

MODELO CANVAS

Compañía: Nmad.

<u>Asociaciones Clave</u> - Nuestros socios principales son nuestros usuarios quienes son los "amigos turísticos".	<u>Actividades Clave</u> -Canales de distribución como redes sociales o publicidad. -Fuentes de ingreso para locales y creadores. -Relación personalizada con los clientes.	<u>Propuestas de Valor</u> - Ahorro de dinero para los clientes (Quienes usen la app para conocer lugares). - Comisioneros directos para los usuarios de la app (Los amigos turísticos). - Mejora económica de locales.	<u>Segmentación de mercados.</u> - Familias. - Parejas. - Hombres mayores de 18 años. - Mujeres mayores de 18 años.	<u>Relación con los clientes y/o consumidores.</u> - Los clientes tienen atención personalizada ya que cada experiencia es diferente. - Se pueden acumular visitas o recorridos y así obtener descuentos para nuestros clientes. - Los usuarios siguen haciendo lo que aman con ingresos extras.
	<u>Recursos Clave</u> - Recursos humanos. - Económicos. - Intelectuales. - Naturales.		<u>Canales</u> - Modo de entrega - Canales mas eficientes - Post venta	
<u>Estructura de costes</u> - Servidores. - Infraestructura. - Base de datos. - Dominio. - Seguros y aspectos legales			<u>Fuentes de ingresos</u> - Comisión por cada transacción de los clientes por pertenecer dentro de la comunidad de Nmad. (Él 15%)	