

# Business Model Canvas

Diseñado para:



Relaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Mercado Meta - Clientes
<b>MOTIVACIÓN PARA REALIZAR SOCIEDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Serveis d'ocupació locals</li> <li>* Facebook</li> <li>* Recomendadores de empleados</li> </ul>	<b>CATEGORÍAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Gestión de las ofertas de empleo</li> <li>* Resolución de posibles problemas que presente la App</li> <li>* Contacto permanente con empleadores y recomendadores</li> </ul> <div>                     - ¿Qué actividades clave requiere tu propuesta de valor?                      - Canales de distribución                      - Relaciones con los clientes                      - Flujos de Ingresos                 </div>	<b>CARACTERÍSTICAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Página de publicación , recomendación de ofertas de trabajo a través de Facebook</li> <li>* Proximidad de contactos y confianza de los aspirantes</li> <li>* En caso de urgencia de la oferta de difusión casi viral por contactos.</li> <li>* Gestión de los aspirantes a la oferta en la plataforma web y app</li> <li>* Web responsive</li> <li>* Reducción de riesgo de a quien contactas</li> </ul> <div>                     - ¿Qué tipo de valor estamos generando para los clientes?                      - ¿Qué tipo de necesidades estamos atacando?                      - ¿Qué paquetes o soluciones estamos creando para nuestros clientes meta?                      - ¿Qué tipo de problemas en el mercado estamos resolviendo?                 </div>	<b>EJEMPLOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Autoservicio en caso de usuario Freemium</li> <li>* Servicio personalizado en caso de Premium</li> </ul> <div>                     - ¿Qué tipo de relaciones buscamos con los clientes corto/mediano/largo plazo?                      - ¿Cómo se pueden integrar a nuestro modelo de negocios?                      - ¿Cuánto cuestan?                 </div>	<b>EJEMPLO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>* <b>Nicho de Mercado</b> : Empleadores con urgencia y que no cuenten una infraestructura de recursos humanos, y quieran contar con un empleado recomendado de su red de contactos.</li> <li>* Mercado Nacional Inicialmente</li> </ul> <div>                     - ¿Para quién se está creando valor?                      - ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?                 </div>
	<b>Recursos Clave</b> <p>TIPOS DE RECURSOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Alojamiento ( Servidores propios o alojamiento ajeno)</li> <li>* Personal con conocimientos de desarrollo y mantenimiento de app's</li> </ul> <div>                     - ¿Qué recursos requiere tu propuesta de valor?                      - Recursos de tus canales de Distribución                      - Necesidades para las relaciones con los clientes                      - Necesidades para los flujos de ingresos                 </div>		<b>Proceso de evaluación:</b> <p>1. Presencia: Online ( internet )</p> <p>2. Difusión: Facebook - Boca a boca</p> <p>3. Adquisición: Online - Paypal</p> <p>4. Propuesta de valor producto entregado : Empleados de confianza y recomendados</p> <div>                     - ¿Qué canales de comunicación prefieren tus clientes?                      - ¿Cómo los estás contactando ahora mismo?                      - ¿Cómo estamos integrando dichos canales?                      - ¿Qué canales funcionan mejor?                 </div>	
<b>Estructura de Costos</b> <p>TU NEGOCIO ESTA BASADO EN:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Hosting</li> <li>* Publicidad</li> </ul> <div>                     - ¿Cuáles son los costos más relevantes inherentes a tu modelo de negocio?                      - ¿Qué recursos clave son los más costosos?                      - ¿Qué actividades clave son las más costosas?                 </div>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>		<b>Flujos de Ingresos</b> <p>TIPOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Modelo free para el usuario y la empresa</li> <li>* Publicidad tipo display en la web. Contextualizada en función de las ofertas de empleo (categoría, por ejemplo). Gestionada "tipo AdSense" o negociada directamente con el anunciante:</li> <li>o Por ejemplo, academias y cursos relacionados con la temática de la oferta de empleo</li> <li>* Opción de cobrar por servicios:</li> <li>o Publicidad de la oferta de empleo en Facebook (Facebook Ads)</li> <li>o Filtrado de las ofertas recibidas</li> <li>o Oferta o empresa "destacada"</li> <li>o Servicio de "urgencia" (todo lo anterior)</li> </ul> <div>                     - Tus clientes están dispuestos a pagar ¿por qué clase de valor?                      - ¿Por qué están pagando actualmente?                      - ¿Cómo preferirían pagar?                      - ¿Cuánto contribuye cada flujo de ingresos al total de tus ingresos?                 </div>	
<p>OPCIONAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* Costos Fijos:</li> <li>o Personal de actualización de contenidos y mantenimiento de los servicios de la aplicación web y app</li> <li>o Infraestructura informatica para realizar las funciones los empleados</li> </ul>				