

BUSINESS CANVAS

JUMP!

TRABAJOS DE CLIENTE

- Alcanzar una meta, un sueño profesional, decidiendo cuál va a ser la carrera que va a seguir y definiendo los objetivos que desean alcanzar en esta.
- Encontrar un trabajo bien remunerado, que lo haga feliz y le proporcione estabilidad a futuro.
- Decidir cuales son los programas de educación que le permitirá alcanzar sus objetivos de carrera.
- Tener reconocimiento social por sus logros profesionales.
- Realizar actividades complementarias que le permitan sostenerse económicamente mientras encuentra un empleo.
- Analizar cuáles habilidades blandas debe reforzar para aumentar su empleabilidad.
- Identificar sus habilidades y preferencias para orientar sobre ellas, su trabajo personal y profesional.
- Tener participación en el mercado laboral, con el fin de satisfacer sus necesidades básicas.
- Usar sus conocimientos para aportar a la solución de retos que se generan en el momento de crisis actual.

FRUSTRACIONES

- En crisis como la creada por el coronavirus aumenta el desempleo y una vez finaliza las personas no encuentran fácilmente como reincorporarse en un mercado laboral, en el que encuentran una menor demanda de trabajadores y una mayor oferta de personas buscando un trabajo.

- Al no tener una guía adecuada se puede elegir una carrera que hará que la persona se sienta frustrada.
- Con la incertidumbre de cómo está cambiando el mercado laboral se pueden acceder a educación y prepararse para carreras con una demanda en el mercado baja o inexistente.
- La persona se siente frustrada socialmente al no conseguir un trabajo o al no avanzar en su carrera.
- No sentirse realizado académica y laboralmente al estar en situación de desempleo.
- No contar con ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas.
- Temor por su futuro profesional debido a la pérdida de capacidad de reclutamiento de las empresas por las afectaciones económicas de la pandemia.
- Depresión, ansiedad y otros problemas de salud mental asociados a la incertidumbre ocasionada por un evento global que enmarca un futuro en recesión.
- Miedo porque su desempleo pueda afectar su futuro profesional al acumular una larga temporada sin actividad laboral.
- Incurrir en gastos e inversión de tiempo en actividades que no resulten favorables para su futuro, solo por no “perder el tiempo” en momento de crisis.
- Frustración y desacomodo con una realidad para la cual no se está preparado y que restringe la libertad de desenvolverse de manera profesional.

BENEFICIOS

- En situaciones como la generada por el coronavirus donde la persona tiene tiempo disponible, puede usarlo para desarrollar habilidades que les permitirá ser competitivos al momento de buscar un nuevo trabajo.
- Tomar decisiones de carrera con la tranquilidad de saber que sus objetivos son alcanzables y que los cambios en el mercado laboral no los afectará.
- Conocer los resultados futuros que generará completar un programa de educación o tomar un trabajo antes de tomar la decisión.
- Conectarse con empresas de manera más ágil y desde un solo lugar para aplicar a ofertas de empleo adecuadas a su perfil profesional.
- Encontrar trabajos acorde a los deseos y con la remuneración esperada.

- Matricularse en programas que permitirán alcanzar los objetivos profesionales en menos tiempo y a un costo más bajo.
- Capacidad de formarse en los conocimientos y habilidades que le permitan apalancar su profesión y ser más atractivo para el mercado laboral luego de superada la pandemia.
- Aplicar a trabajos con la tranquilidad de saber que se cumplen los requisitos y que hay una mayor probabilidad de obtenerlo.
- Mejorar la autoestima al sentirse seguro con las decisiones de carrera que se ha tomado y satisfecho con su ocupación.
- Acceso a educación y formación de calidad desde cualquier parte donde se encuentre la persona.
- Iniciativas gubernamentales en alianzas con sectores con el fin de promover mayor acceso al trabajo.
- Con disponibilidad de tiempo, facilidad de acceso a plataformas de e-learning.
- Conocer alguna expectativa de empleabilidad a futuro, teniendo en cuenta los cambios generados en el sistema como consecuencia de la crisis.
- Educación virtual con valor y reconocimiento social frente a la educación presencial.
- En su lugar de trabajo actual, recibir formación adicional en tecnologías o nuevos recursos con el fin de facilitar la transición hacia el teletrabajo mientras se especializa en otro tipo de habilidades útiles para momentos coyunturales.

