

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Empresas de Programación
Instituciones.
públicas y privadas.
Profesionales de la salud física y mental
Emprendedores, Ingenieros y técnicos.
Activistas y organizaciones sociales.

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Profundizar en la problemática constantemente
Monitorear los avances en los clientes.
Promover las buenas prácticas

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Contenido educativo
Profesionales en la materia
Softwares y sistemas de la aplicación
Capital Económico

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describeo en una frase



Falta de conocimiento sobre cómo actuar antes las situaciones diarias producidas por la pandemia

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



App movil para educar sobre salud física y mental en la sociedad.
Además, monitorea el estado de salud y el progreso de la persona

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Contacto via la App
Actividades en línea (Charlas, ponencias, conversatorios)
Visita a los clientes institucionales.
Redes sociales y medios de comunicación

CANALES



Difusión en los medios y redes sociales.
Iniciativas sociales y privadas.

SEGMENTOS

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



Miembros de la familia
Trabajadores de una organización
Miembros de instuciones educativas
Personas con capacidad de utilizar un celular
Sociedad en General

ESTRUCTURA DE COSTOS



Producción del contenido. Desarrollo de la App. Equipo de trabajo. Sistemas y equipos informaticos. Proveedores en general

MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Violencia familiar, Accidentes laborales y en casa, Casos de Covid-19, Casos de enfermedades mentales.

FUENTES DE INGRESOS



Venta de los servicios a empresas, instituciones. Aportes voluntarios.