~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR

Tus partners y/o

Shareholders

Infraestructura

Gestión de RR HH Compras Innovación Tecnología 4.0 Panorama geográfico

Logística Marketing Atención al cliente Servicio post venta

ACTIVIDADES CLAVES

Para lograr tu propósito

Búsqueda de soluciones a problemas individuales mediante la gestión de la información y formación continua.

RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para lograr tu propósito

Plataforma tecnológica Y Recursos Humanos

137

PROBLEMA IDENTIFICADO Descríbleo en una frase

Requerimiento Ciudadano



TU PROPUESTA DE VALOR.

Los productos y/o servicios que escalan la solución

Implementar un Sistema de Gestión Inteligente de los Datos

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto

Relacion directa. Indirecta.

Transaccional Personalizada

CANALES

Internet



Email **Redes Sociales** Telefonía móvil RR PP Otros.

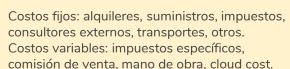
SEGMENTOS

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

Se resuelven problemáticas de la ciudadanía en general.

Esta destinado a Organizaciones Públicas v Privadas.

ESTRUCTURA DE COSTOS



MÉTRICAS DE IMPACTO

ambientales y/o sociales esperadas Control y monitoreo de indicadores para proporcionar datos fiables y de buena calidad.

FUENTES DE INGRESOS

El flujo de caja será variable en función de los requerimientos y necesidades de cada organización.

