

## Actividades clave



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

### categorias

- producción
- resolución de problemas
- plataforma / red

- 1-1-Vision general de condiciones para profesionales
- Creación de base de datos (profesionales y Compañías)
- Desarrollo de app
- 1.3 - Capacitación para creación de emprendimientos propios y acompañamiento para desarrollar experiencia en actividades que tengan estrecha relación con cada profesional.
- Seguimiento para una inserción laboral adecuada

## Propuestas de valor



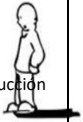
- ¿qué valor entregamos al cliente?
- ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
- ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
- ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

### características

- novedad
- rendimiento
- personalización
- "hacer el trabajo"

- 1-1 Cursos especializados experimentales llevados a cabo por mentores / instructores de gran experiencia en campo de acción, los cuales serán impartidos en su práctica dentro de las industrias de la región, los cuales serán validados y considerados como tiempo de experiencia para los jóvenes profesionales.

## Segmentos de cliente



Buscar apoyo con el gobierno (ministerio de producción y educación.)

¿para cuáles estamos creando valor?

¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

Buscar convenios con empresas locales.

Definir los cursos especializados a impartirse.

Desarrollar del sitio web de la empresa.

Desarrollar app móvil.

Desarrollo de plataforma de e-learning.

Diseñar y desplegar plan de marketing.

## 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
- pagos por uso
- cuota de suscripción
- precios por afiliados / licensing
- servicios
- tasas de intermediación
- jurisdicción

### precio fijo

- tasa de precios
- dependiente de la funcionalidad del producto
- dependiente del segmento de cliente
- dependiente del volumen

### precio dinámico

- negociación (negotios)
- precios de emprendedores
- mercado en tiempo real

Mensualmente una cuota de asociados. Donde las empresas puedan tener la facilidad de contar con este personal. Solo si su cuota esta al día, la cual va a ayudar a suplir todas las necesidades de nuestros profesionales.