~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR
Tus partners y/o Shareholders

RRHH
PLATAFORMAS DIGITALES
METODOLOGIA DE LA PLANIFICACION

ACTIVIDADES CLAVES
Para lograr tu propósito

ESTUDIO DE MERCADO
CONOCIMIENTO DE LA DEMANDA

RECURSOS CLAVES
Imprescindibles para lograr tu propósito

PLATAFORMAS WEB
MARKETING DIGITAL
COMUNICACION

PROBLEMA IDENTIFICADO
Describleo en una frase

DESIGUALDAD EDUCATIVA

PROPÓSITO

ESCUELA VIRTUAL

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

IGUALDAD EDUCATIVA

RELACIONES
Con los clientes y la comunidad de impacto

SEGMENTO DE MERCADO
TRANSACCIONALES
AUTOMATIZADOS Y PERSONALIZADOS

CANALES

PLATAFORMAS VIRTUALES
REDES SOCIALES
PAUTAS EN GOOGLE

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

DETECTAR CLIENTES POTENCIALES
A LARGO PLAZO
BRINDAR SOLUCIONES AL USUARIO

ESTRUCTURA DE COSTOS

ESTRUCTURA COOPERATIVA

MÉTRICAS DE IMPACTO
ambientales y/o sociales esperadas

INTEGRACION SOCIAL GLOBAL

FUENTES DE INGRESOS

COSTO / BENEFICIO
OFERTA / DEMANDA