

## Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?  
¿nuestros canales de distribución?  
¿nuestras relaciones con clientes?  
¿nuestras fuentes de ingresos?

- 1-1 Buscar apoyo del gobierno y realizar convenios con las empresas, universidades, y centros educativos.
- 1-2 Definir cursos especializados con temas claros y concisos que generen la atención del cliente.
- 1-3 Desarrollar la plataforma virtual de la empresa para facilitar el acceso del cliente.
- 1-4 Realizar una convocatoria y seleccionar a profesionales que ayuden a propiciar una información adecuada al cliente.
- 1-5 Propiciar la estabilidad de la empresa realizando un plan de marketing difundiendo los servicios.

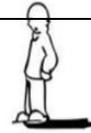
## Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?  
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?  
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?  
¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

- 1-1 Acercar a empresas con los talentos profesionales.
- 1-2 Explotar el talento profesional para resolución de problemas reales empresariales.
- 1-3 Crear comunidad profesional con intereses afines para la resolución de problemas de alto impacto.
- 1-4 Brindar mayor oportunidad de acceso a trabajo formal en empresas.
- 1-5 Aumentar la visibilidad de los profesionales.
- 1-6 Proporcionar capacitaciones prácticas especializadas en áreas estudio.

## Segmentos de cliente



¿para quién estamos creando valor?  
¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

Entidades públicas o privada.  
Gobierno y estado.  
Inversionistas.  
Empresas y grandes cadenas que necesitan capacitar a su personal.  
Universidades sin fines de lucro.  
Estudiantes que requieran una experiencia laboral.  
Profesionales en general.  
Operadoras de todos los rubros.

## Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?  
¿para qué pagan actualmente?  
¿cómo están pagando ahora?  
¿cómo preferirían pagar?  
¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

### tipos

venta de activos  
pago por uso  
cuota de suscripción  
préstamo / alquiler / leasing  
licencia  
tasas de intermediación  
patentes

### precio fijo

lista de precios  
dependiente de la funcionalidad del producto  
dependiente del segmento de cliente  
dependiente del volumen

### precio

negociación  
gestión de mercado

- 1-1 Opciones de cuotas por (inscripción), usuarios Premium, usuarios convencionales y usuarios de capacitaciones específicas. Cuotas diversificadas en virtual y presencial.
- 1-2 Grandes empresas con derecho de acceso a revisión de una problemática de empresas terceras.
- 1-3 Pago diferenciado por problemas resueltos.
- 1-4 Porcentaje por cada emprendimiento realizado.