

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• iTunes• Amazon• Apple	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Ahorro de tiempo al desplazarse de un punto a otro• Activación física• Ahorro económico al evitar el uso de automóvil• Indicar rutas alternas para llegar al destino	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Iconos agradables• Guardar rutas frecuentes• Indicar el ahorro que se ha realizado	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Personas que estén en el servicio de transporte público (taxis, autobuses)
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Ahorro económico al evitar el uso de automóvil• Indicar rutas alternas para llegar al destino• Activación física• Pagan por un producto que les brinde un gran ahorro• Los clientes realizan pago electrónico	

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• ITunes• Amazon• Apple• 	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Conocimientos• Reforzar manejo de un tema en especifico• Aprender nuevos temas en particular• Mejor método de enseñanza a estudiantes	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Iconos interactivos• Explicación paso por paso• Guardar temas de interés• Realizar ejercicios del tema en tiempo real	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Maestros y escuelas• Estudiantes con beca
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales• Páginas de educación	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Conocimientos• Reforzar manejo de un tema en especifico• Aprender nuevos temas en particular• Pagan por tener herramientas que les brinden a sus hijos una mejor manera de aprender y reforzar conocimientos• Los clientes realizan pago electrónico	

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• iTunes• Amazon• Apple	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos• Buscar ofertas en línea	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Compra de artículos y productos• Encontrar artículos y productos novedosos e interesantes• Adquirir el producto con oferta o descuento	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Opción de contacto directo con el proveedor• Indicar tienda con el producto más cercana	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Coleccionistas de ciertos artículos• Personas de entre 25 y 50 años
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Compra de artículos y productos• Encontrar artículos y productos novedosos e interesantes• Adquirir el producto con oferta o descuento• Pagan por encontrar el producto que buscan con mejor oferta y descuento• Los clientes realizan pago electrónico	

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• ITunes• Amazon• Apple	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos• Alarmas• Consejos y rutinas	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Ahorro de tiempo en la compra de medicamentos• Recordar que medicamento se debe de tomar y las dosis	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Consejos para mejorar la salud• Dietas y ejercicios• Permitir consultar el tiempo restante para el siguiente medicamento	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Personas enfermas o mayores de edad• Hospitales• Estudiantes y empresarios ocupados
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales• Páginas de servicios de salud	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Ahorro de tiempo en la compra de medicamentos• Recordar que medicamento se debe de tomar y las dosis• Pagan por evitar recordar más cosas de las que normalmente manejan• Las personas tienden a olvidar las cosas• Los clientes realizan pago electrónico	

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• iTunes• Amazon• Apple	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Remodelar hogar• Facilidad de editar las habitaciones• Una visión más concreta de las modificaciones que se desean realizar• Ahorro al contratar decorador de interiores	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Consejos para mejorar los espacios del hogar• Mejor manejo de la edición de habitaciones	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Arquitectos y decoradores de interiores• Diseñadores de hogar• Amas de casa• Maestros en albañilería
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Remodelar hogar• Facilidad de editar las habitaciones• Una visión más concreta de las modificaciones que se desean realizar• Pagan por la tecnología que les facilite y agilice procesos que normalmente requieren más tiempo• Ahorro al contratar decorador de interiores• Los clientes usan pago electrónico	

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• iTunes• Amazon• Apple	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Evitar el exceso en el consumo de alimentos diarios• Mejorar la calidad y estilo de vida• Mejorar los hábitos de alimentación• Comparar la calidad de los productos del supermercado	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Brindar consejos nutricionales• Indicar cuales productos contienen menos calorías y mejor precio	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Nutriólogos• Doctores• Deportistas• Amas de casa• Modelos
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Evitar el exceso en el consumo de alimentos diarios• Comparar la calidad de los productos del supermercado• Mejorar los hábitos de alimentación• Las personas pagan por obtener una aplicación que les ayude a mantener y cuidar su figura• Los clientes usan pago electrónico• 	

7) Socios clave <ul style="list-style-type: none">• Google• iTunes• Amazon• Apple	8) Actividades clave <ul style="list-style-type: none">• Fácil uso de la aplicación• Animación• Sonidos	1) Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none">• Promover la cultura al público en general• Entretenimiento• Diversión• Indicar al usuario actividades que se realizan cerca de su ubicación• Ahorro de tiempo para llegar al destino	4) Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none">• Mostrar el mapa de ubicación• Preguntar qué tipo de actividad desea realizar• Distintas formas de llegar	2) Segmentos de clientes <ul style="list-style-type: none">• Personas con cuenta bancaria• Personas que manejen dinero electrónico• Escuelas y maestros• Turistas• Excursionistas• Choferes de autobús dedicados al turismo
	6) Recursos clave <ul style="list-style-type: none">• Computadora• Dispositivo móvil• Android• JDK		3) Canales de distribución <ul style="list-style-type: none">• Publicidad en internet• App Store• Redes sociales	
9) Estructura de costos <ul style="list-style-type: none">• Equipo de trabajo• Transporte• Desarrollo• Comida• Marketing• Servicio de internet			5) Fuentes de ingresos <ul style="list-style-type: none">• Promover la cultura al público en general• Entretenimiento• Diversión• Indicar al usuario actividades que se realizan cerca de su ubicación• Los clientes usan pago electrónico• Las personas pagan por conocer rutas alternas a su destino• Ahorro de tiempo para llegar al destino	