**Modelos de Negocio ::: Lean Canvas**

Plantilla para diligenciar el modelo de negocio bajo la estrategia LEAN CANVAS:

Titulo Proyecto/Idea: \_\_\_\_Rolling software\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Problema**:  Deficiencia en la gestión del parqueadero y lavadero de vehículos.  -Repetición innecesaria de procesos.  -Tiempo de respuesta lento.  -Incumplimiento de reservas. | **Soluciones**:  Entregar una solución tecnológica efectiva que brinde una mejora a la gestión del parqueadero y lavadero de vehículos.  -Mejorar el ingreso con registr | **Propuesta Única de Valor**:  Utilizando Rolling software la gestión de su parqueadero será clara y eficiente, al basarse en la automatización de procesos y la mejora e implementación de tecnologías. | | **Ventaja Especial**:  -Soporte en la nube.  -Capacitación del uso del software.  -Interfaz amigable con el usuario. | **Segmentos de Clientes**:  -Propietarios de parqueaderos y lavaderos de vehículos.  -Parqueaderos de centros comerciales.  -Zona residenciales.  -Zonas industriales.  -parqueadero con capacidad de 30 a 1000 vehículos. |
| **Métricas Clave**:  -Incremento de nuevos clientes.  -trafico web.  -recurrencia de clientes. | **Canales de Venta**:  -pagina web.  -Consultoría personal. |
| **Costos**:  -Alquiler de oficina.  -Servidores.  -Equipos de cómputo.  -Presupuesto para tercerización.  -Mantenimiento. | | | **Ingresos**:  -Comisión por trabajos de terceros recomendados.  -Cuota mensual de sostenibilidad de servidores.  -Pago por desarrollo e implementación. | | |

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_