



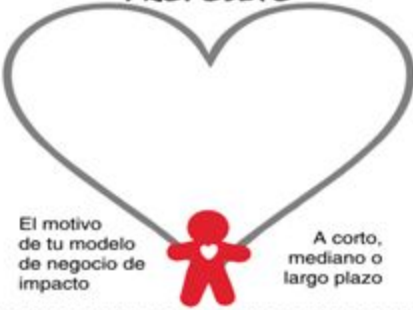









# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

<p><b>CADENA DE VALOR</b> Tus partners y/o Shareholders</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversionistas.</li> <li>- Patrocinadores.</li> <li>- Empresas Privadas.</li> <li>- Gobierno a través de licitaciones (si es institución pública).</li> <li>- Institutos privados.</li> <li>- Organizaciones.</li> <li>- Fundaciones.</li> </ul>	<p><b>ACTIVIDADES CLAVES</b> Para lograr tu propósito</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Desarrollo de software.</li> <li>- Desarrollo e implementación de infraestructura.</li> <li>- Crítica del consumidor y retroalimentación.</li> </ul> <p><b>RECURSOS CLAVES</b> Imprescindibles para lograr tu propósito</p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conexión a Internet</li> <li>- Computadoras</li> <li>- Otros recursos TIC</li> <li>- Desarrolladores</li> <li>- Marketing</li> </ul>	<p><b>PROBLEMA IDENTIFICADO</b>  Describeo en una frase</p> <p>Ausencia de una estructura eficaz de teletrabajo y teleeducación.</p> <hr/> <p><b>PROPÓSITO</b></p>  <p>El motivo de tu modelo de negocio de impacto <span style="float: right;">A corto, mediano o largo plazo</span></p> <hr/> <p><b>TU PROPUESTA DE VALOR</b>  Los productos y/o servicios que escalan la solución</p> <p>Conjunto de herramientas digitales para la implementación y/u optimización de soluciones de teletrabajo y teleeducación.</p>	<p><b>RELACIONES</b>  Con los clientes y la comunidad de impacto</p> <p>Relaciones directas y personalizadas.</p> <p>Soporte vía app/webapp y mesa de ayuda telefónica y correo electrónico.</p> <hr/> <p><b>CANALES</b> </p> <p>Canal directo (internet y comercio electrónico).</p>	<p><b>SEGMENTOS</b>  A quienes les resuelves el problema. A quienes le vendes tu propuesta de valor</p> <p>Empresas privadas.</p> <p>Organizaciones.</p> <p>Fundaciones.</p> <p>Institutos Educativos.</p> <p>Organismos estatales.</p>
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> </p> <p>Costos fijos: sueldos, servicios, impuestos. Costos variables: consultores, infraestructura. Costos de promoción: marketing.</p>	<p><b>MÉTRICAS DE IMPACTO</b>  ambientales y/o sociales esperadas</p> <p>Menor presencia de tráfico. Ahorro en gastos de transporte. Mejor distribución del espacio.</p>	<p><b>FUENTES DE INGRESOS</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Inversionistas.</li> <li>- Licitaciones.</li> <li>- Consumidor final.</li> </ul>		