

## Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave?  
 Quiénes son nuestros proveedores clave?  
 Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?  
 Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:  
 Optimización y economía Reducir riesgos e incertidumbre  
 Adquisición de recursos y actividades particulares

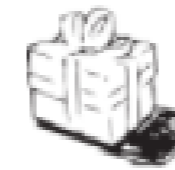
## Actividades Clave



**que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?**  
 Diseñar una plataforma para la conexión de las personas  
**nuestras relaciones con los clientes?**

Realizar una red para cada comunidad para así reunirlos y capacitarlos y poder conectarlos.

## Propuesta de Valor



**que valor estamos entregando a los clientes?**

Poderlos conectarlos para un mejor futuro.  
**cual necesidad estamos satisfaciendo?**

falta de participación y inquietudes de la ciudadanía ya que estas herramientas son útiles para identificar y mejorar los mecanismos de las alcaldías.

**Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?**

### CAUSAS

- Falta de emprendismo y cultura ciudadana
- Poco impulso en participación.
- Carencia de una visión ciudadana.

### PROPÓSITO.

- Estimular la cultura ciudadana.
- fomentar la visión ciudadana
- propiciar la formación o capacitación.

## Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que estable y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?

Que relaciones hemos establecido?

Cuan costosas son?

Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos:  
 Asistencia Personal Asistencia Personal Dedicada Auto Servicio Servicios Automatizados Comunalidad

## Segmentos De Clientes



**quienes son nuestros clientes mas importantes?**

las alcaldías de los municipios personal encargado para gestionar proyectos de cada sector.

**para quién estamos creando valor?**

personas hombres y mujeres mayores de 18 años para la participacion de encuentros o proyectos que gestione el municipio para asi se tenga una mayor experiencia de las necesidades de este.

## Recursos Clave



Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

nuestros canales?

nuestras relaciones con los clientes?

nuestras fuentes de ingreso?

tipos de recursos:  
 Físicos  
 Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)  
 Humanos  
 Financieros

## Canales



A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?  
 Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor?

Cuales son los mas rentables?

Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

fases del canal:  
 1. Crear conciencia  
 Como generar conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?  
 2. Evaluación  
 Como sabemos si que nuestros clientes evalúan nuestra propuesta de valor?  
 3. Compra  
 Como sabemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?  
 4. Entrega Como proveemos servicios Post-venta?  
 Como estamos entregando la propuesta de valor a los clientes?  
 5. Post-venta

## Estructura De Costos



Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?

Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:  
 Enfocado al costo/estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing) Enfocado al valor( Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Ejemplo de características:  
 Costos fijos (Salarios, rentas, Utilidades) Costos Variables  
 Economías de escala Economías de alcance

## Fuente De Ingresos



Probablemente se hace un convenio con las alcaldías ,por las prestación del servicio para comunidad, pues teniendo conocimientos (Ingeniería de Sistemas) de diseño de aplicaciones o paginas web creo que los ingresos no serian tan altos.