

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

1. Organizaciones de anclaje en las comunidades
2. Presidente de centro vecinal
3. Gobiernos (municipales, provinciales, nacionales)
4. Empresas privadas
5. Bancos
6. Supermercados / Comercios
7. ONGs / Fundaciones.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

1. Promoción de los eventos en las comunidades
2. Talleres
3. Eventos
4. Introducción / presentaciones en empresas
5. Newsletter

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



1. Organizaciones de anclaje en las comunidades
2. Capacitadores.
3. Material didáctico.
4. Organizadores.
5. Plataforma web.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

La crisis económica por Covid-19 está dejando un gran impacto en el nivel de pobreza la cual se agrava por una economía familiar ineficiente.

PROPÓSITO



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



Educación básica sobre la economía familiar para la creación de valor

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Construir una relación de confianza y compromiso con las comunidades que recibirán la formación para promover la participación en los talleres, lo cual tendrá impacto a largo plazo. Y, al mismo tiempo, establecer lazos estrechos con las empresas y estados quienes recibirán de manera indirecta los beneficios (personal más calificado y productivo, ciudadanos más independientes)

CANALES



1. Grupos de encuentro / talleres
2. Página web
3. Redes sociales
4. Reuniones empresariales

SEGMENTOS



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

Orientado principalmente a empresas y entidades gubernamentales.

Enfocados en:

Alegrías:

- Ahorro en costos por eficiencia.
- Integración
- Participación ciudadana.

Frustraciones:

- Poca aceptación del proyecto.
- Deserción.
- Inequidad socio-económica.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Costos operativos: espacios/aulas para los talleres, materiales, capacitadores, gastos de comunicación y marketing.
Desarrollo de recursos, administración y sistemas.
Espacio Co-working.

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

1. Nivel de empleabilidad.
2. Cantidad de emprendimientos y antigüedad de los mismos en el tiempo.
3. Aumento de eficiencia operativa en empresas.

FUENTES DE INGRESOS



Publicidad
Cobro de un fee a empresas
Aportes estatales
Donaciones
Recaudación de fondos