

# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

- AI para un buen matcheo estudiante-profesor
- Plataforma cómoda con posibilidad de pizarrón
- Facilidad de pagos confiables
- Soporte técnico para que funcione la plataforma y mantenimiento
- Alianza con escuelas grandes que validen la plataforma como buena

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Buena publicidad y asegurarnos de que los profesores y las clases sean de calidad

## RECURSOS CLAVES

Imprescindibles para



Profesores con ganas de dar clases online, familias que confien en clases online para sus hijos. Instituciones que apunten a clases personalizadas. Una buena plataforma con AI

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Las clases particulares no estan dando buenos resultados

## PROPÓSITO

Promover y mejorar el servicio de ayuda de los estudios que ciertos niños necesitan para un mejor aprendizaje

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



Una plataforma que conecte profesores con estudiantes asegurando un mejor aprovechamiento de las clases a distancia

## RELACIONES



Con los clientes y

La relación con los estudiantes es indirecta y personalizada. Con los profesores es indirecta + una validación directa. Con colegios es directa y personalizada

## CANALES



Redes sociales, y publicidades via colegios que ofrezcan la plataforma. Google ads.

## SEGMENTOS



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

Se soluciona el problema para el estudiante y la familia del estudiante, y también a los profesores que no consiguen trabajo a distancia. Se lo vendemos a instituciones (colegios que brindan clases de apoyo) y a particulares que prefieren tomar clases extras al colegio.

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Plataforma online + Publicidad + Sueldos (RRHH para chequear que los profesores sean buenos, administración, mantenimiento de plataforma)

## MÉTRICAS DE IMPACTO



Cantidad de clases por mes  
Nivel de satisfacción de estudiantes  
Progreso académico (comparación de notas del colegio)

## FUENTES DE INGRESOS



Por comisión del costo de la clase.