

#LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO: EventSpot - EventoSpot.



SOCIOS CLAVE

- Alianza con empresas de eventos y planificadores que pueden generar un flujo constante de clientes potenciales.
- Asociación con instituciones y organizaciones para promover el uso de la plataforma para eventos educativos y benéficos.



ACTIVIDADES CLAVE

- Negociación y colaboración con propietarios de locales para listar sus espacios en la plataforma.
- Mantenimiento y actualización continua de la plataforma para garantizar un funcionamiento óptimo.



RECURSOS CLAVE

- Plataforma web y móvil con una interfaz intuitiva y atractiva.
- Base de datos de locales comerciales y propietarios interesados en alquilarlos.
- Equipo de desarrollo y atención al cliente para mantener la plataforma y brindar soporte.



PROPUESTAS DE VALOR

- Plataforma online de fácil uso que permite a los usuarios buscar y alquilar locales comerciales en tiempo real.
- Amplia variedad de locales disponibles, desde salas de reuniones hasta grandes espacios para eventos masivos.
- Proceso de reserva rápido y seguro, con opciones de pago en línea para una experiencia sin complicaciones.

- Reseñas y calificaciones de usuarios anteriores que ayudan a los clientes a tomar decisiones informadas.

TU
LOGO



RELACIÓN CON EL CLIENTE

- Soporte al cliente en línea para resolver cualquier problema o inquietud de manera rápida y amigable.
- Actualizaciones y notificaciones regulares sobre nuevos locales y ofertas especiales para fomentar la fidelización.



CANALES

- Marketing digital a través de anuncios en redes sociales y motores de búsqueda para atraer a organizadores de eventos.
- Colaboraciones con empresas de planificación de eventos y organizadores para promover la plataforma.



SEGMENTOS DE CLIENTES

- Los organizadores de eventos corporativos buscan espacios para alquilar de forma rápida y eficiente para sus conferencias y reuniones.
- Los organizadores de eventos sociales (bodas, fiestas, etc.) desean encontrar espacios adecuados para sus celebraciones.
- Empresas emergentes y pequeñas empresas buscan lugares asequibles y flexibles para lanzar productos y eventos promocionales.
- Instituciones educativas y organizaciones sin fines de lucro buscan lugares para talleres y actividades educativas.

ESTRUCTURA DE COSTES

- Gastos de desarrollo y mantenimiento de la plataforma web y móvil.
- Gastos de marketing y publicidad para atraer a los segmentos de clientes objetivo.
- Costos de soporte al cliente y atención al usuario.



FUENTES DE INGRESOS

- Comisiones por cada reserva realizada a través de la plataforma.
- Tarifas premium para destacar ciertos locales en la página de resultados de búsqueda.
- Modelos de suscripción para organizadores de eventos frecuentes que desean acceso exclusivo y descuentos.