



TALENT BRIDGE

Bussines Canvas Model

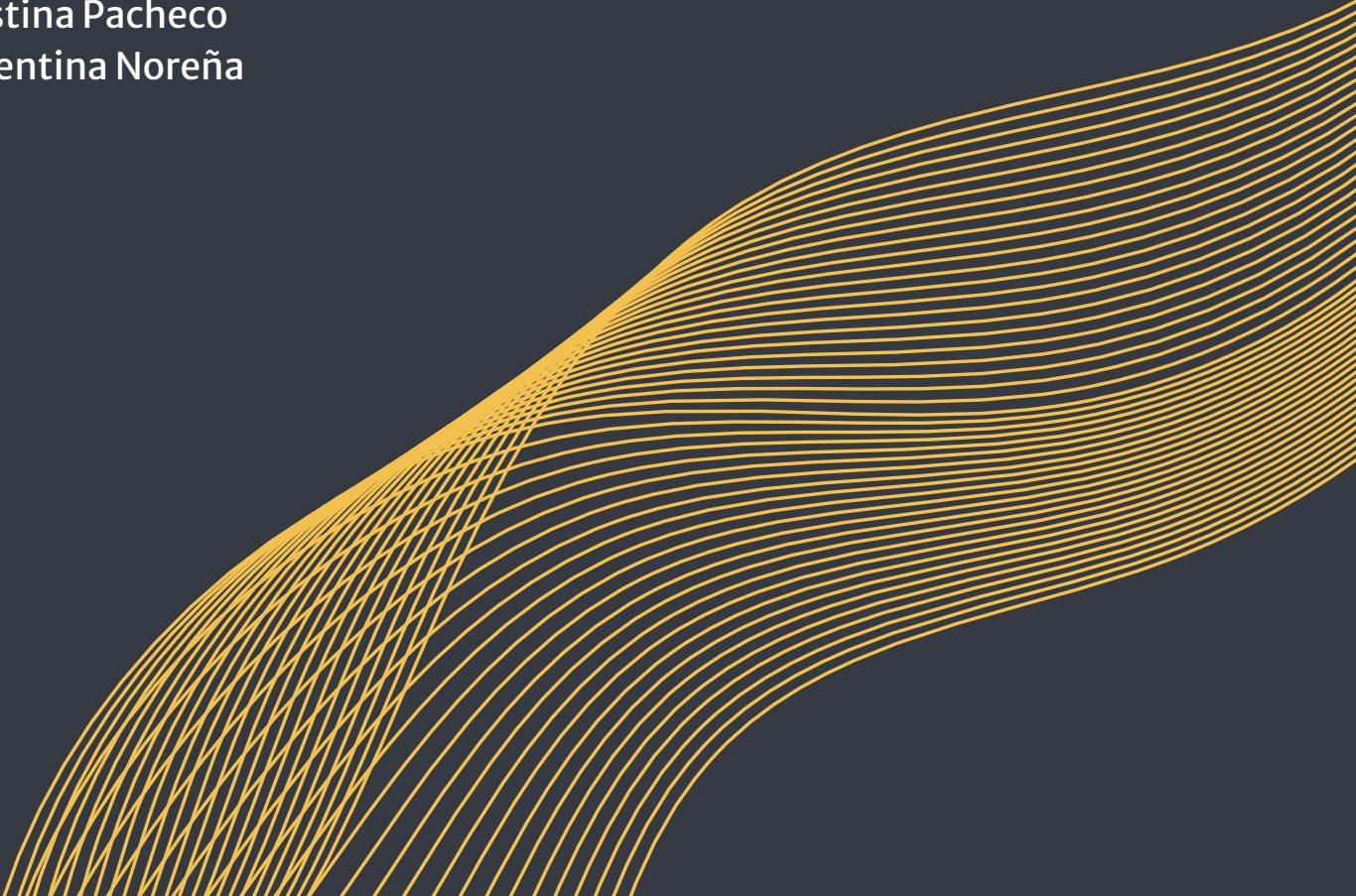
---

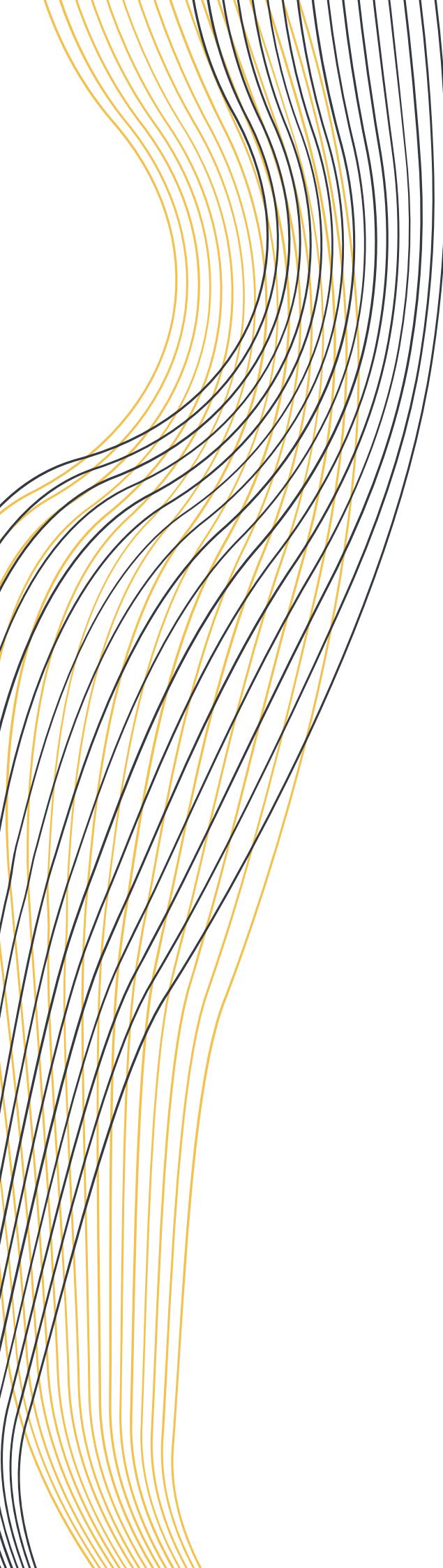
# Lienzo de Negocio

Asier de Blas

Cristina Pacheco

Valentina Noreña





## ÍNDICE

---

**04**

Introducción

**05**

Segmento de clientes

**06**

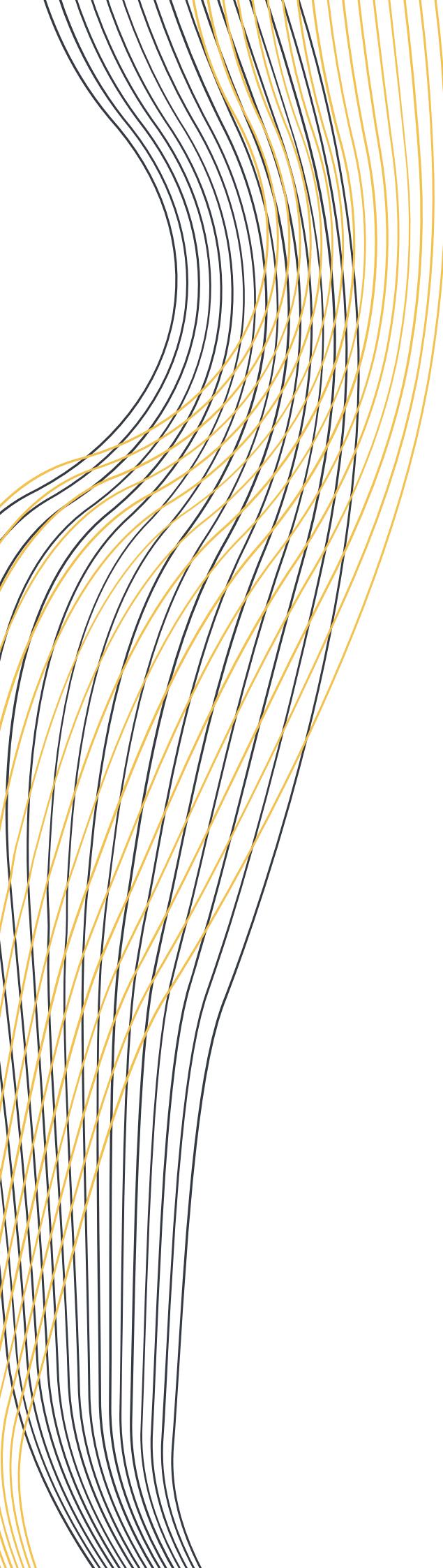
Propuesta de Valor

