7. Socios clave	8. Actividades clave	1. Propuesta de valor		4. Relaciones con los clientes	2. Segmentos de cliente
*Google. *Apple. * Oracle.	*Diseño.	*Transacción segura. *Comercio		*Personalización *Cambio de botones *Cambio de característsicas	* Mayores de edad con tarjeta.
	6. Recursos clave	electr	ónico. servicios en	3. Canales de distribución	*Zonas Urbanas. *Cueta bancaria *Contar con correo
	*Computadora. *Dispositivo móvil. *Android Studio. *JDK	línea.		*Redes sociales *Internet *Play Store *Correo electrónico	electrónico
9. Estructura de costos			5. Fuentes de ingresos		
*Desarrollo. *Comida. *Salarios. *Publicidad. *Transporte.			*Transacción segura. *Facilidad de pago.		