

Canvas - Modelo de Negocio FUNDACIÓN STARK



ALIADOS CLAVE



Se presenta como aliado clave el ICBF - Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y es recurso clave puesto que, emplea madres comunitarias para ciertas poblaciones vulnerables de la ciudad



ACTIVIDADES CLAVE



- Uso del computador o medio por el cual va a interactuar con la pagina
- Ingreso de la pagina
- Navegación por la interfaz
- Interacción por chat con diferentes mujeres de la comunidad

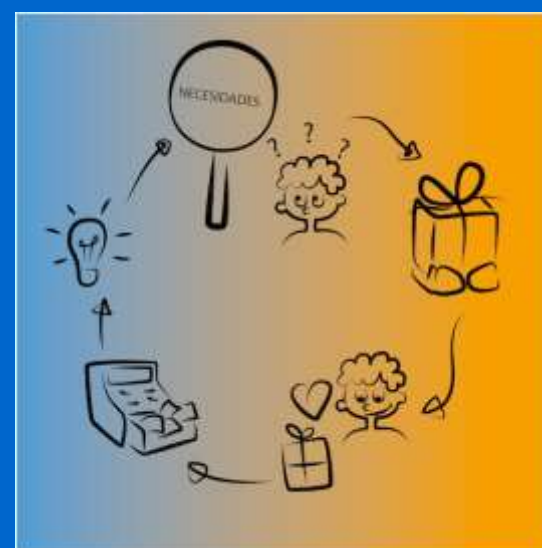


PROPUESTA DE VALOR



-El valor que se le brinda al cliente es información concreta y clara de diferentes temas como conceptos de igualdad y equidad de género, empoderamiento femenino, entre otras nociones

-Incluso los distintos mecanismos de control y redes de apoyo, hasta las diversas leyes y políticas que por ser mujer deberían de tener conocimiento por medio de una página web interactiva como propuesta



RELACIONES DEL CLIENTE



La relación con el cliente es directa, se le notifica el desarrollo de la propuesta y el contenido que llevaría y de esa manera nuestro cliente aportaría sus ideas o propuestas de mejoramiento que podría contener la pagina

Además de los intermediarios, donde son las madres comunitarias que podrían comunicarnos sobre como el uso de la propuesta se ve beneficiado a las usuarias de la comunidad



SEGMENTOS DE CLIENTES



Las usuarias tomadas como base para el proyecto, son aquellas que en algunos momentos de su vida fueron vulneradas por sus derechos, muchas de ellas son amas de casa dedicadas a la crianza de sus hijos e incluso fueron discriminadas por sus familias y sociedad por haber quedado embarazada a temprana edad

Usualmente muchas de ellas cuentan con al menos un dispositivo tecnológico



RECURSOS CLAVE



- Se cuenta con un equipo de trabajo para realizar la propuesta
- Computador
- Fuentes de información confiables para la página web
- Se requiere financiación y una entidad importante que represente a la página para que así sea verídico



CANALES



Los medios donde se puede llegar al cliente es de forma virtual

Con las usuarias de forma presencial por medio de sesiones donde nos cuente su grado de satisfacción del uso de la página



ESTRUCTURA DE COSTOS



-Computador para poder desarrollar la página y a su vez para constantes actualizaciones

-Costo de hosting y dominio para la página

-La inversión del tiempo como equipo de trabajo para el manejo de la página

-Costos varios



FLUJO DE INGRESOS



Para el flujo de ingresos, para que el desarrollo de la propuesta sea sustentable, por medio de la pagina se puede -Realizar anuncios publicitarios

-Incluir una sesión donde las mujeres de la comunidad presenten sus emprendimientos y de esa forma obtener una comisión por esas ventas.

-Reconocimiento monetario por la utilización de la página como patente incluso para nuevos clientes o alianzas.