**07**

Canales

**08**

Relacion con Clientes



## ÍNDICE PT2

---

**09**

Recursos Clave

**10**

Actividades Clave

**11**

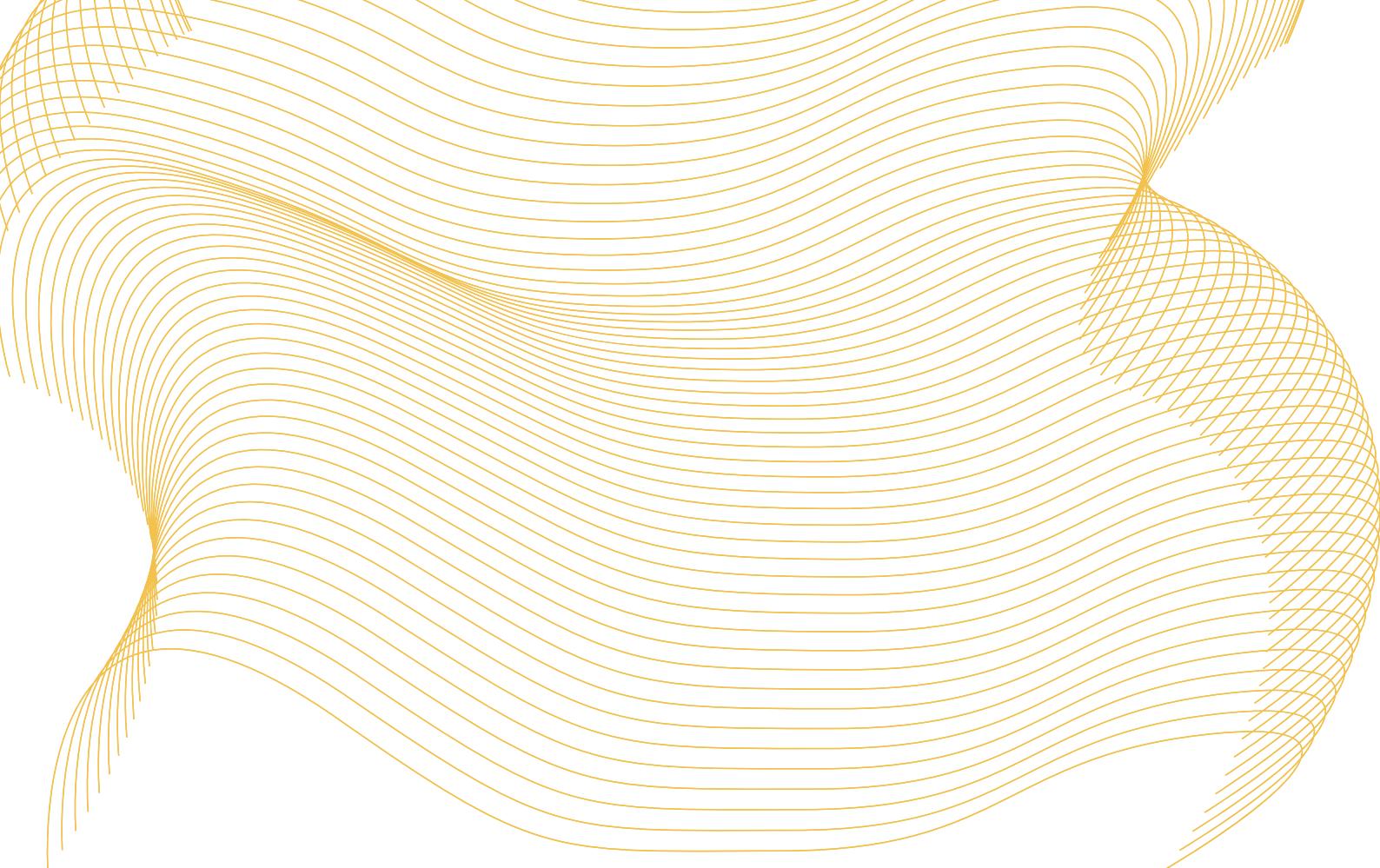
Socios Clave

**12**

Estructura de Costes

**13**

Fuente de Ingresos



## INTRODUCCIÓN

---

EL propósito del presente documento es ofrecer una idea inicial sobre los objetivos, enfoque y naturaleza del proyecto de empresa que se llevará a cabo, sirviendo como punto de partida para comprender la propuesta antes de profundizar en cada uno de sus apartados. A lo largo del documento se irán desglosando los elementos esenciales del proyecto, siempre con una mirada orientada al futuro y al desarrollo progresivo de la idea.

