

RECORDÁ COPIAR O DESCARGAR ESTE ARCHIVO PARA EDITARLO

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a <https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae>



~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Grandes empresas y grandes grupos inversores que quieran apoyar a las PYMES y a los emprendedores.

Así también departamentos de emprendedores gubernamentales, grupos de incubación de proyectos, universidades.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Crear y fomentar una plataforma de confianza para los clientes y los usuarios.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Los recursos claves serian de índole informático-tecnológica para la creación y funcionamiento de la plataforma.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Desaparición de PYMES y pequeños emprendedores.

PROPÓSITO



Que estos negocios sobrelleven la pandemia.
Generar empatía

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 que permita conectar a grandes empresas, inversores, o fundaciones. Con PYMES y emprendedores.

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

PYMES y Pequeños emprendedores.

CANALES



Nuestros canales serán online primordialmente, para luego poder realizar un contacto personal.

SEGMENTOS



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

Clientes: Nuestros clientes serán las PYMES y emprendedores.

Usuarios: Inversores, grandes empresas o fundaciones que quieran apoyar a nuestros clientes.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Los costos son los asociados a la creación y el funcionamiento de una plataforma online.

MÉTRICAS DE IMPACTO



ambientales y/o sociales esperadas

Cantidad de inversiones, proyectos propuestos, proyectos finalizados.

FUENTES DE INGRESOS



- Clientes por publicarse en la plataforma.
- Comisión de las inversiones recibidas (exentas donaciones)