~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders

Estado Provincial Estado Municipal Instituciones Sociales Empresas

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito

- Desarrollo y mantenimiento de Plataforma
- Generación de red de contactos.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito

Recursos Humanos Recurso intelectual Inteligencia artificial

PROBLEMA IDENTIFICADO

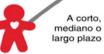
Descríbleo en una frase

Pérdida de contacto en el entramado social.

PROPÓSITO

Aportar al desarrollo de nuevas formas de vincularse manteniendo el sentido de pertenencia entre personas y generando un lugar de oportunidades.

El motivo de tu modelo de negocio de impacto



TU PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución

Es una app novedosa ya que no hay oferta similar. La adaptacion de los productos o servicios a las necesidades de los diferentes actores sociales crea valor.

MÉTRICAS DE IMPACTO ambientales y/o sociales esperadas

- Disminución de síntomas propios del aislamiento.
- Cambio a un nuevo paradigma de contacto social.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto

- Creación
 Colectiva.
- Personalizada a la realidad social.



- Canal virtual para brindar el servicio.
- Difusión por medio de publicidad en medios de comunicación.
- Feedback a traves de comentarios en la plataforma.

SEGMENTOS

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

> Mercado Segmentado.

Segmentos de mercados con necesidades y problemas ligeramente diferentes.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Desarrollo y programación-Marketing-Prensa y difusión-Mantenimiento-Capacitaciones-Equipamiento en sede central – Personal – Call center.

FUENTES DE INGRESOS

- Publicidad
- Suscripción
- Fundraising