# 1 SEGMENTO DE CLIENTES

## ¿Quiénes son nuestros clientes?

Nuestros clientes principales son **adultos jóvenes (26-39 años)** y **adultos maduros (40-64 años)** que residen en entornos urbanos y buscan contratar servicios de manera rápida, fiable y segura.

Se caracterizan por tener **estabilidad económica**, múltiples responsabilidades y poco tiempo disponible, por lo que valoran soluciones que simplifican la contratación de profesionales. Estos usuarios aprecian especialmente:

- **Acceso inmediato** a profesionales verificados.
- **Seguridad financiera** mediante sistemas de pago protegidos.
- **Ahorro de tiempo** al evitar comparar múltiples opciones y gestionar proyectos.
- **Filtros inteligentes** por cercanía y disponibilidad.

Son perfiles **digitalmente avanzados** que buscan una experiencia ágil y centralizada, resolviendo sus necesidades sin complicaciones y con total confianza.

## ¿Cuáles son sus principales problemas o "dolores"?

Los clientes buscan una contratación rápida y eficiente. La plataforma les permite acceder de inmediato a una base de datos de profesionales filtrados y clasificados, eliminando las horas que normalmente dedicarían a comparar perfiles inadecuados.

Este ahorro de tiempo también se refleja en la gestión del propio proyecto, gracias a un entorno centralizado que facilita la comunicación, el seguimiento y la aprobación de entregas.

## ¿Dónde están nuestros clientes?

Nuestros clientes se encuentran principalmente en áreas urbanas o ciudades de gran tamaño, donde existe una mayor concentración de profesionales y usuarios, y donde el sistema de búsqueda por rango geográfico resulta más útil. Además, estos perfiles tienden a estar más familiarizados con herramientas digitales que los habitantes de zonas rurales.

## 2 PROPUESTA DE VALOR

Nuestra plataforma responde a la necesidad de **confianza y eficiencia en la contratación de talento**.

Satisfacemos la demanda de encontrar profesionales cualificados de manera inmediata y sencilla, resolviendo los problemas que la competencia no aborda completamente:

- **Simplificación y mitigación de riesgos:** facilitamos la localización de servicios profesionales de calidad en diversas áreas y garantizamos que el trabajo se completará según lo acordado, minimizando riesgos económicos y dificultades de búsqueda.
- **Comodidad transaccional:** eliminamos las molestias de llamadas prolongadas, complicaciones de pago y dificultades para identificar al experto. El pago se realiza de forma segura y sencilla mediante un sistema de Pago en Garantía.

Incluimos:

- Plataforma con **profesionales verificados**.
- Sistema de **Pago en Garantía**.
- Herramientas de **gestión de hitos integradas**

Nos diferenciamos por conectar a profesionales y clientes de forma **clara, rápida y segura**.

Con TalentBridge, no es necesario recurrir a múltiples plataformas especializadas: **desde un solo lugar**, el usuario accede a talento de diferentes campos, disfrutando de una solución de ventanilla única.

**¿Qué tan crucial es esta propuesta para el éxito del cliente?**

El fracaso al contratar un servicio especializado conlleva un riesgo significativo: un mayor gasto económico, dificultades para encontrarlo y una falta de interés tanto para empresas como para particulares. Por ello, es crucial contar con un aliado.

TalentBridge se posiciona como el socio estratégico ideal para mitigar estos riesgos.

## 3 CANALES

---

### Compra

- Web/App de la plataforma: Canal principal donde el usuario explora, reserva y paga servicios de forma intuitiva y desde cualquier dispositivo. La plataforma conecta oferta y demanda como marketplace intermediario.
- Pasarela de pago segura: Integración de métodos como tarjetas bancarias, monederos digitales (PayPal, Google Pay, Apple Pay) y opciones de pago fraccionado según el importe.

