**Modelo de Negocio Canvas**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socios claves**    Agentes recaudadores. Proveedor de BaaS para notificaciones en tiempo real, entidades que certifiquen transacciones seguras, bancos aliados para realizar pagos, PuntoRed. | **Actividades claves**    Integración con APIs de recaudadores, notificaciones a usuarios, transacciones seguras, procesos de concilación. | **Propuesta de valor**    RecaudApp centraliza la información de las cuentas por pagar de una persona, permitiendo crear recordatorios y programando débitos automáticos a través de una interfaz de usuario intuitiva. | | **Relación con el cliente**    Soporte a través de correo electrónico y mesa de ayuda. Posibilidad de fidelización a través de promociones y puntos redimibles, basados en un sistema de scoring. | **Segmento de clientes**    Hombres y mujeres de la ciudad de Bogotá, entre los 20 y 55 años, con acceso a un smartphone propio y eventualmente con conexión a internet para realizar tareas administrativas como los débitos automáticos. |
| **Recursos claves**    Marca (nombre, logo, colores), aplicación móvil, conexiones con entes recaudadores (APIs), proceso de concilacion. | **Canales**  Publicaciones en redes sociales, página web, publicidad a través de los recaudadores. |
| **Estructura de coste**  Pago al equipo de desarrollo (operativo, QA, desarrolladores), pago de uso de códigos únicos de transacción con bancos, costos de infraestructura. | | | **Fuentes de Ingreso**  Las comisiones obtenidas por recaudo, estos tienen una tarifa fija de COP $500 por transacción. | | |