

RECORDÁ COPIAR O DESCARGAR ESTE ARCHIVO PARA EDITARLO

Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a <https://comunidad.socialab.com/challenges/hackatonpae>



# ~ THE "B" CANVAS BUSINESS MODEL ~

## CADENA DE VALOR



Tus partners y/o Shareholders

Proveedores de Hosting, NIC, desarrolladores de software, proveedores de mantenimiento de redes e informática y finalmente, entidades financieras y/o organizaciones de venta de bienes

## ACTIVIDADES CLAVES



Para lograr tu propósito

Armado de equipo de trabajo  
Desarrollo de plataforma digital  
Generación de alianzas colaborativas con entidades clave  
Desarrollo de herramientas de educación y apoyo  
Publicidad digital

## RECURSOS CLAVES



RRHH  
Desarrolladores web, Lic. En Economía/Finanzas,,  
Directores de proyectos,  
Mentores  
Vendedores, User experience,  
Content developer

RR MATERIALES.  
Plataforma digital, dominio web, hosting, plataformas de apoyo en la gestión del negocio, hardware y acceso a internet

## PROBLEMA IDENTIFICADO



Describeo en una frase

Imposibilidad de acceso crediticio (bancario, de consumo, hipotecario) para personas en situación de precariedad laboral.

## PROPÓSITO

Inclusión financiera de personas y emprendimientos precarizados con condiciones amigables y pertenencia una comunidad digital que apoye y acompañe su evolución.

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 que funciona como comunidad que empodera personas y emprendimientos precarizados proporcionándoles acceso a financiamiento amigable, pertenencia a una comunidad colaborativa y seguimiento y apoyo en la evolución de su negocio

## RELACIONES



Con los clientes y la comunidad de impacto

INVERSOR: oportunidad de inversión con sentido, con garantía confiable, buen retorno y flexible y dinámica  
PRESTATARIO: acceso a financiamiento a tasa accesible y pocos requisitos. Acceso a comunidad y seguimiento de la evolución del negocio  
EMPRESA QUE VENDE A PLAZO: Provisión de servicio de scoring crediticio y tráfico de potenciales clientes a marketplace  
GOBIERNO: provisión de servicio de scoring crediticio para asistencia financiera a población no bancarizada

## SEGMENTOS



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

CLIENTES:  
Inversores: personas o emprendimientos que invierten en proyectos

Prestatarios:  
Personas que no califican a financiamiento bancario y evitan otras formas con condiciones abusivas.

Empresas que venden a plazo

Sector Gobierno

## CANALES



Plataforma digital corporativa  
Intranet para proyectos,  
Comunidad  
Publicidad digital  
Abordaje por medio de equipo de ventas

## ESTRUCTURA DE COSTOS



Costo de desarrollo de plataforma,  
Salarios y honorarios, impositivos  
Comisiones por venta, Compra de big data, compra hardware, acceso a internet, publicidad digital

## MÉTRICAS DE IMPACTO



Nro de créditos otorgados, Tasa de cumplimiento de pago,  
Nro de proyectos empoderados  
Nro de nuevos emprendimientos empoderados.  
Tasa de crecimiento de emprendimientos financiados  
Nro de inversores, Tasa promedio de rendimiento

## FUENTES DE INGRESOS



Comisión inversor y prestatario  
Empresas/gobierno: comercialización de scoring crediticio y click por cliente potencial que migra a marketplace del empresa