### Entrega

- Servicios presenciales: Realización en la ubicación acordada (domicilio del cliente o taller del proveedor).
- Servicios virtuales: Prestación a través de videoconferencia, chat o herramientas integradas, garantizando privacidad y conectividad.
- Coordinación flexible: Herramientas de comunicación y agendamiento compartido para facilitar la gestión entre usuario y proveedor.

### Gestión y experiencia

- Notificaciones y recordatorios: Alertas automáticas por app, SMS, email o push para minimizar ausencias y mejorar la puntualidad.
- Confirmación y valoración: Tras el servicio, el usuario confirma la entrega y valora la experiencia, alimentando el sistema de reputación y mejora continua.

## **4 RELACIÓN CON LOS CLIENTES**

### **Captación y visibilidad**

- Publicidad digital: Campañas segmentadas en redes sociales (Meta, Instagram, TikTok) y Google Ads para atraer usuarios según ubicación y necesidades.
- Colaboración con microinfluencers: Recomendaciones en comunidades locales para aumentar la confianza y el alcance.
- SEO local: Optimización para búsquedas orgánicas de servicios en la zona.
- Reseñas y programas de recomendación: Impulsan la confianza y el registro de nuevos usuarios mediante ventajas y descuentos.
- Presencia en foros y redes profesionales: Visibilidad en comunidades temáticas y foros especializados.

### **Fidelización y retención**

- Atención al cliente ágil: Chat, email y FAQ útiles para resolver dudas rápidamente.
- Ofertas periódicas: Descuentos y promociones para usuarios recurrentes y nuevos.
- Sistema de valoraciones y seguimiento: Fomenta la confianza y la relación con profesionales habituales.
- Notificaciones móviles: Recordatorios de servicios y mantenimientos.
- Beneficios por uso: Puntos o ventajas por frecuencia de uso.

### **Branding y experiencia**

- Personalidad de marca: Profesionalidad, accesibilidad y tranquilidad.
- Tono comunicativo: Cercano, sencillo y profesional.
- Identidad visual: Colores claros, tipografía legible y diseño funcional.
- Percepción: Opción segura, fácil de usar y con garantía para el usuario.
- Accesibilidad: Navegación clara, contraste adecuado y canales accesibles para todos.

# 5 RECURSOS CLAVE

---

## 1. Recursos Humanos

- Equipo Core de Desarrollo y Producto: Combinamos conocimientos técnicos, de producto y de crecimiento:
  - Asier (CTO): Responsable técnico y del crecimiento de la plataforma.
  - Cristina (Product Owner): Organiza, define y coordina el desarrollo del producto.
  - Valentina (Growth Lead): Diseña la experiencia de usuario, la parte visual y gestiona la captación de usuarios.
- Se externalizan tareas legales y contables para centrarse en el desarrollo del producto.

## 2. Habilidades y Activos Digitales

- Propiedad intelectual: El código y la lógica de la plataforma son desarrollados internamente y forman parte de los activos principales.
- Activos digitales: Marca y dominio web como elementos clave para la identidad y presencia online.

## 3. Recursos Físicos e Infraestructura

- Infraestructura en la nube: Servicios cloud con pago por uso para escalar sin grandes inversiones.
- Equipamiento básico: Ordenadores propios y trabajo en coworking o remoto para evitar gastos innecesarios.

## 6 ACTIVIDADES CLAVE

---

Nos centramos principalmente en mantener nuestra red activa y en resolver los problemas de nuestros clientes.

### 1. Actividades de Plataforma o Red

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma: Diseñamos, programamos y actualizamos continuamente nuestra web y app, asegurando que sean seguras, estables y fáciles de usar. Queremos que encontrar y contratar profesionales sea rápido y sencillo.
- Gestión del talento: Buscaremos captar a los mejores profesionales, asegurando que su perfil y servicios sean de alta calidad. También mantenemos su participación activa en la plataforma. Y daremos menos visibilidad e incluso expulsaremos de la plataforma a aquellos que generen problemas.

### 2. Actividades de Resolución de Problemas

- Gestión de pagos y legalidad: Creamos un sistema de pagos seguro y nos aseguramos de cumplir siempre la legislación vigente, para que clientes y profesionales trabajen con confianza.
- Marketing y captación de clientes: Promocionamos nuestra plataforma para atraer a PYMES y particulares, usando estrategias digitales y definiendo cómo monetizar nuestros servicios.

