|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Alianzas Clave | Actividades Clave  Desarrollar Moodle  Dar soporte a la plataforma  Mantenimiento de servidores | Propuestas de valor  **Moodle *as a Service***  ***Atención personalizada a los clientes*** | | Relación con clientes  **Llevar a cabo eventos y conferencias**  **Atención personalizada mediante un gestor concreto** | Segmentos de mercado  **Instituciones educativas**  **Empresas** |
| Recursos Clave  Servidores | Canales  **Página web**  **Email** |
| Estructura de costes  Mantenimiento de servidores  Gestores que interaccionan con los clientes  Desarrollo y actualizaciones | | | Fuentes de Ingresos  **Suscripción al servicio** | | |

**Moodle**

*Moodle as a Service.*

Elabora un Modelo de Negocio teniendo en cuenta los siguientes puntos.

* Las universidades y colegios ya no tendrán que montar Moodle en sus propios servidores.
* Para potenciar las ventas, la compañía se asociará o contratará a expertos en Marketing Online, y además, organizará eventos y conferencias acerca de la plataforma por las principales universidades y colegios del país.
* La compañía no quiere depender de Amazon o de algún otro proveedor en la nube, sino que montará sus propios servidores desde los que ofrecerá el servicio.
* La atención a los clientes será muy personalizada, esto es, un gestor de la compañía estará a cargo de ciertas universidades o colegios para que el cliente sienta que es lo más importante.