

~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

CADENA DE VALOR



Actividades primarias: En cuanto a la logística interna consta de varias etapas, la investigación del campo de aplicación y los clientes potenciales, la identificación de tendencias, el procesamiento de datos (establecer ejes prioritarios a incorporar y resolver a partir de las necesidades y demandas emergentes en la post-pandemia) y la gestión y producción de contenido de calidad (elaborado por profesionales capacitados en la temática). En lo que respecta a la producción, diseño y mantenimiento de la plataforma de capacitación digital interactiva y didáctica. La logística externa principalmente es de carácter operativo (gestión de contenido, servidor, marketing etc.) siempre orientado a la adaptación estratégica de la educación en contextos socio-ambientales cambiantes, incorporando nuevos desafíos constantemente y volviéndolos partes del servicio como parte fundamental del compromiso de mejora continua que ofrece nuestra Plataforma (post-venta).

ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Diseñar, organizar y administrar una plataforma digital de capacitación integral estratégica dirigida a docentes de nivel medio y superior.

RECURSOS CLAVES



Equipo interdisciplinario de programación digital y administración de la plataforma. Caracterizados por el ideal común de facilitar y efectivizar el trabajo docente (y afines) en la enseñanza virtual dentro del contexto de post-pandemia actual. Acceso a las tecnologías digitales a gestionar.

PROBLEMA IDENTIFICADO

Describe en una frase



Las emergentes demandas educativas generadas por la pandemia del COVID-19.
PROPOSITO

Inspira, motiva y ayuda a los profesionales de la educación a descubrir las posibilidades que ofrece la educación de modalidad virtual. Transformando el actual problema, en una oportunidad de mejora profesional con múltiples beneficios tanto personales como laborales.

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



Plataforma digital de capacitación docente en la enseñanza digital (diferenciación en versión gratuita o versión paga) en la que se ofrecen servicios de: tutorías en manejo de herramientas y tecnologías digitales, habilidades en oratoria y expresión en conferencias virtuales y otros mecanismos digitales.

RELACIONES

Con los clientes y la comunidad de impacto



Clientes: las diversas instituciones que necesiten capacitar a su plantel docente / institutos de formación / docentes que de manera individual soliciten el servicio.

CANALES



Página oficial y redes digitales.

SEGMENTOS



A los docentes de instituciones públicas o privadas que requieran del servicio de capacitación en modalidad virtual o simplemente con el uso de herramientas digitales innovadoras y adaptables a diversas escalas, ámbitos y contextos. Indirectamente al cuerpo estudiantil que recibe una educación de mejor calidad, complejidad y alcance y también por vinculación a sus respectivas familias.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Programación y mantenimiento de la Plataforma / Marketing / Administración / personal para la comunicación directa y contratación del servicio (interacción con los clientes)/servidor.

MÉTODOS DE IMPACTO



Recolectar los datos arrojados por las demandas emergentes de los docentes en el contexto de la post-pandemia y gestionar estratégicamente una Plataforma digital de fácil manejo, que permita efectivizar los métodos educativos virtuales, mediante una capacitación activa y dinámica, que permita aumentar las herramientas disponibles para los docentes tanto su acceso como el manejo de las mismas, así como también abordar el desarrollo de las destrezas profesionales de enseñanza requeridas para los medios digitales y también sobre la contención emocional a distancia.

FUENTES DE INGRESO

Usuarios pagos de la plataforma
Patrocinadores afines a la política de trabajo de la plataforma
Asociaciones