

**Business  
Model  
Canvas**

**WUANDH**



**SOLUCIONES DEMENTES**

# Llena tu propio Lienzo:

## Socios clave:

1. Universidades para fomentar la participación.
2. Estudiantes que actúen como moderadores.
3. El internet.
4. Patrocinadores.

## Actividades clave:

1. Promover la red social.
2. Un reglamento.
3. Intercambio de negocios.

## Recursos clave:

- Tiempo de administrar la página.
2. Administrar la red.
  3. Conocimiento en redes sociales.
  4. Moderadores del grupo.

## Propuesta de valor:

1. Dar solución a problemas de desempleo a los adolescentes.
2. Crear un nuevo flujo económico por medio de la red social, dando así un intercambio en compra y venta de bienes o servicios.
3. Mejorar las condiciones de salud mental ocasionado por la universidad.

## Relación con clientes/usuarios:

Relación a través de la red social. En cuentas digitales de satisfacción y atención al usuario.

## Canales:

1. Publicidad por Facebook, Discord, podcast e Instagram.
2. Impulso de universidades para que los estudiantes conozcan esta herramienta.

## Segmento de clientes/usuarios:

1. Estudiantes de cualquier universidad del país.
2. Que tengan o no problemas financieros.
3. Estudiantes que quieran impulsar su emprendimiento o pertenecer a comunidades de desarrollo social.

## Costos:

1. Tiempo en la administración de la página.
2. Desarrollo de la página de bajo costo.
3. Publicidad.

## Ingresos:

1. Inversiones al desarrollo a futuro de una app premium con mayor funcionalidad y con más acceso.
2. Donaciones, comisiones por intercambio de bienes y servicios entre los estudiantes.