

Business Model Canvas

Diseñado por:

ROLEMATCH

Diseñado para:

Collision EBT

En: 27/11/2023

Iteración # 2

Asociados Clave

Empresas en búsqueda de talento, ya sea para contrataciones internas o externas.

Instituciones gubernamentales que trabajen por el desempleo juvenil.

Universidades que tengan carreras administrativas e ingenieriles.

Oficina de Egresados y Oficina de Bienestar de las Universidades.

Bolsas de Empleo o Plataformas de Empleo en línea.

Proveedores de Educación en línea.

Mentores de Empleabilidad y Reclutadores (como influencers de marca)

Actividades Clave

-Mantenimiento Plataforma.
-Gestión Redes Sociales.
-Gestión de Alianzas.
-Participación en Eventos y Webinars

-Optimización de perfiles y match de roles. -Desarrollo de contenido educativo.
-Asesoramiento personalizado.
-Investigación de mercado tecnológico.

Recursos Clave

Formulario en página web para diagnosticar roles potenciales.

Plataforma web:
Cursos y Reservas

Blog del Sitio Web:
Contenido Educativo

Base de Datos de los usuarios

Plantillas de Roles, Habilidades, Hojas de Vida

Ofertas de Empleo

Propuesta de Valor

Transformamos los perfiles profesionales de las personas, resaltando sus habilidades y logros únicos para hacerlos más atractivos y alineados con las oportunidades en la industria tecnológica. Ayudamos a nuestros clientes a destacar su potencial y autenticidad, permitiéndoles presentarse tal como son, pero de manera más efectiva y atractiva. Al hacerlo, resolvemos el problema de la falta de visibilidad y diferenciación en el mercado laboral, brindando a nuestros clientes B2C la oportunidad de destacar y tener éxito en sus carreras tecnológicas. Mientras que en el B2B proporcionamos acceso a un pool diverso de profesionales altamente calificados y adecuados para las necesidades específicas de la industria tecnológica.

Relación con los Clientes

B2C. Relación Personalizada a través de asesoramiento individualizado y recomendaciones adaptadas.

B2B. Relación de Confianza, Eficiencia y Calidad. Ahorrando tiempo de búsqueda, y entregando perfiles de calidad.

B2C. Relación de Apoyo Continuo, brindando actualizaciones y recursos periódicos para ayudar a los clientes a avanzar.

Canales

Redes sociales. Principalmente Instagram, LinkedIn, Tik Tok y Youtube, en donde podemos realizar incluso Webinars y Eventos.

Línea de soporte al cliente a través de Videoconferencias y a través de Chat en Línea como Whatsapp

Plataforma Web donde se alojarán los servicios

Email marketing para el envío de actualizaciones de contenido y ofertas de servicios.

Segmento de Clientes

Profesionales en Búsqueda de Empleo en la Industria Tecnológica:

Jóvenes profesional o estudiantes de último semestre de carreras administrativas e ingenieriles entre los 18 y 28 años, estrato socioeconómico de 2 a 3. A ellos les importa su crecimiento profesional, sentirse exitosos, competitivos y valorados en sus trabajos.

Empresas de Tecnología:

Fundadores o Reclutadores que tienen problemas para encontrar e identificar candidatos que se adapten a sus necesidades.

Estructura de Costos

Costos Fijos: Salarios, Coworking (Arrendamiento, Internet y Servicios), Gastos de Mantenimiento de la Plataforma web, Gastos de Representación, Transporte, Formación y Depreciación = 12.000.000 COP

Costos Variables: 2,65% por venta + 800 COP + IVA (+/-) = 5,8%

Vías de Ingreso

- B2C. a. Membresías: 1. Plan profesional: Acceso a cursos de forma vitalicia. 2. Plan Élite: Acceso a cursos de forma vitalicia y Agendamiento de Asesorías Personalizadas.
B. Pago por uso: Paquetes de Servicios, Conferencias y Seminarios.
- B2B. Servicios Empresariales. Comisión de ventas por venta de cursos sobre habilidades técnicas: prom 13%