



Proyectos: Vida | Educativos | Productivos  
**APRENDE AYUDANDO HACIENDO**

*Economía Crecimiento Disruptivo Sostenible Familiar*



## 1. CANVAS PROYECTO

Madres que aseguran la armonía entre vocación, estudios, profesión, ocupación el desarrollo productivo y económico de sus hijos

**DESARROLLO Y CERTIFICACIÓN DE APTITUDES INTEGRALES DISRUPTIVAS.  
TALENTOS EN FORMACIÓN VOCACIONAL, EDUCATIVA, LABORAL, PRODUCTIVA.**

*Inclusión global humana, productiva, económica sostenible  
4ta. Revolución Industrial*

CLIENTE: PADRES COMO LÍDERES FAMILIAR

**GRUSAM**

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA,  
TECNOLOGÍA, SERVICIOS



[www.grusam.com](http://www.grusam.com)



|  |   |   |   |   |
|--|---|---|---|---|
| <p><b>1.- PROPUESTA DE VALOR:</b></p> <p>Forma inimitable e insuperable de asegurar la inversión de talentos, familias, organizaciones; desde la calidad de la vocación, educación, ocupación, profesión; articuladas con el crecimiento disruptivo, aptitudes, productividad, competitividad; que valoran la prevención, el control de cambios y la certificación periódica de las aptitudes, con tecnologías sostenibles y valor profesional agregado, que potencian ecosistemas para disfrutar de buen vivir con ventajas competitivas globales, mientras se dinamizan con inclusión, igualdad, seguridad, alivio de la pobreza, bienestar; el desarrollo exponencial humano, social, productivo, económico, en ambientes</p> | <p><b>2.- SEGMENTO DE CLIENTES:</b></p> <p>Talentos familiares, niños, adolescentes.</p> <p><b>3 CANALES</b><br/>           Eventos educativos, socios culturales familiares, locales y/o regionales.</p> <p>Páginas web</p> <p>Eventos estratégicos in situ</p> <p>Redes sociales</p> <p>Videoconferencias</p> | <p><b>4.- RELACIÓN CON CLIENTES:</b></p> <p>Atención efectiva sin intermediarios.</p> <p>Practicas vivenciales inclusivas generadoras de confianza.</p> <p>Experiencias memorables de ayuda a sistema educativo, grupos familiares y/o comunitarios</p> | <p><b>5.- FUENTE DE INGRESOS QUE ASEGURAN REDUCCIÓN DE RIESGOS Y CALIDAD</b></p> <p>Pago de regalías según porcentajes de ganancias en etapas productivas</p> <p>Horas de consultoría, servicios especializados.</p> <p>Renta mensual de plataformas tecnológicas de internet KHMCR BI GRUSAM</p> <p><b>6.- RECURSOS CLAVE.</b></p> <p>Capital humano con aptitudes integrales para la dirección y gestión estratégica; sistemas integrados de gestión de la calidad.</p> <p>Marco legal aplicable a cada realidad</p> <p>Normativas técnicas para los sistemas integrados de gestión de la calidad y control de riesgos,</p> | <p><b>7.- ACTIVIDADES CLAVE:</b></p> <p>Eventos inclusivos y colaborativos de ayuda a grupos vulnerables con la participación de socios clave.</p> <p>Socialización en eventos sociales, estudiantiles,</p> <p>Mentorías y acompañamientos</p> <p>Atención personalizada presencial y virtual al cliente y demás partes interesadas</p> <p>Despliegue de sistemas integrados de gestión estratégica de calidad y control de riesgos; en fases, de diseño, ejecución y monitoreo de estrategias.</p> <p>Asesoría y acompañamiento permanente</p> <p>Seguimiento a través de planes de mejora y control estadístico</p> |
|--|---|---|---|---|





Proyectos: Vida | Educativos | Productivos  
**APRENDE AYUDANDO HACIENDO**

Economía Crecimiento Disruptivo Sostenible Familiar



|   |  |  |  |   |
|---|--|--|--|---|
| <p>seguros, saludables, libres de la huella de carbón.</p>  |  |  | <p>Aplicación web para sistemas de alto rendimiento y productividad disruptiva<br/>KHMCR BI GRUSAM</p> | <p>Aplicación de metodologías: PMI, lean six sigma, lean startup, marco lógico; con sistemas integrados de gestión de la calidad.</p> <p>Establecer convenios con profesionales médicos y centros de salud.</p> |
| <p><b>8.- SOCIOS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>•Grupos familiares.</li><li>•Sistemas de trabajo</li><li>•Sistemas educativos públicos y privados</li><li>•Gobiernos: nacional, provinciales, cantonales, parroquiales</li><li>•Autoridades nacionales, zonal, distrital, circuital.</li><li>•ONG´s. Organismos No Gubernamentales, nacionales y/o internacionales.</li><li>•Empresas de marketing y publicidad</li><li>•Miembros familiares que impulsan el aseguramiento de la calidad en la formación de talentos, emprendimientos.</li><li>•Grupos médicos, laboratorios, profesionales multidisciplinares</li></ul> | <p><b>9.- ESTRUCTURA DE COSTES:</b></p> <p>Pago de personas, servicios, impuestos, personalizable a cada realidad de la parte interesada; que dependerá del aprovechamiento y contribución del capital humano con aptitudes; y del propio recurso existente en cada entorno.</p> <p>Costes de pruebas de negocio en zonas estratégicamente definidas.</p> <p>Costes de viáticos y logística por traslados de personas y herramientas a campo, a cumplir tareas estratégicas.</p> <p>Costes de mantenimiento de plataformas de internet KHMCR BI GRUSAM, call center.</p> |  |  |   |

**GRUSAM**

CENTRO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA,  
TECNOLOGÍA, SERVICIOS



[www.grusam.com](http://www.grusam.com)