# MODELO CANVAS

## Interior de la empresa

1. Alianzas estratégicas:

* Inversionistas
* Vendedores
* Compradores: Tiendas y empresas.

2. Actividad clave:

* Soporte al cliente
* Seguridad en las transacciones y compras
* Facilidad de pagos
* Simplicidad de la plataforma

3. Recursos clave:

* Mercado pago
* Mercado envios
* Lugar físico adecuado
* Comisiones
* Soluciones a problemas de ventas
* Infraestructura de red adecuada
* Equipos

8. Estructura de costes:

* Expansión: Personal y trámites.
* Operaciones: Cableado, lugar físico, infraestructura, equipos y trámites.

## Exterior de la empresa

4. Relación con el cliente:

* Soporte
* Popularidad
* Entregas
* Seguimiento de ventas y compras
* Centro de vendedores

5. Propuesta de valor:

* Compra y venta de productos online con seguridad.

6. Canales de distribución:

* Correo
* Plataforma digital
* Mercado envios
* Marketing digital

.

7. Segmento de clientes:

* Personas interesadas en comprar productos
* Comerciantes: Que estén interesados en distribuir sus productos mediante la plataforma.
* Compradores: Que estén interesados en comprar productos mediante la plataforma online.
* Emprendedores digitales
* Personas sin negocio: Personas interesadas en realizar ventas puntuales sin la necesidad de requerir un negocio.

9. Fuentes de ingresos:

* Publicidad web
* Redes sociales
* Servicios brindados