~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR
Tus partners y/o Shareholders

Son variadas las ofertas de productos tecnológicos de automatización para respuesta prediseñadas. Las más importantes son aquellas que dan acceso al funcionamiento mediante Whatsapp o Facebook o las tecnologías para desarrolladores de Google. También debemos tener en cuenta aquellas instituciones con las que trabajemos.

ACTIVIDADES CLAVES
Para lograr tu propósito

Identificar una institución piloto. Segmentar usuarios. Diseñar contenido virtual para la prueba. Programar. Puesta en marcha piloto. Retroalimentar y ajustar versión 2.0

RECURSOS CLAVES
Imprescindibles para lograr tu propósito

Experiencia en docencia y la posibilidad de utilizar nuestro conocimiento para un aprendizaje más cómodo y económico democratizando el acceso a la educación con una solución flexible y de bajo costo.

PROBLEMA IDENTIFICADO
Descríbleo en una frase

Hay estudiantes que no acceden a las plataformas educativas por no poseer las habilidades necesarias para su uso.

PROPÓSITO

Facilitar la comunicación entre las instituciones y los usuarios de plataformas educativas.

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

Bots adaptables a distintos medios de comunicación (whatsapp, Facebook, mail, etc) que se ocupan de distribuir contenido, acorde a los requerimientos educativos. Se recopilan información relevante para el cliente.

RELACIONES
Con los clientes y la comunidad de impacto

La relación directa se establece con los clientes para facilitarles las herramientas con las cuales ellos puedan resolver las necesidades de sus usuarios

CANALES

Internet y todos los medios de comunicación que permitan asesorar y adaptar nuestro servicio a las necesidades específicas de los usuarios.

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

Como clientes se apunta a instituciones educativas públicas de gestión estatal y privada e instituciones de enseñanza no formal.
Y como usuario se identifica a las familias y estudiantes que requieran acceder a contenidos educativos de estas instituciones.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Horas de trabajo para el desarrollo inicial.
Difusión del servicio y tiempo destinado a las capacitaciones iniciales.
Insumos digitales necesarios.

MÉTRICAS DE IMPACTO
ambientales y/o sociales esperadas

Se espera reducir el número de estudiantes que no acceden a las propuestas no presenciales en las instituciones de las que forman parte.

FUENTES DE INGRESOS

El proyecto obtendrá un ingreso inicial por la Implementación y puesta en marcha del servicio. En forma opcional se ofrecerá mantenimiento, asesoramiento y capacitaciones on line o presencial.