**MODELO CANVAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aliados Clave**  **-** Cliente  - Corporación entre competidores.  - redes de proveedores  - Una relación en confianza entre el proveedor y el comprador.  - Desarrollar una en conjunto.  - Subcontratación | **Actividades Clave**  -Desarrollo en plataforma de software.  - Base de datos con modelo contable y de calidad.  -Publicidad en Instagram y Facebook. | **Propuesta de Valor**  -**Precio:** Ofrecemos el mismo valor por un precio menor para alcanzar a clientes sensibles al precio.  - **Novedad**: Para crear nuevos mercados al satisfacer necesidades que los clientes no tenían identificadas explícitamente.  - **Calidad**: Orientado a entregar un nivel de calidad superior al de los competidores, por los recursos o materiales utilizados en la producción del producto o entrega de servicio.  **- Conveniencia**: Enfoque en “facilitar la vida” al cliente, optimizando su tiempo y esfuerzo.  **-Marca** / **Status**: Productos asociados a la pertenencia a un cierto grupo social, moda o tendencia. | | **Relación con el Cliente**  Atender sus necesidades  Principales empresas de manufactura y textiles ya que genera un producto de su necesidad y comodidad | **Segmentos de Clientes**  Comercializadora y exportadora de disfraces que generas fines productores.  Es un título para el mercado que genera gusto pre-segmentados.  Mejoramos los procesos al momento de vender los insumos de cliente.  Podemos reducir costos para controlar los insumos de telas, pelucas y zapatos. |
| **Recursos Clave**  Capitales como:  Capital Humano  Análisis y desarrolladores  Levantamientos de información.  Servicios de base de datos  Recurso financiero y de infraestructura | **Canales**  Canales tales como página Web informativa  Publicidad en página web Distware  Se distribuirá en la APP de los dispositivos móviles tales como tablet y Store. |
| **Estructura de Costos**  Salario  Costos de servicios del dominio  Costos de variables de servicios técnico.  Costos de mantenimientos  Mantenimientos de aplicativos y plataforma  Costos de Hostname  Servicios de desarrollo | | | **Estructura de Ingresos**  Publicidad dentro de APP y la página web  Ingresos por las ventas de la aplicación y la pagina  Asesorías referencias por cada artículo dicho cliente  Cobros por descarga de la aplicación  Cobros por los domicilios al punto que el cliente solicite | | |