

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Proveedores:
Software: AWS, agencia de desarrollo, agencia de marketing, Sonido (para eventos)
Diseño gráfico
Agencia de Marketing
Socios: coworkings, clubes de emprendedores, agencias públicas (Ej. Comodoro Conocimiento), medios de comunicación, universidades, institutos privados, profesionales independientes, consultoras que brinden capacitaciones, gobierno local y provincial, empresas clave en el desarrollo emprendedor.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Mantenimiento del sitio
Web, actualización y moderación - Generación de red activa de actores públicos / privados - Relaciones Institucionales
Difusión
Relaciones Institucionales
Gestión de la información
Formación constante

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Internet- PC -Base de datos - Red de instituciones, ong y empresas de la región - Marca - Registro de marca - Sitio - Publicidad - Recursos Humanos - Relaciones Institucionales - Diseño Web - Community Manager

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Impacto económico negativo en la comunidad emprendedora, generado por cuarentena 2020

PROPÓSITO

Generar una comunidad virtual de emprendedores que tengan como premisa fundamental el trabajo de forma colaborativa y co-creativa para beneficiar al ecosistema emprendedor, impulsar el la economía productiva regional y beneficiar a la sociedad en general.

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



Un espacio de difusión de emprendimientos a un costo accesible con la posibilidad de interacción de los miembros entre sí para ayudarse mutuamente, colaborar en proyectos en conjunto, generar nuevos negocios y conectarse con socios estratégicos.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Generar una comunidad virtual de emprendedores que tengan como premisa fundamental el trabajo de forma colaborativa y co-creativa para beneficiar al ecosistema

CANALES



Email Marketing
redes sociales (Facebook, WhatsApp / Telegram
Inbox
Llamados telefónicos
Publicidad digital
Grupos de emprendedores -
Cámaras e Instituciones
Webinars
Llamados
Reuniones

SEGMENTOS

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



Usuarios emprendedores.
Usuarios colaboradores
Usuarios instituciones:
generan eventos y necesitan difusión entre la comunidad emprendedora
Cliente potencial:
Personas que aún no han desarrollado su emprendimiento pero tienen la idea de hacerlo. Estudiantes universitarios, personas con una idea en curso
Clientes potencial:
Empresas que entre su público objetivo estén los emprendedores, por lo que les gustaría publicitar su producto o servicio en COMMU

ESTRUCTURA DE COSTOS



COSTOS FIJOS : Web hosting - Desarrollo web - Registro de marca - Registro de dominio -Gestión de redes sociales y presencia digital - Internet
COSTOS VARIABLES: Plantilla - diseño - publicidad - comisiones vendedores

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Medición de la huella de carbono generada por la web - Contribución para que los miembros de la página comiencen a medir su impacto social y ambiental

FUENTES DE INGRESOS



Planes de suscripción: Mensual / anual
Publicidad de terceros en el sitio:
Banners y publitas