

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Proveedores: Plataformas de redes sociales para publicitar los contenidos. Además de nuestro respectivo proveedor de internet.

Socios: En caso de ser solicitado por el cliente, se contratará a un diseñador gráfico para realizar las piezas a publicar.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Solución de problema y consultoría. Asesoría personalizada ajustada a las necesidades de cada cliente.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Recursos humanos: (contar con la disponibilidad horaria para realizar las tareas necesarias; además, en caso de necesitarlo, disponer de una persona encargada de realizar los trabajos de diseño gráfico y web)

Recurso intelectual: (capacidad para entender cómo funcionan las plataformas digitales y para comprender la forma más efectiva para llegar a nuevos públicos).

Recurso material: Internet, Luz, Computadora o dispositivo con WIFI.

Recurso Económico: Dinero de inversión del cliente para campañas de promoción.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Falta de comunicación personal entre empresas y clientes ; y además falta de digitalización de empresas.

PROPÓSITO

Mediante la digitalización, ayudaremos a que la empresa se vuelva solvente y competitiva en internet en un corto plazo y sus empleados se capaciten en cómo utilizar estas plataformas; al estos no tener que concurrir a la empresa también preservarán su salud en el marco de esta pandemia.

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



Nuestros precios son accesibles para las PyMES - Somos jóvenes capacitados con experiencia en las distintas plataformas y redes sociales - nuestra propuesta no solo termina en las redes sociales sino que el cliente posee un seguimiento de asesoría

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Ofrecemos un contacto personalizado y adaptado a las necesidades de las diferentes empresas. Nos diferenciará nuestra originalidad, sustentabilidad y versatilidad.

CANALES



LinkedIn, Facebook e Instagram: Utilizaríamos estas plataformas para mostrar nuestras capacidades y la experiencia con otros clientes.
Contacto vía mail: Contactar a posibles clientes mediante el correo electrónico para ofrecer nuestros servicios
Workana: Ofrecer nuestros servicios según la necesidad publicada por posibles clientes.

SEGMENTOS



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

Género indistinto -
Personas de más de 30 años - Personas que no posean conocimientos en manejo de redes sociales y E-Commerce que quieran expandir su negocio y modernizarlo a uno 2.0 para alcanzar nuevos clientes.
Nuestros clientes sería el CEO de la organización que tendrá las características nombradas anteriormente y nuestro usuario sería la misma empresa en el caso de que nosotros administremos sus perfiles y aquellos empleados que quieran capacitarse en el tema.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Internet, luz, teléfono y publicidad en redes sociales como costos obligatorios. Como costo adicional, el pago destinado a un diseñador gráfico y web si el cliente lo requiere.

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Al ayudar a las empresas a digitalizarse nuestra métrica podría verse reflejada en el aumento de su productividad, impulsar en nuestros clientes el deseo de realizar campañas de Responsabilidad Social Empresaria para involucrarse en la comunidad y darle un valor agregado a sus negocios. Medición del % de expansión geográfica de su público.

FUENTES DE INGRESOS



Nuestra fuente de ingreso cuenta en el pago de nuestros servicios por parte del cliente. El mismo puede ser en efectivo, transferencia bancaria o Mercado Pago, con posibilidad de adaptar el valor a moneda nacional o dólar.