

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



No tendríamos proveedores , pero si en algún punto necesitaríamos de recursos de terceros ej. diseñador de logo tipos.

ACTIVIDADES CLAVES



Estar en constante capacitación y aplicación de conocimientos y estrategias de posicionamientos digital.

RECURSOS CLAVES



Nuestros conocimientos en el área de comercio digital y las herramientas que se encuentran en nuestra pagina web.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Por el momento no tendríamos costos fijos ni variables .

PROBLEMA IDENTIFICADO



Empresa no digital , es empresa muerta

PROPÓSITO

Nuestro propósito es garantizar un buen desarrollo comercial y operativo en el habito digital

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



Nuestro servicio será brindar asesoramiento e introducción al ecommerce.

MÉTRICAS DE IMPACTO



tendríamos un impacto social , de manera que ayudar a las personas a escalar comercialmente ..

RELACIONES



El impacto seria con una estrategias para brindar valor y si las personas desearían de nuestro servicio , ingresarían asi nuestra pagina para obtener nuestro asesoramiento personalizado

CANALES



Mediante publicidad ,redes sociales , foros y linkedin.

FUENTES DE INGRESOS



El ingresos estarán sostenidos un pago inicial del cliente a modo se seña y por el capital de socios para solventar gastos de terceros, si es necesario.

SEGMENTOS



Nuestra propuesta de valor esta dirigida a clientes que necesitan de nuestro servicio, especialmente dueños de pymes