

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

incoco 

socialab

 **CENTRO PYME
ADENU**
AGENCIA DE DESARROLLO
ECONÓMICO DE NEUQUÉN

NEUQUÉN
PROVINCIA **JUNTOS
PODEMOS
MÁS**

**Pan American
ENERGY**

Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cómo colaboramos con ellos?
¿Qué valor les ofrecemos?
¿Qué valor ellos nos ofrecen?

Indicadores para medir:
- Ventas
- Clientes
- Retención

Actividades clave



- La divulgación del conocimiento a través del juego y las nuevas tecnologías.
- La búsqueda continua de capacitadoras.
- La Alianza con empresas clave en cada sector.
- La actualización y mejora de la aplicación.

Recursos clave



¿Qué recursos clave necesitamos?
¿Cómo los obtenemos?
¿Cómo los usamos?

Indicadores para medir:
- Costos
- Retención

Propuestas de valor



- La utilización del juego para mejorar el flujo de aprendizaje y su calidad.
- Las clases son cortas, para que se puedan aprovechar los tiempos muertos.
- Ayudamos a la inserción laboral a través de alianzas clave en distintos rubros.
- Equipamos las posibilidades a jóvenes y adultos de zonas rurales al permitirles capacitarse en áreas primordiales de la transformación digital.
- Permitimos la concreción de un camino propio de aprendizaje con certificados avalados de conocimientos y aptitudes.
- Tenemos un costo totalmente accesible que ayuda a educarse inclusive en situación de desempleo.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones buscamos?
¿Cómo las obtenemos?
¿Cómo las usamos?

Indicadores para medir:
- Ventas
- Clientes
- Retención

Canales



¿Cuáles son los canales que usamos?
¿Cómo los obtenemos?
¿Cómo los usamos?

Indicadores para medir:
- Ventas
- Clientes
- Retención

Segmentos de cliente



- Los nativos digitales que desconfían de la educación tradicional y se sienten aprisionados por el estricto de las carreras superiores.
- Aquellos que, por cuestiones de lejanía o malestar físico, son incapaces de educarse en la educación presencial.
- Quienes a fracasado con la metodología expositiva de las clases y desean probar una manera lúdica de aprender.
- Profesionales con poco tiempo ocioso que consideran indispensable la educación en nuevas tecnologías para el futuro próximo de su carrera.
- Amantes de la polimatía y los nuevos conocimientos

Estructura de costes



¿Cuáles son los costos más importantes?
¿Cómo los obtenemos?
¿Cómo los usamos?

Indicadores para medir:

- Ventas
- Clientes
- Retención

Fuentes de ingresos



- A través de una lógica freemium, contaremos con una opción gratis, que puede acelerarse o mejorarse mediante microtransacciones, o con una suscripción mensual o anual.
- Al ser una organización social, procuraremos la búsqueda de donaciones que busquen ayudar al mejoramiento de la calidad de vida general.
- El talento albergado en nuestra base de datos nos brindará la posibilidad de prestar servicio a empresas para la captación de personal.