

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o Shareholders



Escuela femenina para profesionalizar oficios que en el pasado fueron masculinizados, acompañado de una agencia de empleos, una aplicación que las vincule con los clientes y una mutual que les alquile las maquinarias, uniformes y elementos de todo tipo con financiación acorde. empleos de calidad y un nuevo nicho de mercado para las mujeres. El fin es disminuir la pobreza. Proporciona una salida laboral medianamente rápida e independiente

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito



Capacitar a las mujeres no solo en oficios. Normas básicas de educación, oral y escritas y higiene y estética cto. básicos de contabilidad. Prevención de riesgos. Manejo de agenda. Atención post-servicio. Networking, sinergias.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito



Empresas que quieran invertir en RSE. Proveedores de materiales y herramientas, Profesores, alumnas. Inversión. Espacio. Financiamiento.

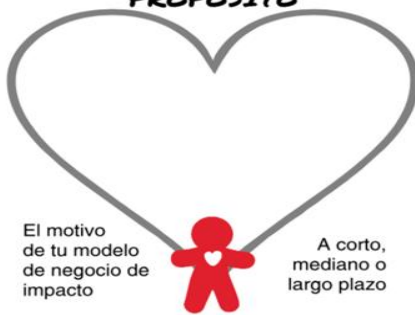
PROBLEMA IDENTIFICADO

Describe en una frase



Nicho de mercado insatisfecho en cuanto a los que solicitan un profesional de oficio

PROPÓSITO



TU PROPUESTA DE VALOR

Los productos y/o servicios que escalan la solución



De la escuela que no solo van a aprender el oficio sino profesionalizarse. Costos, manejo de agenda, atención al cte. Gtía de calidad. seguro. Proopuesta de valor para el que las contrata a través de la agencia que va a contratar una profesional del oficio.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Empresas patrocinadoras, profesores, proveedores de herramientas y materiales. Asociaciones con Cámaras.

CANALES



La escuela, la promocionaría por las redes sociales, y en TV puedo llegar algunos canales y revistas digitales. Generaría una red de networking entre las alumnas para que se recomienden entre si.

SEGMENTOS

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



Mujeres de que les guste desarrollarse en el área de oficios, entre 16 y 50 años de clase baja a media. Como la escuela va acompañada de una agencia de empleo, los clientes son los consumidores de estos profesionales. Es decir Arquitectos, empresas constructoras, Consorcios, casas familiares..

ESTRUCTURA DE COSTOS

Maquinarias, profesores, espacio, materiales, habilitaciones, mantenimiento, impuestos. mi sueldo espacio..



MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas



Las mujeres son el motor de diversas familias, si su vida cambia, el entorno se modifica. El impacto se produce a nivel personal, social, económico.

FUENTES DE INGRESOS

En la primera fase el mayor ingreso proveerá de empresas que nos acompañen como RSE. Posteriormente de la agencia de empleos que luego será una app y del alquiler de maquinarias y espacios.

