

# PRÁCTICA 6

## Modelo de Negocio

- **Segmentos de Mercado:** Nos centramos en el mercado de masas puesto que la mayoría del público general practica deporte.
- **Propuesta de valor:** Ayudamos a resolver el problema de encontrar personas con las que practicar un deporte, proporcionando facilidad para realizar ocio, además de impulsar a gente a mejorar su salud con el deporte.
- **Canales:** A través de la aplicación móvil de Meet & Match y también en la página web de meet&match.es.
- **Relaciones con los clientes:** Se pondrá a su servicio un número de asistencia y un mail para cualquier problema que tengan. También se les proporcionará foros con la comunidad de la aplicación, para que puedan comentar bugs o mejoras que les gustaría ver en nuestro producto.
- **Fuentes de ingresos:** Hay 2, la primera y más importante es la publicidad basada en todos los sponsors que tenga el producto. Luego, además, habrá una pequeña cuota en la reserva de pistas deportivas. Esta última será dinámica, pudiendo variar en función del mercado.
- **Recursos Clave:** Los necesarios son, Desarrolladores de Software y el Software, las personas que lo usen, las pistas deportivas y un hardware que permita utilizar el producto, ya sea PC o Smartphone.
- **Actividades Clave:** Tendríamos el marketing de la aplicación, puesto que cuantas más personas lo usen, mejor funcionará todo el sistema. También sería el desarrollo de la aplicación, tanto en mantenimiento como en mejoras.
- **Asociaciones clave:** Oracle por proporcionar los servidores de bases de datos, y Microsoft Azure por proporcionar los servidores en la nube.
- **Estructura de Costes:** El marketing, las personas que trabajan en el desarrollo y los proveedores.