DOLORES (FRUSTRACIONES)

- En crisis como la creada por el coronavirus la persona puede quedar sin trabajo y una vez esta finaliza no encuentra como reincorporarse en un mercado laboral con una menor demanda de trabajadores y una mayor oferta de personas buscando un trabajo.
- Al encontrarse en cuarentena no se encuentran actividades que hacer o cómo podría aprovecharse el tiempo haciendo que la persona se sienta estancada en su vida profesional.
- Al no tener una guía adecuada se puede elegir una carrera que hará que la persona se sienta frustrada.
- Con la incertidumbre de cómo está cambiando el mercado laboral se pueden acceder a educación y prepararse para carreras con una demanda en el mercado baja o inexistente.

- La persona se siente frustrada socialmente al no conseguir un trabajo o al no avanzar en su carrera.
- No tener acceso a las herramientas y recursos tecnológicos adecuados para hacer uso de plataformas de e-learning.
- No tener conocimientos en el manejo de herramientas de tecnologías de la información y telecomunicaciones.
- No contar con los recursos económicos para acceder a educación y poder tomar los cursos y realizar presentación de su perfil profesional debido a la situación de desempleo por causa de la pandemia.

ALIVIADORES DE DOLOR

- Tener una solución que guíe a la persona preparándose y encontrando trabajos durante y posterior a la cuarentena y/o la pandemia sea controlada.
- Elegir una carrera con la que la persona se siente satisfecha y segura, ayudando a que se sienta motivada con su vida profesional y personal.
- Recibir información que sirve para tomar las decisiones acerca de la carrera anticipándose a los cambios en el mercado laboral.
- Planes de carrera personalizados y acordes con el perfil profesional del individuo.
- Membresías flexibles que le permitan acceder a la plataforma según su necesidad.
- Foros o jornadas de empleo virtuales donde el individuo pueda conectar con las empresas que potencialmente podrían emplearlo acorde a su perfil.
- Plataforma ágil e intuitiva que le permita al individuo acceder sin tener conocimientos profundos en manejo de TIC's.
- Plataformas de empleabilidad con procesos de selección en curso durante la temporada de crisis.
- Acceso a información relevante acerca del impacto y los posibles cambios en los distintos sectores económicos.
- Disponibilidad de cursos y otras herramientas virtuales para la prevención, concientización y manejo de afectaciones a la salud mental durante tiempos de crisis.
- Planes de financiación y/o descuentos por mentorías, para acceso a cursos de formación virtual certificables.

CREADORES DE BENEFICIOS

- Sacar un mejor provecho al tiempo disponible en situaciones como la de una cuarentena o de ocio, encontrando programas de educación que son coherentes con los objetivos de carrera e intereses y por consiguiente motiva el seguirlos y completarlos.
- Alcanzar las metas profesionales y personales en menos tiempo.
- Encontrar trabajos en los que la persona se siente motivada, a gusto y en consecuencia es más productiva para sí misma, las empresas y la sociedad.
- Acceder a educación que realmente apalanca a la persona consiguiendo mejores oportunidades profesionales y es coherente con lo que se requieren las empresas.
- Posibilidad de tomar programas, diplomados, cursos y/o webinars acreditados y de diferentes temáticas desde cualquier lugar.
- Posibilidad de creación de un plan de carrera personalizado.
- Universidades y empresas interesadas en trabajar con la plataforma para formación y reclutamiento de personas.
- Personas interesadas en apoyar económicamente a individuos de escasos recursos económicos o en situación de vulnerabilidad luego de pandemia, para que estos puedan emplearse o emplearse nuevamente (Padrinos).
- Entidades gubernamentales y empresas privadas interesadas en promover el empleo en sus ciudades, regiones o países a través de la plataforma para la recuperación de la economía luego de la pandemia.
- Alianzas con empresas privadas y públicas para la formación de sus empleados en manejos de crisis y habilidades blandas.
- Oferta de planes de carrera aterrizados a una realidad futura post-coronavirus.
- Alianzas con entidades educativas para la creación de material educativo que registre la experiencia y conocimientos de personas en estado de desempleabilidad pero con gran trayectoria profesional.

