

# ~ 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