RECORDÁ COPIAR O DESCARGAR ESTE ARCHIVO PARA EDITARLO

Una vez finalizado deben cargarlo EN PDF a https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae



~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Las Comunidades aledañas. Gerencias de Responsabilidad Social y/o Desarrollo Social o de la Comunidad públicos y privados. Organizaciones sociales como: "Mujeres Referentes", "Zárate Recicla" "Virtuous Women Club de Emprendedoras" "Akamasoa" "Coop. La Esperanza"

Municipios, Asociaciones de Industriales Cámaras de empresas Universidades, y Organismos Provinciales y Nacionales a través de los Ministerios de Desarrollo Social o productivo

Sector Privado interesado en invertir en la propuesta de diferentes formas

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

- -Elaboración de Capacitaciones acordes con las necesidades de las personas y del mercado laboral
- -Elaboración de talleres sobre prácticas ecoamigables
- -Clases de gimnasias abiertas a la comunidad con la finalidad de generar la energía que sustenta la estación.
- -Brindar propuestas que propicien relaciones de ganar-ganar con todos la comunidad y Sponsor
- -Relaciones Públicas con las empresas asociaciones, cámaras, universidades, círculos de conocimiento y a través de redes sociales

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Ecoladrillos- Residuos reciclables Plantas autóctonas - Participación Ciudadana Activa - Talleristas -Personal de Mantenimiento Sistema energético a base de energía limpia v de baio impacto Espacios y Mobiliario acorde a las nuevas normas de distanciamiento. Recursos técnicos: Computadoras /WIFI/ equipos de sonido /

PROBLEMA IDENTIFICADO Descríbleo en una frase

Cuidado del medio ambiente. Aumento del Desempleo v Distanciamiento social en espacios públicos

PROPÓSITO

Optimizar los recursos de todos los que tengan algo aue enseñar v alao aprender loarar abrazar al planeta desde una nueva normalidad

El motivo de tu modelo de negocio de impacto



A corto. mediano o largo plazo

TU PROPUESTA DE VALOR

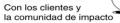


Los productos y/o servicios que escalan la solución

Centro comunitario construido con ecoladrillos y generación de energía limpia,

Facilitaría herramientas prácticas a la ciudadanía para lograr una mejor calidad de vida por el aumento de sus ingresos, en un espacio diseñado bajo las nuevas normativas de convivencia social.

RELACIONES



Generar una relación cercana empática aue permita la identificación de sus necesidades. realizando evaluaciones, que permitan brindarle la meior respuesta a su necesidad de trabajo va sea de forma gratuita o a baio costo, en un lugar ecoamigable brindando todos los servicios que necesitan para su económico empoderamiento respetando las nuevas normas de de convivencia.producto pandemia

CANALES



- -Redes sociales
- -Recomendaciones de la comunidad
- -Networking
- -Correo electrónico
- -Conversaciones con Cámaras / Universidades / Asociaciones
- -Convenios con entes
- públicos y privados
- -Publicidad

SEGMENTOS

A guienes les resuelves el problema.

A quienes le vendes tu propuesta de valor

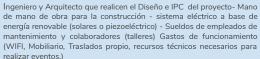
Usuarios:

- -Personas que se encuentran en condiciones socioeconómicas desfavorables con ganas de generar ingresos ya sea de manera dependiente independiente.
- -Personas en situación de vulnerabilidad o sin completado sus estudios que puedan trabajar en cooperativas de recuperadores urbanos

Clientes:

- -Sponsor proveniente de entes públicos o privados, ONGs, Fundaciones y Cámaras o que quieran publicitarse en el lugar
- Participantes de los talleres pagos
- Consumidores de los productos de la huerta
- Sector privado interesado en invertir

ESTRUCTURA DE COSTOS







ambientales y/o sociales esperadas



- *Cantidad de empleos obtenidos a partir de las capacitaciones brindadas
- *Cantidad de materia orgánica a tratar (kg mes)
- *Cantidad de dinero recaudado mediante talleres pagos (habría otros abiertos a la comunidad v gratuitos)

FUENTES DE INGRESOS

- *Realización de cursos y talleres de capacitación y asesorías a precios accesibles.
- *Ventas de Refrigerios
- *Venta de lo que se ha sembrado en la huerta comunitaria,(a precios accesibles)
- *Sponsor/ Inversión de diferentes entes públicos y privados.
- *Publicidad