PRODUCTOS & SERVICIOS

- Plan de carrera personalizado, ajustado al perfil profesional y situación actual del individuo. Visualización de plan de carrera con información detallada de cuales son lo requerimientos de educación y experiencia

profesional que se requieren para alcanzar los objetivos profesionales futuros, con pronósticos de planes de carreras a corto, mediano y largo plazo.

- Sistema que permite explorar diferentes planes de carrera y objetivos profesionales a largo plazo, para encontrar y elegir el más adecuado a los intereses y necesidades propias.
- Sugerencias de oportunidades de educación y trabajo que ayudan a avanzar continuamente en la carrera para ayudar a la persona alcanzar más rápidamente sus objetivos profesionales y personales. Incluyendo sugerencias de oportunidades de formación abiertas y disponibles acordes al perfil profesional y situación actual del individuo.
- Sistema para comparar, elegir y asistir en el proceso de matrícula a programas de estudio que ayudarán a desarrollar las habilidades, competencias y conocimientos que la persona necesita para ser competitivo en el mercado laboral y alcanzar sus objetivos de carrera.
- Sistema para comparar, elegir y asistir en el proceso de aplicación a trabajos con mayor demanda en el mercado laboral y para los cuales la persona cumple los requisitos de aplicación, y que ayudarán a desarrollar la experiencia necesaria para alcanzar los objetivos de carrera de largo plazo, con un banco de ofertas de empleo acordes al perfil profesional y situación actual del individuo.
- Perfil de usuario con un completo historial de la carrera de la persona, y con la información necesaria para simplificar los procesos de admisión a educación y de aplicación a trabajos. Incluyendo el perfil profesional y laboral actualizado, disponible y visible a reclutadores, mentores, asesores de carrera, patrocinadores, universidades y empresas.
- Sistema que alerta si hay cambios que pueden poner en riesgo los objetivos o plan de carrera y le sugiere nuevas oportunidades existentes en el mercado laboral acorde a los intereses y objetivos propios de cada persona. Incluyendo alertas de mercado laboral (Ejemplo: nuevas empresas en el mercado, nuevas carreras profesionales similares, demanda y oferta de cargos afines al individuo).
- Información acerca de la recuperación de los sectores económicos y de la situación de la tasa de empleo local, nacional y regional luego de la pandemia.
- Webinars con temáticas de manejo de crisis, el futuro de la industria en el país, el desarrollo humano tras situaciones de emergencia, el avance de la tecnología, los trabajos del futuro, negocios e ideas sostenibles, etc.
- Asesoramiento personalizado con profesionales experimentados (de persona a persona).

- Herramientas virtuales que permitan una autoevaluación de habilidades y fortalezas, con el fin de generar valor propio en las personas.

PROPUESTA DE VALOR

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

Jump! es una plataforma que ofrece una solución completa y fácil de usar para que las personas avancen en su carrera y alcancen sus objetivos profesionales y de empleo, a través de la centralización de información del mercado laboral y la gestión de la vida profesional y académica.

La plataforma es una solución completa y fácil de usar que reúne todas las funcionalidades que una persona necesita para avanzar en su carrera y alcanzar sus objetivos profesionales, centralizando toda la información y haciendo fácil la planeación y administración de la vida profesional. Otras soluciones en el mercado ofrecen estos servicios de forma fragmentada, por lo que se requiere hacer uso de múltiples plataformas y servicios. En el caso de educación, no hay una plataforma que centralice las oportunidades existentes en un solo lugar.

