|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha: 14 de enero de 2015 | Iteración: 2 |  | Nueva estructura demográfica y familiar | |
| 7.- Socios Clave   * Facebook. * Twitter. * Empresa para la publicidad web. * Empresa de seguridad informática. | **8.- Actividades Clave**   * Diseño * Elección de límite de cuenta. | **1.- Propuesta de valor**   * Pagos sin necesidad de tarjeta de crédito. | **4.- Relaciones con clientes**   * Personalización de la aplicación. * Registro en la aplicación. * Registro de la cuenta bancaria del usuario. | **2.- Segmento de clientes**   * 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**   * Computadora * Smartphones * Tabletas * Cuentas bancarias. | **3.- Canales de distribución**   * La aplicación será recomendada a través de anuncios web. * Será anunciada en redes sociales. |
| 9.- Estructura de costos   * 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**   * Venta de la aplicación en las principales tiendas de aplicaciones móviles. * Comisión por cada pago realizado por el cliente. | |