

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

- Programadores.
- Contadores.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

- Estudio de mercado.
- Lanzar un prototipo (Desarrollar la aplicación modelo para evaluar su funcionamiento).
- Campaña mediática para dar a conocer el servicio.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



- Intelectuales.
- Humanos.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describe en una frase

Límite productivo de los pequeños emprendedores.

PROPÓSITO

Brindar asesoría financiera a pequeños emprendedores que no tienen la posibilidad de acceder a este recurso para iniciar su propio negocio.

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



El principal servicio que ofrecemos es crear una app que permita a todos aquellos emprendedores potenciar su negocio a través de una asesoría contable a un mínimo costo.

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

Relaciones automatizadas, utilizando inteligencia artificial con la información que obtenemos de los especialistas (contadores).

CANALES



A través de las redes sociales y/o canales de comunicación para emprendedores.

SEGMENTOS



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

Va dirigido a clientes que quieran acceder a un mínimo costo a una plataforma que te brinde asesoría contable y financiera para iniciar su propio negocio.

ESTRUCTURA DE COSTOS



- Costos fijos
- (Contrato de hosting y dominio)
- Mantenimiento de la aplicación (programadores).
- (Contrato de asesores financieros).

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

En el sector de pequeños emprendedores y/o pequeñas y medianas empresas.

FUENTES DE INGRESOS



- Servicio de asesoría que ofrece la app a través de inteligencia artificial.
- Servicio de asesoría personalizada.
- Localización de empresas o emprendimientos que requieran financiación.