

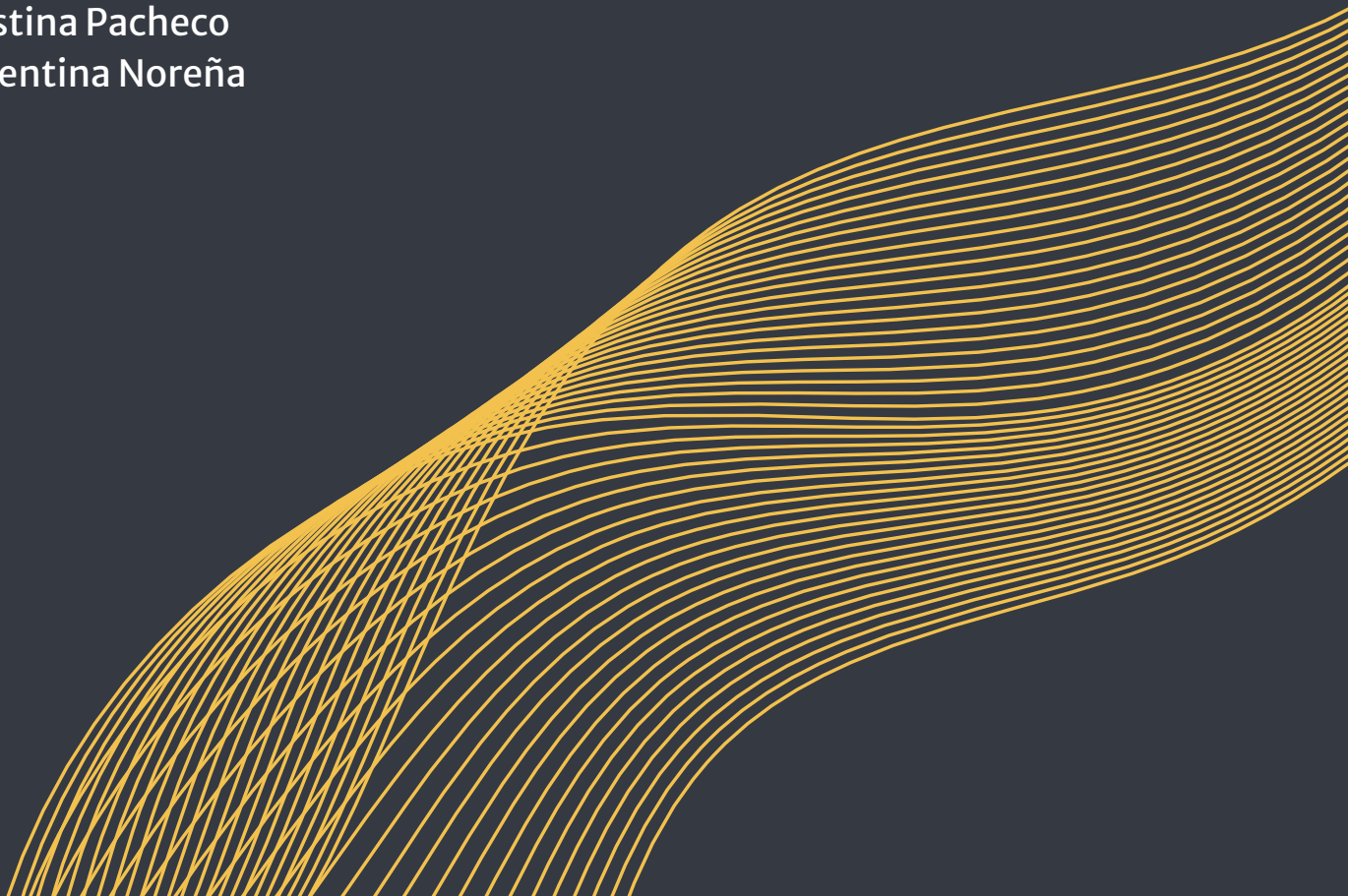


TALENT BRIDGE

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

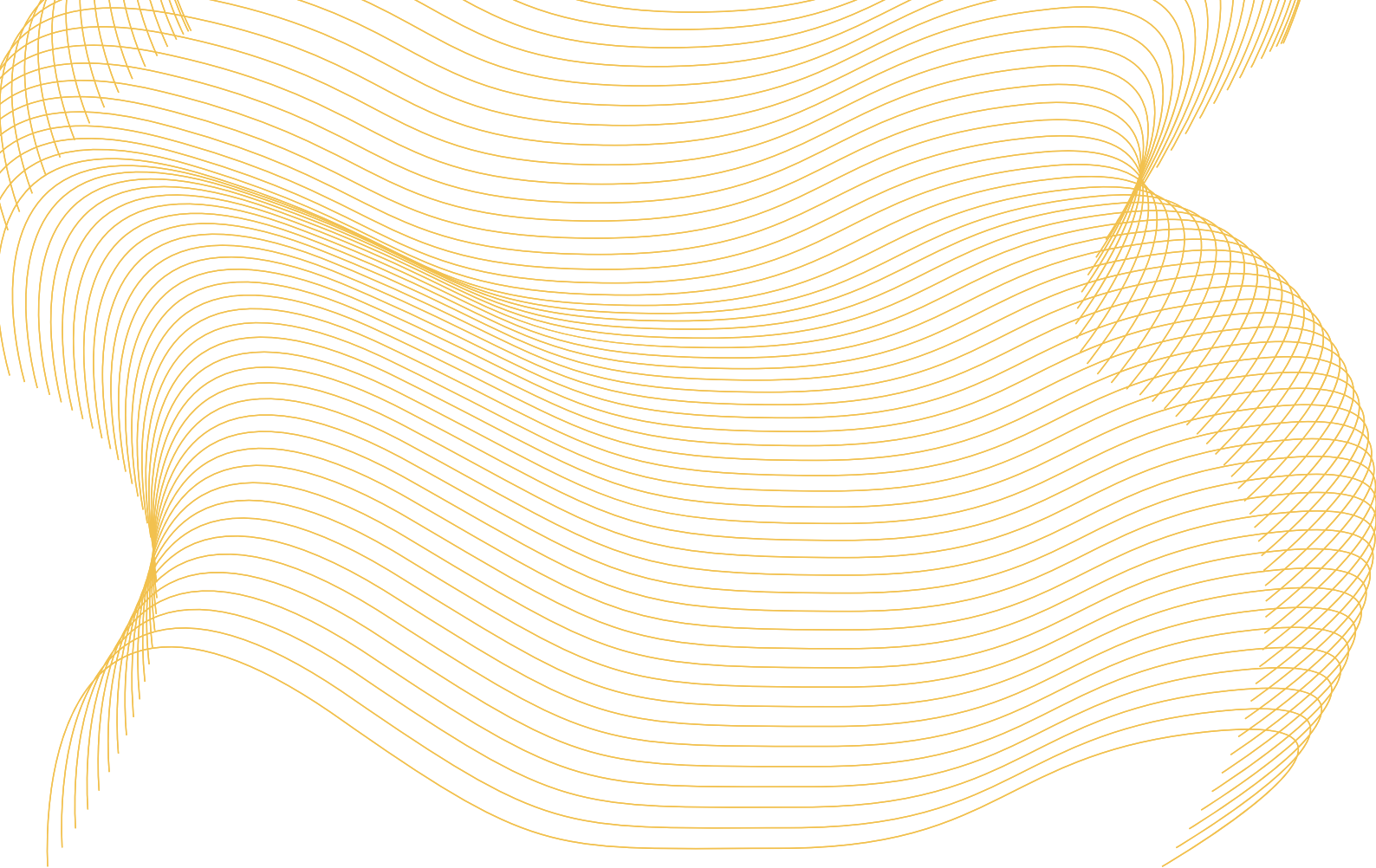
Socios Clave

