS.
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	<ul style="list-style-type: none"> FÍSICOS: IMPRESORA 3D, GEL NUTRITIVO, SEMILLAS, ESPACIO DE TRABAJO/TALLER. HUMANOS: EQUIPO DE DISEÑO, I+D, MARKETING, VENTAS Y FINANZAS. INTANGIBLES: DISEÑO DE LA IMPRESORA, MARCA GROWPRINT, LOGOTIPO, APP MÓVIL. FINANCIEROS: CAPITAL INICIAL, PRÉSTAMOS O AYUDAS SOSTENIBLES. 		<ul style="list-style-type: none"> VENTA ONLINE: PÁGINA WEB Y REDES SOCIALES. TIENDAS DE REGALOS ECOLÓGICOS Y FLORISTERÍAS. FERIAS, EVENTOS SOSTENIBLES Y TALLERES EDUCATIVOS. ALIANZAS CON COLEGIOS, UNIVERSIDADES Y AYUNTAMIENTOS. 	
COSTE DE ESTRUCTURAS	FLUJOS DE INGRESOS			
<ul style="list-style-type: none"> COSTES FIJOS: ALQUILER DEL TALLER, SUELDOS DEL EQUIPO, ELECTRICIDAD, MANTENIMIENTO DE LA IMPRESORA. COSTES VARIABLES: MATERIALES PARA CARTUCHOS (GEL Y SEMILLAS), ENVASES Y EMBALAJES, COSTE DE IMPRESIÓN POR UNIDAD, ENVÍOS, PUBLICIDAD Y COMISIONES DE VENTA. 	<ul style="list-style-type: none"> VENTA DE FIGURAS VEGETALES PERSONALIZADAS. PEDIDOS ESPECIALES PARA EMPRESAS, EVENTOS Y REGALOS CORPORATIVOS. TALLERES Y DEMOSTRACIONES EDUCATIVAS PAGADAS. COLABORACIONES CON MARCAS O INSTITUCIONES ECOLÓGICAS. 			

PROUESTA DE VALOR

Resolvemos la desconexión con la naturaleza en entornos urbanos y la dificultad de mantener plantas vivas en espacios interiores limpios, como oficinas o hogares modernos, donde la tierra suele ensuciar y requiere cuidados constantes. Bloom Up elimina estas barreras al ofrecer figuras vegetales que crecen sin tierra, proporcionando una solución decorativa sostenible y de "cero residuos" que purifica el ambiente sin complicaciones.

Lo que nos hace diferentes es nuestra tecnología de bioimpresión 3D que utiliza un gel nutritivo biodegradable exclusivo, permitiendo que la planta viva en figuras personalizadas imposibles de lograr con métodos tradicionales. El cliente está dispuesto a pagar por la exclusividad de un diseño digital a medida y la garantía de un producto innovador, estético y extremadamente fácil de mantener que fusiona arte y biotecnología.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Nuestros clientes principales son personas urbanas de entre 25 y 45 años con un estilo de vida moderno que buscan integrar la naturaleza en sus hogares u oficinas sin las complicaciones del mantenimiento tradicional. Asimismo, nos dirigimos al mercado corporativo (B2B), específicamente a empresas que valoran la innovación y la sostenibilidad para sus regalos institucionales, y al sector educativo interesado en nuevas tecnologías.

Las características de estos clientes incluyen un alto interés por la tecnología, el diseño y la ecología, prefiriendo productos que sean estéticamente atractivos y respetuosos con el medio ambiente. Son consumidores que valoran la personalización y la practicidad, dispuestos a invertir en una solución decorativa única que ofrece la experiencia de una planta viva mediante un sistema limpio de gel nutritivo que no requiere conocimientos de jardinería.

SOCIEDADES CLAVE

Nuestros socios y proveedores principales incluyen laboratorios y expertos en biotecnología para el desarrollo del gel nutritivo, así como proveedores de semillas y filamentos ecológicos para la impresión. También son fundamentales las alianzas con tiendas de regalos eco-friendly, centros educativos para la realización de talleres y ONG medioambientales que avalen nuestra sostenibilidad.

Estos socios son vitales porque nos proporcionan el conocimiento técnico y la materia prima exclusiva necesaria para que las figuras se mantengan vivas y sean 100% biodegradables. Además, los socios de distribución y educación son los que nos permiten escalar el negocio y dar a conocer el producto, aportando la credibilidad y los canales necesarios para llegar a nuestros clientes finales de manera efectiva.