### Enfoque y subcontratación:

Nos centramos en lo más importante: desarrollo tecnológico y adquisición de talento. Algunas tareas secundarias, como contabilidad o gestión legal, podemos subcontratarlas para optimizar recursos.

## 7 SOCIOS CLAVE

---

En TalentBridge trabajamos con distintos socios para reducir riesgos, mejorar la calidad y asegurar nuestra oferta

### **1. Socios que reducen costos y riesgos (subcontratación):**

- Asesoría legal y fiscal: Nos mantienen al día con la normativa y nos asesoran, asegurando que todo sea legal y seguro.
- Proveedores de servicios en la nube (AWS, Google Cloud): Nos ofrecen la infraestructura tecnológica necesaria, permitiéndonos centrarnos en desarrollar nuestra plataforma.

### **2. Socios que optimizan la calidad (alianzas estratégicas):**

- Plataformas de certificación y vetting: Validan las habilidades de los profesionales, garantizando que nuestro talento sea de calidad y especializado.
- Proveedores de servicios de pago: Aseguran transacciones seguras y confiables, cumpliendo nuestra promesa de pago a profesionales y clientes.

### **3. Socios que aseguran la oferta (reciprocidad):**

Las comunidades profesionales y asociaciones gremiales nos ayudan a acceder rápidamente a profesionales verificados y mantener un catálogo sólido desde el inicio, mientras ellos obtienen nuevas oportunidades de ingresos o comisiones preferenciales.

## 8 ESTRUCTURA DE COSTES

---

### 1. Costes de Personal (El Gasto Fijo Crítico)

El coste más importante en la fase inicial recae en el salario y compensación del equipo fundador. A pesar de ser solo tres desarrolladores, su alto nivel de especialización hace que este sea el principal gasto fijo.

### 2. Costes Operacionales y Administrativos (Mínimos)

Costes fijos bajos, externalizados estratégicamente para mantener la concentración del equipo fundador en el producto.

- **Servicios Legales y Fiscales Externalizados:** Honorarios recurrentes de la gestoría externa y de la consultoría legal especializada (socio clave) para garantizar el cumplimiento normativo.
- **Costes Administrativos:** Gastos mínimos de oficina, material de oficina, y servicios básicos.

### 3. ¿Qué volumen de facturación necesita TalentBridge para cubrir todos los costes operativos?

La ventaja de un producto en web es que son servicios de bajo coste con riesgo de escalabilidad a largo plazo .

Pero realmente es la compra-venta de un dominio-web, y el gasto del personal encargado del mantenimiento de la misma ( Soporte técnico, mantenimiento de versiones, atención personalizada, etc).

El plan es conseguir una amortización de gastos esenciales en 12 meses.

## 9 FUENTE DE INGRESOS

### 1. Comisión por Transacción.

El pilar fundamental de los ingresos será la aplicación de una comisión sobre el valor bruto de cada servicio exitosamente completado a través de la plataforma.. La estructura de comisión puede ser escalonada, incentivando la lealtad: a medida que el profesional acumule un mayor volumen de proyectos e historial positivo en TalentBridge, la comisión porcentual podría reducirse. Esta metodología garantiza que la plataforma solo gane dinero cuando logra conectar con éxito el talento con la demanda y culminar un servicio, alineando el interés económico de la empresa con la efectividad de la intermediación.

