

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

La PAE.

Desarrolladores.

Proveedores de tecnología.

Call-center para servicios de ventas y reclamos.

Accionistas.

Clientes finales.

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Desarrollar la plataforma web y la aplicación.
Vender la suscripción a universidades y entes interesados.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Es necesario financiamiento, desarrolladores de software, equipos y divulgación de la plataforma.

PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

En los sondeos que hemos realizado en la universidad del valle no hemos encontrado herramientas interactivas para la realización de laboratorios de física.

PROPÓSITO



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



Desarrollo de una plataforma con simuladores de laboratorios de física utilizando una aplicación móvil y una pagina web . Además de juegos e implementación de realidad virtual en las aplicaciones móviles.

RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

La relación es de forma directa por medio de redes sociales, la misma plataforma web y la aplicación móvil.

CANALES



Los canales van a ser sitios web, demos, anuncios publicitarios y redes sociales.

SEGMENTOS



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

Cientes: Entes de educación superior que tengan facultades de ingeniería y ciencias naturales. Además de compañías industriales.

Usuarios: Estudiantes y docentes. También empleados de las compañías interesadas en la capacitación y orientación.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Salario de desarrollo de software.
Gastos varios(Servicios, lugar de trabajo)
Contratos con asociados.
Sostenimiento de la aplicación(Hosting, dominio.)

MÉTRICAS DE IMPACTO



Favorece la accesibilidad a laboratorios especializados por medio de simulaciones físicas. Disminuye costos de inversión en laboratorios. Ahorro de gastos de viáticos tanto de docentes como estudiantes.

FUENTES DE INGRESOS



Suscripción mensual y publicidad dentro de la plataforma.