Business Model Canvas

iseñado por:

Miguel Angel Pedraza, Luis Francisco segura

Diseñado para: Institución
Universitaria Politécnico
Grancolombiano

	En:	25/02/2017	
١Ē			

Asociados Clave

- Banco de Bogotá.
- Red Ilumno.
- Academia Local de CISCO.
- IBM Iniciativa Académica.
- Microsoft -MSDNAA.
- SUN Microsystems.

Actividades Clave

- Coordinar y liderar las estrategias.
- Impulsar cultura de gestión eficiente y sostenible de los procesos clave.
- Usar los diferentes medios para atraer posibles miembros de la comunidad.

Recursos Clave

- Recursos humanos con un alto nivel de profesionalización en áreas de competencia.
- Disponibilidad de fondos para financiar autónomamente actividades clave.

Propuesta de Valor

SERVICIOS

- Modalidad virtual.
- Modalidad presencial.
- Mobilidad estudiantil.
- Servicios de bienestar universitario.
- Servicio de ruta.

PRODUCTOS

PoliShop.

Relación con los Clientes

- Fidelización.
- Confianza.
- Contacto personalizado,
- Directo y sistemático.
- Acceso y disponibilidad total.

Canales

- Servicio al estudiante en la sede principal.
- Call center.
- Redes sociales.
- Página Web.
- eMail.

Segmento de Clientes

- 85% Potenciales
 estudiantes
 virtuales o
 presenciales,
 interesados en
 una educación
 de alta calidad
 en modalidad
 presencial o
 virtual de
 pregrado y
 postgrado,
- 15% Locales en arriendo, encargados de prestar un servicio.



■Est ■Loc

Estructura de Costos

- Salarios Prestaciones.
 14%
- Seguridad. 8%
- Tecnología. 6%
- Marketing. 13%
- Impuestos. 15%

- Transporte. 6%
- Servicios. 8%
- Insumos. 6%
- Material educativo. 6%
- Infraestructura 10%
- Mantenimiento 8%

Vías de Ingreso

- Matrículas, 90%
- Multas, 2%
- Pago por documentos. 2%
- Grados, 6%