### 2. Suscripciones Premium y Servicios de Valor Añadido

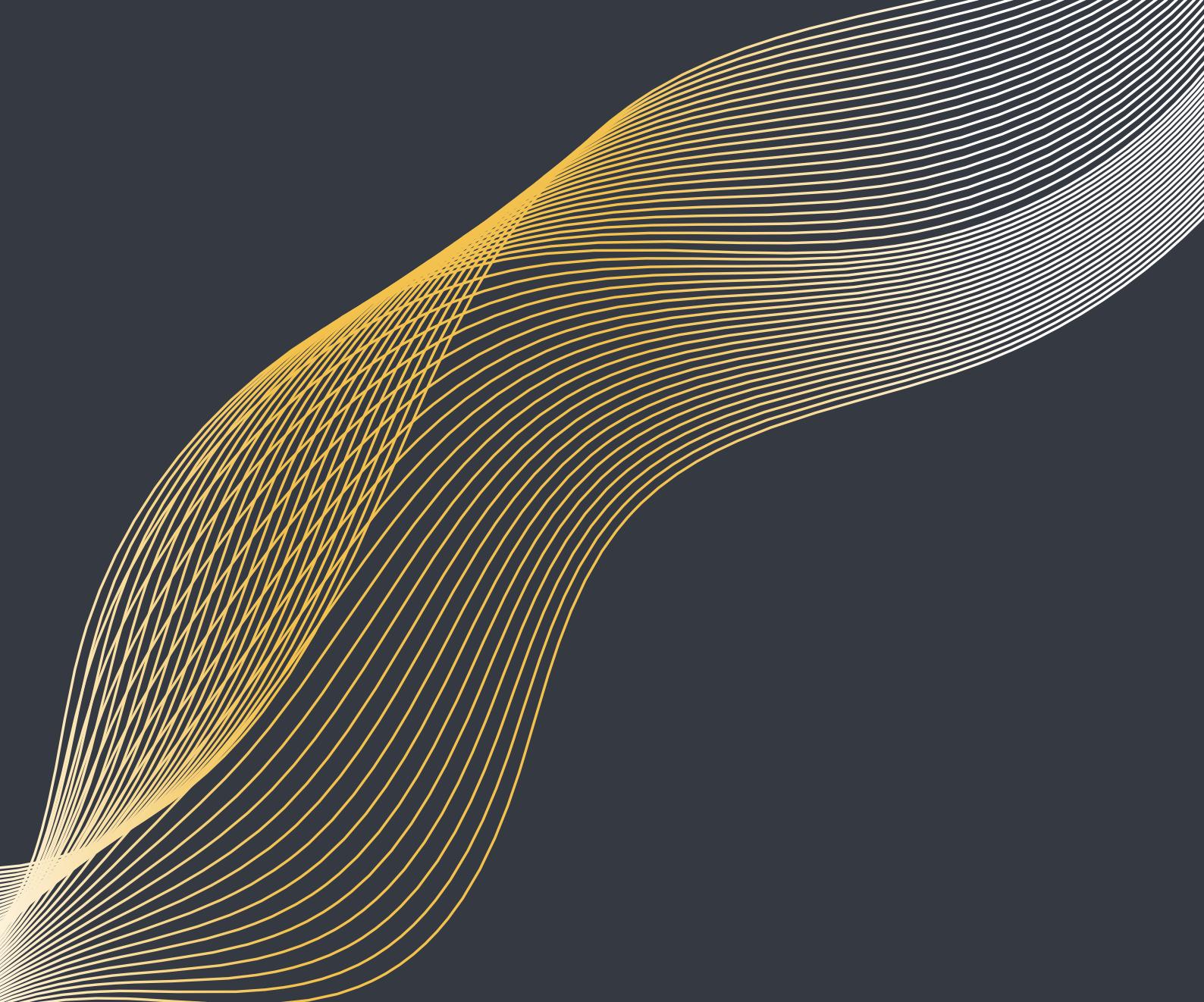
TalentBridge implementará un sistema de suscripciones mensuales premium dirigidas principalmente a los profesionales más activos o las pequeñas agencias que utilicen la plataforma:

- Profesionales: Una tarifa fija mensual podría desbloquear funcionalidades como mayor visibilidad en los resultados de búsqueda (perfil boost), reportes de mercado detallados sobre la demanda de sus habilidades, o la eliminación de límites en la cantidad de propuestas que pueden enviar por mes.
- Clientes (PYMES/Empresas): Para las empresas que busquen un alto volumen de contratación o servicios de selección más sofisticados, se ofrecerá una suscripción que incluya screening prioritario, acceso a métricas avanzadas de los profesionales o una account manager dedicado para facilitar procesos de selección complejos.

### 3. Publicidad y Patrocinios (Monetización del Tráfico)

Una vez que la plataforma alcance un volumen considerable de tráfico cualificado (tanto profesionales especializados como PYMES), se abrirá la puerta a la venta de espacios publicitarios:

- Venta de banners o anuncios no intrusivos a empresas que ofrezcan productos o servicios complementarios a nuestra audiencia.
- Alianzas con marcas para patrocinar secciones específicas de la plataforma, newsletters o eventos virtuales para la comunidad.



# FIN

DevCrew  
TalentBridge  
©2025