

Diseñado para:

Diseñado por:

Fecha:

Versión:

Su organización

Cuadro del modelo de negocio

Principales socios	Principales actividades	Propuestas de valor	Relación con el cliente	Segmentos de clientes
<p>Principales socios</p> <p>Reclutamiento de participantes a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ONG - Iglesias - Escuelas - Casas comunitarias - Gobiernos locales <p>Programa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profesores de arte/supervisores de artesanía - Formadores - Empresas locales <p>Venta de productos/marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Minoristas locales - Plataformas en línea 	<p>Actividades que deben realizarse:</p> <p>Desarrollar materiales de mercadotecnia (folletos/carteles/sitio web) para reclutar participantes</p> <p>Crear un equipo para la gestión y capacitación de proyectos y clases de arte</p>	<p>Participantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un lugar seguro para aumentar la confianza en uno mismo - La oportunidad de descubrir talentos creativos - La oportunidad de iniciar un negocio juntos y generar ingresos <p>Compradores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La tienda ofrece productos originales y únicos a un precio justo - Al comprar un producto, apoyas a las mujeres de las comunidades locales y las ayudas a crear un medio de subsistencia <p>Conoces a las mujeres de la tienda y las ves cara a cara, por lo que puedes ver y sentir el impacto del proyecto en sus vidas</p>	<p>Participantes:</p> <p>Las relaciones personales se basan en la confianza Los participantes son cocreadores</p> <p>Compradores:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Relaciones personales y más formales con el cliente. - Los clientes pueden convertirse en miembros de la comunidad <p>Canales</p> <p>Participantes:</p> <p>Contacto cara a cara (iglesias, comunidades, ONG), periódicos y carteles locales y en línea, a través de WhatsApp, teléfono, Zoom y correo electrónico.</p> <p>Compradores:</p> <p>Contacto presencial en la comunidad, tienda y en línea, a través del sitio web y las redes sociales</p>	<p>Participantes:</p> <p>Mujeres nigerianas de entre 18 y 25 años de la región de Abudja. Desempleadas, con baja autoestima; a menudo, con hijos. Con escasa educación y, con frecuencia, criadas en familias de bajos ingresos.</p> <p>Compradores:</p> <p>Compradores de nuestros productos: hombres/mujeres de clase media de Nigeria de 25 años o más que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proviene de familias de clase media y, por lo tanto, tienen dinero para gastar - Aprecian los productos originales y de fabricación local - Quieren contribuir a las comunidades locales o a una causa social
	<p>Recursos principales</p> <p>El proyecto necesita:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un lugar de trabajo para fabricar los productos. - Materiales y herramientas - Un punto de venta (físico o en línea) - Una sala de capacitación para la formación y las clases de arte - Computadoras para el sitio web 			

Estructura de costos	Estructura de ingresos
<p>Presupuesto Costos de la actividad Marketing y sitio web Sala de capacitación y lugar de trabajo Alquiler de la tienda Materiales</p> <p>Costos totales de la actividad:</p> <p>Horas de trabajo: - Gestión de proyectos - Formación y enseñanza del arte: - Ventas: - Finanzas - Comunicación - Etc.</p> <p>Total de horas:</p>	<p>Modelo de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Patrocinio de empresas locales con: dinero/horas/experiencia/materiales - Patrocinio por parte de una organización local para el lugar de trabajo/aula - Financiamiento por parte de los gobiernos locales o nacionales - Financiamiento por donantes internacionales - Financiamiento por parte de miembros de la comunidad - Venta de productos