Ventajas como solución a la crisis generada por la pandemia Jump! ofrece:

- Productos personalizables según las necesidades de las diferentes empresas contratantes.
- Acceso libre, sin costos adicionales asociados a los planes de oferta básicos.
- Información actualizada teniendo en cuenta la coyuntura que se presenta y el desarrollo actual de los diferentes sectores económicos.
- Herramientas diseñadas para ser utilizadas en tiempos de crisis como la pandemia. (webinars y opciones creadas específicamente para el manejo de posibles afectaciones a la salud mental)
- Financiación y/o descuentos por coyuntura.
- Plataforma creada/modificada para apoyar la disminución del desempleo, un gran problema social resultante de la pandemia.
- Apoyo al crecimiento personal y profesional de personas que quieren mejorar sus condiciones de vida actuales.

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

La crisis económica y laboral provocada por la pandemia por el coronavirus COVID-19 podría aumentar el desempleo mundial en un estimado de 25 millones de personas según las cifras de la Organización Internacional del

Trabajo (OIT), por tal las respuestas que se den durante y después de la pandemia deben estar basadas en una estimulación del empleo y la economía.

Esta crisis es una de las preocupaciones más importantes para los gobiernos, los sectores productivos y las personas. Jump! es una solución para el mediano y largo plazo para esta situación, convirtiéndose en una importante herramienta para impulsar la empleabilidad, la productividad de las empresas y la economía de los países donde se implemente exitosamente.

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Cuando una persona se siente satisfecha con su trabajo y vida profesional, es más productiva y feliz, esto se traslada a su entorno cercano y a la sociedad en general. Además, el reducir la brecha existente entre lo que provee la educación y lo que requieren los sectores productivos, ayudando a mejorar sus resultados económicos, su capacidad para contratar más empleados y reduciendo las tasas de desempleo.

Nuestro valor agregado a la sociedad es la contribución al fortalecimiento del empleo a través del desarrollo de personas, y su vinculación y relacionamiento con el sector empresarial. Además de lo anterior, contribuyendo al Objetivo del Desarrollo Sostenible, Trabajo decente y desarrollo económico, bajo la posibilidad de cooperar en el fomento de la formalización y el crecimiento del empleo.

SEGMENTO DE CLIENTES

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes?
(Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

B2C

- Edad: Existen tres segmentos básicos:
 - Jóvenes que están terminando su secundaria o iniciando la universidad y necesitan decidir qué carrera seguirán.
 - Estudiantes finalizando estudios superiores o profesionales jóvenes que necesitan encontrar un trabajo o mejorar sus habilidades para avanzar en su profesión.

- Personas desempleadas con formación profesional o que se han visto afectadas por la disminución de la demanda de sus habilidades profesionales y necesitan reinventarse para encontrar nuevas oportunidades profesionales o mejorar sus condiciones laborales actuales.
- Genero: Cualquiera
- Ingresos: Cualquier persona sin importar su nivel de ingresos puede hacer uso de la plataforma, ya que las oportunidades de educación se personalizan acorde a su presupuesto.
- Educación: Todos los niveles educativos, excepto educación básica y media.
- Profesión: Toda las profesiones que requieran educación para avanzar en la carrera. Se excluye profesiones relacionadas con bellas artes.

B2B

- Empresas que quieran apoyar la formación de sus empleados y quieran promover un escalonamiento laboral en ellos.
- Universidades.
- Organizaciones gubernamentales.

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

B2C

- En el caso de estudiantes son ellos quienes usan. Son sus padres quienes hacen parte de la decisión y quienes compran.
- Los profesionales jóvenes y recién egresados, así como profesionales con experiencia son ellos quienes compran, usan y deciden.

B2B

- Universidades: Quienes usan son los estudiantes. Quienes deciden y compran son los directivos de la universidad.
- Empresas: Quienes usan son los empleados y los gerentes. Quienes deciden y compran son los directivos.
- Gobierno: Quienes usan son los ciudadanos y los funcionarios públicos. Quienes deciden y compran son Ministros y Viceministros.

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

- Jóvenes que están terminando su secundaria o iniciando la universidad y necesitan decidir qué carrera seguirán.

