

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Las empresas que deseen capacitar a sus trabajadores para que desarrollen habilidades nuevas.

Las personas que deseen capacitarse para una tarea y acercarse así mejor al mercado laboral de hoy.

Los colaboradores que crean contenido o herramientas para los curso.

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Generar contenido demo.  
Armar y formar el equipo de trabajo.  
Hacer conocido el emprendimiento a los clientes, a los usuarios y a los colaboradores.

## RECURSOS CLAVES



Imprescindibles para lograr tu propósito

Programadores.  
Promotores de la herramienta.  
Colaboradores con inteligencia emocional y conocimientos de tecnologías TICs.

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Necesidad de adaptar la capacitación en tiempos de pandemia.

## 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



Una plataforma gamificada de entrenamiento colaborativo.  
**PROTEGO.**

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Generar una comunidad entre los usuarios, clientes y colaboradores.  
A través de un canal personalizado, privado y cooperativo.  
Generadores de contenido.

## CANALES



Linkedin - YouTube - Diarios digitales - páginas de industrias - cámaras empresariales.

Aplicación de celular para interactuar con el contenido del portal.

## SEGMENTOS



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

Empresas que necesiten capacitar a su personal en capacidades nuevas para sus funciones.

Colaboradores que generan contenido interactivo para el portal.

Personas que desean sumar habilidades para el cambio del mercado laboral que trajo la pandemia.  
Medallas.

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Sitio en internet.  
Personas involucradas en la creación y gestión de la idea.  
Programadores y colaboradores.

## MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Cantidad de personas capacitadas.  
Encuestas de satisfacción.  
Comentarios de usuarios y colaboradores.

## FUENTES DE INGRESOS



Comercialización de los cursos.  
Comercialización de espacios publicitarios en el portal.  
Patrocinios.  
Modelo Freemium