

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
 ¿quiénes son nuestros administradores clave?
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:
 diferenciación competitiva
 reducción de riesgo a la actividad
 reducción de costos operativos y financieros

Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
 ¿nuestros canales de distribución?
 ¿nuestras relaciones con clientes?
 ¿nuestras fuentes de ingresos?

categorías:
 producción
 resolución de problemas
 planificación/ventas

Requiere el desarrollo de una app mobile. Los clientes van a ser los emprendedores y los usuarios van a ser tanto los emprendedores como los programadores. Se validarán las aptitudes y trabajos previos de los programadores.

Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
 ¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
 ¿fuentes de ingresos?

Tipos de recursos:

financios
 humano
 tecnológico
 estructural

Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?
 ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
 ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
 ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

características:

novelty
 rendimiento
 adaptabilidad
 "baja" o "alta"
 diseño
 marca y calidad
 precio
 reducción de costo
 reducción de riesgo
 accesibilidad
 conveniencia/ubicación

Proponemos una plataforma que conecte a emprendedores con programadores para formar parte de su equipo. Se plantea realizar una red social donde emprendedores publiquen sus pitches para que programadores interesados en emprender se ofrezcan para sumarse al equipo. Para alguien que quiere emprender suele ser clave tener un perfil técnico en el equipo que ayude a desarrollar, que suele ser complicado de conseguir. Muchos programadores están interesados en el mundo emprendedor pero no tienen propuestas. Los emprendimientos van a estar categorizados para que sea fácil encontrar el emprendimiento ideal para los programadores. El programador puede organizar reuniones con los emprendedores desde la plataforma.

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
 ¿cuáles hemos establecido?
 ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
 ¿cuáles resultados?

ejemplos:

relaciones de apoyo
 relaciones de intercambio
 relaciones de intercambio
 relaciones de intercambio
 relaciones de intercambio

Canales



¿a través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de cliente?
 ¿cómo los contactamos ahora?
 ¿cómo están integrados nuestros canales?
 ¿cuáles funcionan mejor?
 ¿cuáles son más eficientes en costos?
 ¿cómo los integramos con los rubros de cliente?

fases del canal:

1. Identificar
2. Definir
3. Desarrollar
4. Mantener
5. Controlar
6. Mejorar

Segmentos de cliente



¿para quién estamos creando valor?
 ¿cuáles son nuestros clientes más importantes?

mercado de masas
 mercado de nicho
 segmento diferenciado
 plataforma multiusuario

Los clientes van a ser emprendedores de entre 20 y 30 años con ganas de empezar algo nuevo, sin muchos contactos ni capital. Los usuarios van a ser tanto los emprendedores como los programadores. Los programadores son estudiantes universitarios o recién graduados fanáticos del mundo emprendedor con ganas de generar cosas nuevas, pero con poco conocimiento de negocios.

Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
 ¿qué recursos clave son los más caros?
 ¿qué actividades clave son las más caras?

es tu negocio más:

basado en costos operativos
 basado en costos operativos y financieros
 basado en costos operativos y financieros
 basado en costos operativos y financieros

características de ejemplo:

precio de compra
 precio de venta
 precio de venta
 precio de venta



Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
 ¿para qué pagan actualmente?
 ¿cómo están pagando ahora?
 ¿cómo prefieren pagar?

¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

tipos:

venta de bienes
 ingresos por
 licencia de uso
 publicidad
 licencia
 licencia
 licencia
 licencia

precio fijo:

venta de bienes
 ingresos por
 licencia de uso
 licencia de uso
 licencia de uso

precio dinámico:

venta de bienes
 ingresos por
 licencia de uso
 licencia de uso

Se le cobrará al emprendedor un fee por aparecer en las búsquedas del feed del programador. A su vez, se le puede ofrecer la validación de las aptitudes de los emprendedores y de sus emprendimientos por expertos a cambio de un fee.