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

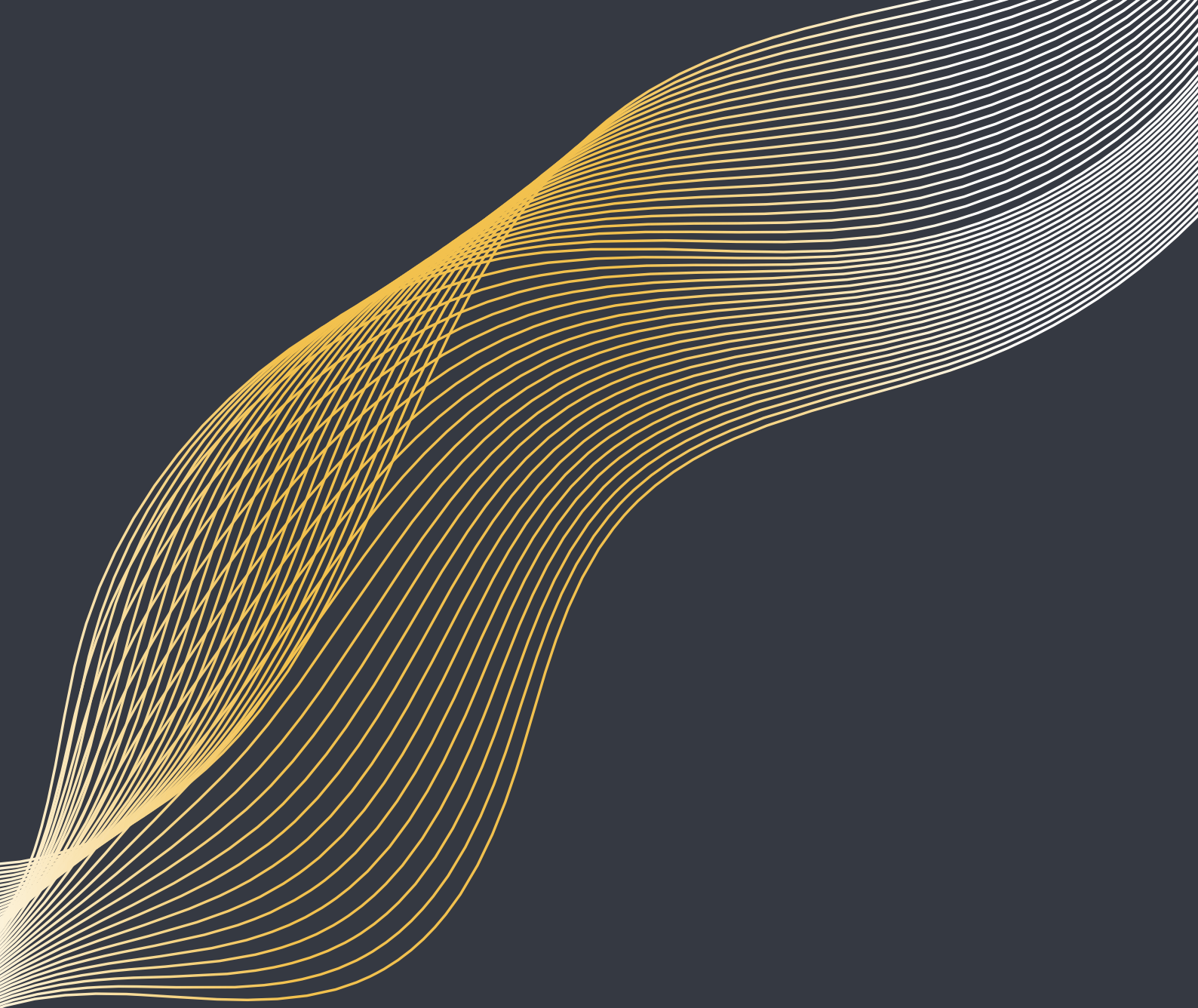
TalentBridge implementará un sistema de suscripciones mensuales premium dirigidas principalmente a los profesionales más activos o las pequeñas agencias que utilicen la plataforma:

- **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