iteración: 1

GUÍA PARA EL ECOLOGISTA

7 Socios clave	 8 Actividades clave Venta directa Actualizaciones constantes Atención a clientes Distribución de producto 	2 Propuesta de valorReciclajeReutilización	 4 Relaciones con os clientes Vía telefónica Centros de servicio 	1 Segmentos de clientesHombreMujeresJóvenes
	 6 Recursos clave Internet Local Electricidad Computadora de escritorio 		 3 Canales de distribución playstore app store Internet Redes sociales 	
 9 Estructura de costos Proveedores Renta de local Pago a recepcion Mantenimiento o 		PoToTo	es de ingresos aypal arjetas de puntos playstore arjetas de puntos app store arjeta de crédito o debito	

iteración: 1

TUTORIAL TODO EN UNO

7 Socios clave	8 Actividades clave	2 Propuesta de valor	4 Relaciones con os	1 Segmentos de clientes
 Telmex 	 Venta directa 	 Aprendizaje 	clientes	 Jóvenes y adultos
 CFE Programadores 	 Actualizaciones constantes Atención a clientes Distribución de producto 	• Capacitación	Vía telefónicaCentros de servicio	(15-40 años)
	6 Recursos clave		3 Canales de distribución playstore app store Internet Redes sociales	
9 Estructura de costos		5 fuente	s de ingresos	
 Proveedores 			aypal	
Renta de local			arjetas de puntos playstore	
Pago a recepcion			arjetas de puntos app store	
Mantenimiento c	iei local	• Ia	arjeta de crédito o debito	

iteración: 1

SUBASTAS MÓVILES

7 Socios clave	8 Actividades clave	2 Propuesta de valor	4 Relaciones con os	1 Segmentos de clientes
 Telmex CFE Programadores Vendedores de productos 	 Venta directa Actualizaciones constantes Atención a clientes Distribución de producto 6 Recursos clave Internet Local Electricidad Computadora de	Vender productos a bajos costos	clientes	Jóvenes y adultos (30-40 años)
 9 Estructura de costos Proveedores Renta de local Pago a recepcion Mantenimiento o 		PaTaTa	es de ingresos aypal arjetas de puntos playstore arjetas de puntos app store arjeta de crédito o debito cuerdo con vendedor	

iteración: 1

MERCADOTECNIA PERSONALIZADA

7 Socios clave	8 Actividades clave	2 Propuesta de valor	4 Relaciones con os	1 Segmentos de clientes
 Telmex 	 Venta directa 	 Elevar metas 	clientes	 Todo el mundo
 CFE 	 Actualizaciones 	 Satisfacer 	 Centros de 	
 Programadores 	constantes	necesidades de	servicio	
 Centro 	 Atención a clientes 	compra		
comercial	 Distribución de 			
	producto			
	 Aumentar ventas 			
	6 Recursos clave		3 Canales de	
	Internet		distribución	
	• Local		 Centros 	
	Electricidad		comercial	
	Computadora de			
	escritorio			
9 Estructura de costos		5 fuente	s de ingresos	
 Proveedores 		• Ef	ectico	
 Renta de local 				
 Pago a recepcion 	nistas			
 Mantenimiento d 	del local			

iteración: 1

AL ALCANCE DE TODOS

7 Socios clave	 8 Actividades clave Venta directa Actualizaciones constantes Atención a clientes Distribución de producto 	 2 Propuesta de valor Entretenimiento Aprendizaje Tutoriales Distracción 	 4 Relaciones con os clientes Vía telefónica Centros de servicio 	1 Segmentos de clientesTodo el mundo
	 6 Recursos clave Internet Local Electricidad Computadora de escritorio 		3 Canales de distribución • playstore • app store • Internet • Redes sociales	
 9 Estructura de costos Proveedores Renta de local Pago a recepcion Mantenimiento o 		• Tar	=	

iteración: 1

SALUD Y TECNOLOGÍA

7 Socios clave	8 Actividades clave	2 Propuesta de valor	4 Relaciones con os	1 Segmentos de clientes
 Telmex 	 Venta directa 	 Aprendizaje 	clientes	 Todo el mundo
CFE	 Actualizaciones 	 Capacitación 	 Centros de 	
 Programadores 	constantes		servicio	
Imss	 Atención a clientes 			
 Hospitales 	 Distribución de 			
privados	producto			
	6 Recursos clave		3 Canales de	
	 Internet 		distribución	
	• Local		 Centros de salud 	
	Electricidad		 Internet 	
	Computadora de		 Redes sociales 	
	escritorio .			
9 Estructura de costos		E fuente	s de ingresos	
Proveedores			ectivo	
Renta de local			arjeta de crédito o debito	
Pago a recepcion	iistas		arjeta de credito o debito	
Mantenimiento d				
- Wanteniniento	aci iocai			