

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Proveedor hosting
Formadores / capacitadores

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Desarrollo de la plataforma.
Desarrollo de capacitación
Estrategia comercial y de marketing

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Plataforma
Desarrollador soft

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Necesidad de capacitación / entrenamiento para acceder a un trabajo

PROPÓSITO

Un mercado laboral ágil/eficiente/global

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



Plataforma para acercar a los candidatos a las necesidades de la demanda en las empresas, a través de la capacitación.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Cocreación: comunidades, opinión / calificación.

Consultoras

CANALES



Plataforma

Stakeholders: Estado, Cámaras empresariales, Sindicatos, Inst. educativas, consultoras RRHH

SEGMENTOS

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



1. Personas que buscan un empleo
2. Empresas que necesitan personal calificado o pre-entrenado (especialmente pymes)
3. Facilitadores / formadores

ESTRUCTURA DE COSTOS



Desarrollo de plataforma. Hosting.
Capacitadores. Marketing.

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Contratos logrados. Duración media de los contratos Satisfacción de empresas.
Ahorro días capacitación in-company

FUENTES DE INGRESOS



Trabajadores: algunas capacitaciones
Capacitadores: fee por uso de plataforma
Empresas: std procesos / selección / inducción
Estado: subsidios por capacitación