CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL

LEAN CANVAS – MULTISERVICIOS BAHAR

<table>
<tr>
<td rowspan="2">

Problemas

- Dificultad de la comunidad para acceder de manera rápida y confiable a servicios de impresión, fotocopiado y trámites documentales.
- Limitado acompañamiento en la elaboración de documentos personales, académicos y laborales.
- Necesidad de apoyo en gestiones administrativas y digitales para personas con escaso acceso a herramientas tecnológicas.

</td>
<td>

Solución

- Prestación integral de servicios de fotocopiado, impresión, digitación y preparación de documentos.
- Elaboración de hojas de vida, cartas, formatos y otros documentos administrativos.
- Descarga e impresión de certificados, antecedentes e inhabilidades.
- Apoyo en actividades académicas, trámites digitales y gestión documental.

</td>
<td rowspan="2">

Propuesta de valor única

MULTISERVICIOS BAHAR brinda soluciones integrales de apoyo documental, administrativo y académico, ofreciendo atención ágil, personalizada y accesible para facilitar la realización de trámites, elaboración de documentos y servicios de oficina en un solo lugar.

“Soluciones documentales y administrativas al alcance de todos.”

</td>
<td>

Ventajas injustas

- Amplio portafolio de servicios en un mismo punto de atención.
- Atención personalizada y acompañamiento durante la realización de trámites.
- Facilidad de acceso para personas con limitadas competencias digitales.
- Rapidez, confiabilidad y cercanía con la comunidad.

</td>
<td rowspan="2">

Segmentos de cliente

- Padres de familia con hijos estudiando en niveles de educación básica, media
- Estudiantes de educación superior.
- Personas en búsqueda de empleo con edades entre 20 y 45 años.
- Emprendedores y pequeños comerciantes.
- Trabajadores independientes.
- Comunidad en general que requiera servicios documentales y administrativos.

</td>
</tr>
<tr>
<td>

Métricas clave

- Número de servicios prestados por día.
- Cantidad de clientes atendidos mensualmente.
- Nivel de satisfacción del cliente.
- Porcentaje de clientes recurrentes.
- Ingresos generados por línea de servicio.

</td>
<td>

Canales

- WhatsApp.
- Facebook.
- Referidos y voz a voz.
- Punto de atención al público.
- Alianzas con instituciones educativas y organizaciones locales.

</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">

Estructuras de costos

- Costos (Equipos de cómputo e impresoras.)
- Insumos (Tóner, tinta, papel y demás).
- Servicio de internet.
- Energía eléctrica y servicios públicos.
- Mantenimiento de equipos.
- Publicidad y promoción.

</td>
<td colspan="3">

Flujo de ingresos

- Servicios de fotocopiado.
- Impresión y digitalización de documentos.
- Elaboración de hojas de vida y documentos administrativos.
- Descarga y gestión de certificados y trámites digitales.
- Apoyo académico y transcripción de documentos.
- Servicios especializados de apoyo de oficina.

</td>
</tr>
</table>