

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Los cursos son interactivos. Cursos personalizados. Interculturales, pueden tener alcance global. Comercialización de venta a través de promociones especiales y marketing. Servicio de post venta. Uso de criptomonedas. Plataformas amigables e intuitivas. Cursos certificados y homologados relacionados con las competencias laborales.

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Generar nuevos contenidos académicos. Campaña de publicidad para alumnos y profesores. Club del estudiante.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Recursos humanos e intelectuales. Patentes y know how.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Necesidad de los alumnos y de los profesores de incorporar y transmitir conocimiento respectivamente.

PROPÓSITO



TU PROPUESTA DE VALOR



Clases particulares individuales y/o grupales por modalidad On Line, optimizando el tiempo de estudio en línea. Tutoriales personalizados. Trabajo calificado On Line para profesores y especialistas. Permite obtener las transformaciones que desea el alumno. Modelos interactivos

MÉTRICAS DE IMPACTO



En el ámbito social, el impacto será dado por mejora en la calidad educativa, materializada en la diversidad de cursos interactivos y personalizados. No tiene impacto ambiental significativo y preserva el medio ambiente.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Transaccionales, directas, indirectas, automatizadas, personalizadas (teléfono, mail, redes sociales). Atención personalizada, soporte y servicio de post venta.

CANALES



Redes sociales. Plataformas educativas. Página web. Lista de correos. Socios de negocios. Aplicaciones móviles para entornos Win, Android y Apple.

SEGMENTOS

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



Alumnos que quieran aprender con una forma nueva de recibir clases.

Profesores y especialistas que puedan dictar clases no formales.

No solo clases del sistema académico tradicional, sino también formación técnica o profesional, y de desarrollo personal.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Contratación de los servicios de : auto respondedores, constructores de páginas, cartas de venta, plataformas de webinar para el lanzamiento especial, zoom, sitios de membresía, de pago. (PayPal, MercadoLibre, HotMark)

FUENTES DE INGRESOS



Membresía de alumnos y profesores. Cursos particulares individuales y grupales. Combos y paquetes de cursos. Publicidad de hardware y software. Inversionistas.