- Estudiantes finalizando estudios superiores o profesionales jóvenes que necesitan encontrar un trabajo o mejorar sus habilidades para avanzar en su profesión.
- Profesionales con experiencia que han perdido sus trabajos o se ha disminuido la demanda de su trabajo y necesitan reinventarse para encontrar nuevas oportunidades profesionales.

CANALES

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

Corto plazo:

- Herramientas de growth hacking, para viralizar la aplicación desde las funcionalidad existentes.
- A través de los canales de comunicación de los gobiernos y las universidades por medio de los cuales promueven los servicios ofrecidos a los ciudadanos y estudiantes.

Mediano Plazo:

- Congresos, foros, convenciones universitarias y empresariales.
- Plataforma web
- Redes sociales
- Publicidad en páginas de Universidades y bolsas de empleo
- Publicidad en periódicos y boletines universitarios
- Alianzas con bancos para pagos en línea

¿Son estos los medios usuales en el sector?

- Son modelos previamente usados con éxito por otras plataformas que ofrecen servicios a través de internet.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

- Inicialmente en una web app y a en el futuro cercano en aplicaciones móviles también.

¿Existen restricciones comerciales para ello?

- Ninguna

RELACIÓN CON CLIENTES

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus clientes?

- Llegando a través de los servicios que se ofrecen a las empresas y universidades para que ellos se encarguen de llevar el servicio a los clientes.
- Notificaciones en el browser y las aplicaciones móviles.
- Notificaciones por mensaje de texto a los móviles del usuario.
- Programas de fidelización a través de los cuales las personas obtienen cursos gratis o acceso a otras herramientas de consulta por seguir las indicaciones propuestas en su plan de carrera.
- Captación de clientes a través de descuentos por vincular a otros.
- Acceso automático a cursos básicos (genéricos para la mayoría de usuarios).
- Asesoría personalizada para la identificación de habilidades y fortalezas que no han sido previamente “identificadas” por los usuarios, a través de tests y apoyos psicológicos.

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

- El servicio de la plataforma no tiene costo para el usuario.
- Puede encontrar información y servicios que antes no estaban centralizados con información completa del comportamiento del mercado laboral.
- Asesoría acerca del fortalecimiento del perfil profesional.
- Sugerencias de formación y adquisición de habilidades nuevas.
- Sugerencias de ofertas laborales.

¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, buzones...) -A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

- La plataforma funciona es un servicio completamente automatizado y que fue diseñada para que pueda ser usada sin necesidad de soporte o un manual. Los clientes reciben soporte a través del sistema de "Help Desk" que la plataforma ofrece para este fin.

FUENTES DE INGRESO

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

- Las compañías o instituciones educativas que ofrecen programas, cursos o contenido educativo pagan a Jump! un porcentaje por las matrículas o ventas que completen a través de la plataforma.
- Las compañías pagan a Jump! por los servicios de talento, al encontrar una forma más eficiente de conseguir candidatos altamente calificados para las vacantes existentes.
- Las plataformas de trabajo pagan por publicar los anuncios de trabajo en Jump!.
- Los gobiernos y universidades pagas una suscripción anual (SAAS) por acceder a análisis de datos del comportamiento de los estudiantes, ciudadanos y el sector productivo, permitiéndole tener indicadores de rendimiento para la toma de decisiones informada.

¿Cómo nos realizarán los pagos?

- La plataforma tiene un sistema de pago de forma que las transacciones que se hacen a través de Jump! se hace el pago al proveedor del programa de educación, curso o contenido, descontando el porcentaje de comisión acordado con Jump! por los servicios de mercadeo.
- La compañías pagan por los servicios de talento se pagan a través de la pasarela de pago de la plataforma.
- Los servicios SAAS, los pagan las universidades y gobiernos anualmente a las cuentas bancarias de la compañía.

