

Fecha: 14 de enero de 2015		Iteración: 2		Nueva estructura demográfica y familiar	
7.- Socios Clave <ul style="list-style-type: none">• Facebook.• Twitter.• Empresa para la publicidad web.• Empresa de seguridad informática.	8.- Actividades Clave <ul style="list-style-type: none">• Diseño• Elección de límite de cuenta.	1.- Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Pagos sin necesidad de tarjeta de crédito.	4.- Relaciones con clientes <ul style="list-style-type: none">• Personalización de la aplicación.• Registro en la aplicación.• Registro de la cuenta bancaria del usuario.	2.- Segmento de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas mayores de edad que cuenten con alguna cuenta bancaria.• Personas que puedan acceder a los servicios bancarios.• Personas con edad de 18 o mayor que cuenten con alguna cuenta bancaria.	
	6.- Recursos Clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Smartphones• Tabletas• Cuentas bancarias.		3.- Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• La aplicación será recomendada a través de anuncios web.• Será anunciada en redes sociales.		
9.- Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Publicidad web• Pago de especialistas en seguridad informática.• Sueldos del equipo de desarrollo, marketing, etc.• Costo de equipos de cómputo, licencias de software.• Costos de las cuentas bancarias para realizar las pruebas.			5.- Fuentes de ingreso <ul style="list-style-type: none">• Venta de la aplicación en las principales tiendas de aplicaciones móviles.• Comisión por cada pago realizado por el cliente.		