

CANVAS de la Propuesta #2: El anfitrión recomienda sitios cercanos al alojamiento que suplen las necesidades básicas del cliente.

Aliados Clave •Dueños (Personas que rentan alojamientos). •Huésped (Personas que buscan alojamiento). •Empresas que ofrecen servicios de almacenamiento y autenticación (FireBase). •Empresas que ofrecen tecnologías relacionadas con mapas y ubicaciones.	Actividades Clave •Desarrollo y administración del servicio. •Construcción y mantenimiento de una red de dueños. •Construcción y mantenimiento de una red de huéspedes. •Enseñar al usuario un conjunto de servicios a su disposición cercanos al alojamiento. Recursos Clave •Los usuarios de la aplicación y los sitios de alojamiento. •Tecnología. •Datos de la aplicación (información de los usuarios y de los alojamientos). •Los sitios cercanos a los alojamientos que suplen necesidades básicas.	Propuesta de Valor Anfitriones: •Dueños pueden ganar dinero por medio de rentar su espacio. •Los dueños aumentan el interés en sus alojamientos en la medida de que están más rodeados de servicios que suplen las necesidades básicas de los huéspedes. Huéspedes: •Huéspedes pueden agendar su estadía en una casa en vez de un hotel. •El precio de una casa es mucho más barato en comparación a un hotel. •Los huéspedes no tienen mucho que envidiar a un hotel, tienen todos los servicios que necesitan a un mejor precio, además ellos pueden controlar sus finanzas. •Los huéspedes pueden escoger un lugar de manera sencilla y confiable el lugar.	Relación con el Cliente •La relación es de intermediador entre el anfitrión y el huésped. •Medios de comunicación (redes sociales, teléfonos, email) y servicio al cliente. Canales •App móvil gratuita para Android, disponible en la tienda de Google Play.	Segmentos de Clientes Anfitriones: •Personas que tienen casas y que quieren ganar dinero extra. •Personas que quieren conocer nuevas personas y recibirlos en sus casas a cambio de dinero. Huéspedes •Personas que viajan y no están dispuestas a pagar un hotel o prefieren hospedarse en una casa. •Personas que están dispuestas a sacrificar algo de comodidad por conseguir un mejor precio.
Estructura de Costes •Infraestructura tecnológica y costos de ejecución. •Salarios de los trabajadores.			Estructura de Ingresos •Comisión a los dueños por cada reserva. •Comisión a los huéspedes por cada reserva.	