

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Instituciones, escuelas y colegios, municipalidad.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Cursos de ayuda en lugares públicos al aire libre; videos didácticos, explicaciones sencillas y fáciles de comprender.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Un grupo de jóvenes de cada barrio dispuestos a enseñar y tener paciencia con los niños/adolescentes

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Nivel de educación es bajo o desigual; las actividades del profesor no son entendibles

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



Será un servicio gratuito dirigido a los alumnos que no logran entender por completo algún tema.

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Por medio de las redes sociales, marketing, promociones y foros.

CANALES



Será por vía oral directo.

SEGMENTOS



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

Le resolveríamos los problemas a los padres/madres para que no tengan que estar buscando maestros particulares a ayudar a sus hijos. Nuestra propuesta de valor va dirigida a los padres u tutores.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Costos fijos en publicidad en redes sociales.

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Dejar a todos los alumnos en el mismo nivel educativo.

FUENTES DE INGRESOS



Financiamiento por parte del estado.