FUENTES DE INGRESOS

Nuestros clientes están dispuestos a pagar un precio premium por unidad, que oscila entre los 25€ y 60€ dependiendo de la complejidad y el tamaño de la figura bioimpresa. En el sector corporativo (B2B), el modelo cambia a presupuestos personalizados por volumen de pedido, donde las empresas invierten en soluciones de branding vivo y sostenible para eventos o regalos institucionales.

El pago se realiza principalmente de forma directa y digital a través de nuestra plataforma e-commerce, aceptando tarjetas, transferencias y métodos de pago rápido. Además, generamos ingresos recurrentes mediante la contratación de talleres educativos pagados y demostraciones técnicas para instituciones, colegios y ayuntamientos que buscan actividades de innovación verde.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIONES

Nuestro producto llegará a los clientes a través de un modelo híbrido que prioriza la venta online directa mediante nuestra página web oficial y redes sociales, permitiendo una personalización total del diseño 3D. Complementaremos esta estrategia con presencia física en puntos de venta estratégicos, como tiendas de regalos ecológicos, floristerías colaboradoras y la participación en ferias y eventos de diseño donde los clientes puedan ver el producto en funcionamiento.

Para las comunicaciones y captación, utilizaremos estrategias de marketing digital visual en Instagram y TikTok, mostrando el proceso de bioimpresión y el crecimiento de las plantas para generar confianza. Además, estableceremos canales directos de soporte vía App y alianzas con instituciones educativas y ayuntamientos para realizar talleres y demostraciones en vivo, lo que nos permite educar al consumidor y fortalecer la visibilidad de la marca de forma presencial.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Para atraer nuevos clientes, utilizaremos una estrategia de marketing visual en redes sociales (Instagram y TikTok) que muestre la "magia" de la bioimpresión, junto con talleres educativos y demostraciones en vivo en colegios y ferias para captar el interés de forma presencial. En el sector B2B, atraeremos empresas mediante una propuesta de valor enfocada en la sostenibilidad y la personalización exclusiva de su imagen corporativa en formato vivo.

Para mantener y hacer crecer nuestra base de clientes, ofreceremos un soporte personalizado y seguimiento del crecimiento de la planta a través de nuestra App y redes sociales, resolviendo dudas sobre sus cuidados. Buscaremos el crecimiento mediante la creación de una comunidad interesada en la innovación verde, incentivando la recompra de nuevos diseños personalizados y fomentando el "boca a boca" al ofrecer productos únicos que generan una conexión emocional duradera con la naturaleza.

RECURSOS CLAVE

Nuestros recursos más importantes son de carácter tecnológico y físico, destacando las impresoras 3D adaptadas para bioimpresión y el gel nutritivo exclusivo que permite el crecimiento de las plantas sin tierra. También contamos con recursos intangibles fundamentales como el diseño de marca Bloom Up, la propiedad intelectual de nuestros prototipos 3D y la aplicación móvil para el seguimiento del cuidado de las figuras.

A nivel humano y operativo, dependemos de un equipo especializado en diseño 3D, I+D biotecnológico y marketing, además de un espacio de taller adecuado para la producción y el ensamblaje. Finalmente, los recursos financieros, provenientes de capital inicial o ayudas a la sostenibilidad, son esenciales para mantener la investigación continua de nuevos materiales y semillas.

ACTIVIDADES CLAVE

Las actividades más críticas para el funcionamiento de Bloom Up incluyen la producción de las figuras vegetales mediante el uso de la impresora 3D y la investigación y mejora continua del gel nutritivo y la selección de semillas. Además, es fundamental el diseño constante de nuevos prototipos y figuras personalizadas para mantener un catálogo atractivo y funcional para nuestros clientes.

En el ámbito comercial y operativo, debemos centrarnos en el marketing y la gestión de redes sociales para dar visibilidad al producto, junto con la organización de talleres y demostraciones educativas que validen nuestra tecnología ante el público. También es esencial garantizar un empaquetado ecológico y una logística eficiente para que las figuras lleguen en perfectas condiciones, manteniendo siempre una atención al cliente de alta calidad.

ESTRUCTURAS DE COSTES

Los costes más importantes de nuestro proyecto se dividen en costes fijos, que incluyen el alquiler del taller de producción, los sueldos del equipo especializado (diseño, I+D y marketing) y el mantenimiento técnico de las bioimpresoras. También consideramos como gasto fijo el suministro eléctrico y la gestión de las plataformas digitales y la App de seguimiento.

Por otro lado, existen costes variables que dependen del volumen de producción, como la adquisición de materias primas (gel nutritivo y semillas), el filamento para las estructuras y el empaquetado ecológico. Además, incluimos en esta categoría los gastos de envío y logística, así como las inversiones en campañas de publicidad digital y las comisiones por ventas realizadas a través de nuestra web.