

Fecha: 14 de enero de 2015		Iteración: 1		Educación universal	
7.- Socios Clave <ul style="list-style-type: none"><li>• Empresas que nos permitan publicitarnos en sus páginas web.</li><li>• Empresa para la campaña de marketing.</li></ul>	8.- Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"><li>• Personalización de perfil</li><li>• Personalización de intereses.</li></ul>	1.- Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none"><li>• Aplicación web adaptable a dispositivos móviles</li><li>• Ofrece cursos en diversas áreas de conocimiento.</li><li>• Ofrece variedad de contenido educativo.</li></ul>	4.- Relaciones con clientes <ul style="list-style-type: none"><li>• Elección de cursos de acuerdo a categorías.</li><li>• Inscripción a la plataforma</li></ul>	2.- Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none"><li>• Personas mayores de edad con recursos para pagar algunos cursos.</li><li>• Personas con tarjeta de crédito o con la autorización de sus padres para el uso de tarjeta de crédito.</li><li>• Personas con edad de 16 o mayor, deben tener un dispositivo compatible y acceso a internet.</li></ul>	
	6.- Recursos Clave <ul style="list-style-type: none"><li>• Computadora</li><li>• Smartphones</li><li>• Tablet</li></ul>		3.- Canales de distribución <ul style="list-style-type: none"><li>• La aplicación será sugerida en anuncios de páginas web.</li><li>• Campaña de marketing.</li></ul>		
9.- Estructura de costos <ul style="list-style-type: none"><li>• Publicidad web</li><li>• Sueldos del equipo de desarrollo, marketing, etc.</li><li>• Costo de equipos de cómputo, dispositivos y licencias de software (En caso de ser necesario).</li></ul>			5.- Fuentes de ingreso <ul style="list-style-type: none"><li>• Compra de cursos Premium</li><li>• Ganancias por los anuncios.</li></ul>		