

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Profesionales y emprendedores.

Alianzas locales con municipios y otros organismos.

Billetera electrónica como Mercado Pago o similar.

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Mantenimiento de la plataforma web, servidores y aplicación móvil.  
Manejo de publicidad y servicios al cliente.

## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Dominio digital/licencias.  
Página web.  
App móvil.  
Profesionales

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describe en una frase

Dificultad para conseguir nuevos clientes, visibilizarse y reinventarse de forma digital.

## 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



Plataforma digital que permite encontrar servicios para tu día a día de forma fácil y rápida.

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Validación previa de los clientes y sistema de puntajes y reseñas.  
Promociones y descuentos.  
Asesoramiento técnico.

## CANALES



Medios digitales, redes sociales y apps store.

## SEGMENTOS



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

CLIENTES:  
Emprendedores y profesionales independientes.

USUARIOS:  
Público en general que necesita contratar un servicio

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Plataforma web y servidores.  
Personal  
Gastos generales (impuestos, servicios y otros).

## MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Cantidad de trabajos formalizados.  
Fidelización de clientes.

## FUENTES DE INGRESOS



Suscripción mensual y/o porcentaje por transacción concretada (solo paga el cliente).  
Cobros de publicidad.