The Business Model Canvas

Key Partners

- **6**
- Laboratorio de innovación en alta tensión y energías renovables LIATER.
- Municipios beneficiarios.

Key Activities

Desarrollo y Gestión de la Aplicación

• Marketing de la aplicación en los municipios

• Leventamientamiento de requerimientos del cliente.

• Adecuación de los requerimientos a la aplicación a desarrollar

Value Propositions



• Sistema Gestor fácil de usar para cumplir con las normativas de actualización, de seguimiento y de reporte de fallas en los activos

Customer Relationships

• Negociaciones personalizadas de tarifas en función de la cantidad



• Canales de atención directo y PQRS con los municipios para retroalimentación de mejoras futuras de la aplicación.

• Pequeños municipios de Colombia con menos de 5000 Activos y previamente contactados por el LIATER.

Customer Segments

Key Resources



- Información de las necesidades, funcionalidades y demás requerimientos a solucionar.
- · Infraestructura y Base de datos.
- Computadores para el desarrollo.
- Dispositivos de testeo.
- Relaciones con municipios.
- Usuario de desarrollo para el despliege de la aplicación.
- Equipo de desarrollo.
- Recursos financieros para infraestructura.
- Contacto o encargado de comunicación con municipios beneficiarios.

Channels

de infraestructura demanda.



- Play Store como canal de distribución de la solución.
- Llamadas telefonicas.
- Correo de atención.
- Visitas fisicas con apoyo del LIATER.

Revenue Streams



- Modelo de aplicación empresarial usando licenciamiento.
- Negociación por volumen de usuarios, escala de municipío y consumo de infraestructura.

Cost Structure

- Infraestructura en Firebase.
- · Mantenimiento de la solución.