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

- Se buscarán negociaciones con los proveedores de programas, cursos y contenido educativo, para que los precios que los usuarios de la plataforma sean inferiores a los existentes en el mercado.
- Para las Universidades y Gobiernos, los costos son más bajos que en otras soluciones de análisis de datos, en la medida que Jump! tiene diferentes modelos de negocio, lo que reduce los costos a cada uno de los clientes.
- Descuentos y alternativas gratuitas en programas, diplomados, cursos y/o webinars.
- E-books gratis de algún tema específico de interés para atraer personas nuevas a la plataforma y mantener interés de quienes ya la usan.

RECURSOS CLAVE

¿Qué personas son clave?

- Desarrolladores con habilidades y experiencia en AI, ML, Neural networks, growth hacking, python, angular y arquitectura.
- Business Development team, con experiencia vendiendo soluciones de software y contactos en el gobierno o cargos directivos de universidades.
- Equipo de asesores con experiencia trabajando y en salidas de unicornios en Edutech y Reclutamiento.
- Personas con habilidades y experiencia en marketing.

¿Qué recursos materiales necesitas?

- En el largo plazo un data center propio.
- Equipos de cómputo, conexión a internet.

¿Qué recursos intangibles necesitas?

- Set de datos abiertos y históricos del comportamiento del mercado laboral de los países donde se ofrece el servicio.
- Convenios con compañías que publican ofertas de trabajo en cada país para que publiquen los anuncios en nuestra plataforma.
- Convenios con reclutadores para que publiquen los trabajos disponibles en la plataforma.

- Servicio de data center en la nube para alojar la plataforma.

ACTIVIDADES CLAVE

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

- Desarrollo web y móvil de la plataforma.
- Asesoría en edutech y reclutamiento.
- Análisis y desarrollo del mercado
- Relacionamiento con partes interesadas y estrategias de sostenibilidad.
- Soporte a los clientes y usuarios.
- Recolección y análisis adecuado de la información.
- Desarrollo de las relaciones con las universidades y gobiernos.
- Alianzas con las compañías y plataformas que proveen educación y publican oportunidades de trabajo.

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

- Análisis del negocio.
- Liderazgo estratégico.
- Definición de objetivos y toma de decisiones.
- Resolución de problemas y transformación de ideas.
- Investigación y desarrollo de productos/servicios.
- Conocimiento técnico y específico.
- Control y seguimiento de procesos y acciones.

SOCIOS CLAVE

¿Quiénes son los proveedores clave?

- Universidades e instituciones académicas.
- Empresas.
- Compañías de anuncios y bolsa de empleo.
- Asesores especializados en la industria.

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

- Universidades e instituciones académicas.
- Compañías de anuncios y bolsa de empleo.

¿Quiénes son mis aliados?

- Universidades e instituciones académicas.
- Entidades gubernamentales.
- Empresas.
- Plataformas de educación online, MOOCS y de contenido educativo.
- Compañías que desarrollan software educativo.
- Compañías de reclutamiento.

ESTRUCTURA DE COSTOS

¿Cuales son los costos principales?

Andres:

- Costos operativos: Empleados, tecnología, membresías en plataformas de servicios en la nube.
- Comisiones de venta.
- Marketing.

¿Recursos y actividades más costosas?

- Recursos humanos.
- Data center.

¿Cual es el costo de nuestros canales?

- Pago de comisiones de venta.
- Costos de marketing.
- Help desk de soporte.
- Costo de comunicación por mensajes de texto.



Jump! es una plataforma para asistir a las personas planeando y ayudándola a avanzar en su carrera anticipándose a los cambios en el mercado laboral. La plataforma hace accesible para todos la planeación profesional, el desarrollo de habilidades y el acceso a oportunidades profesionales, enfocándose en la relación persona - educación - industria.

ES EL MISMO TEXTO CON ALGUNAS MODIFICACIONES

Jump! Es una plataforma virtual diseñada para apoyar a personas adultas en la planeación de su carrera profesional y el logro de metas laborales, anticipándose a los constantes cambios que se presentan en el mercado y en los diferentes sectores económicos. Jump! busca que la planeación y el crecimiento profesional sea accesible para todos a través del desarrollo de habilidades, la transferencia de conocimiento, la visualización de mejores opciones y el acceso a oportunidades a nivel global, a través de un enfoque persona - educación – industria.