

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Infraestructura  
Gestión de RR HH  
Compras  
Innovación  
Tecnología 4.0  
Panorama geográfico

Logística  
Marketing  
Atención al cliente  
Servicio post venta

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Búsqueda de soluciones a problemas individuales mediante la gestión de la información y formación continua.

## RECURSOS CLAVES



Imprescindibles para lograr tu propósito

Plataforma tecnológica  
Y Recursos Humanos

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Requerimiento Ciudadano

## 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

Implementar un Sistema de Gestión Inteligente de los Datos

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Relacion directa, Indirecta, Transaccional Personalizada

## CANALES



Internet  
Email  
Redes Sociales  
Telefonía móvil  
RR PP  
Otros.

## SEGMENTOS



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

Se resuelven problemáticas de la ciudadanía en general.

Esta destinado a Organizaciones Públicas y Privadas.

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Costos fijos: alquileres, suministros, impuestos, consultores externos, transportes, otros.  
Costos variables: impuestos específicos, comisión de venta, mano de obra, cloud cost.

## MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Control y monitoreo de indicadores para proporcionar datos fiables y de buena calidad.

## FUENTES DE INGRESOS



El flujo de caja será variable en función de los requerimientos y necesidades de cada organización.