|  |  | *Designed for:* | | | | | *Designed by:* | | *Date:* | | *Version:* |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Key Partners** | **Key Activities** | | **Value Propositions** | | | **Customer Relationships** | | | **Customer Segments** | | |
| Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?  MOTIVATIONS FOR PARTNERSHIPS: Optimization and economy, Reduction of risk and uncertainty, Acquisition of particular resources and activities | What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?  CATEGORIES:  Production, Problem Solving, Platform/Network | | What value do we deliver to the customer? Which one of our customer’s problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?  CHARACTERISTICS: Newness, Performance, Customization, “Getting the Job Done”, Design, Brand/Status, Price, Cost Reduction, Risk Reduction, Accessibility, Convenience/Usability | | | | What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? | | For whom are we creating value? Who are our most important customers? Is our customer base a Mass Market, Niche Market, Segmented, Diversified, Multi-sided Platform | | |
| **Key Resources** | | **Channels** | |
| What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships Revenue Streams?  TYPES OF RESOURCES: Physical, Intellectual (brand patents, copyrights, data), Human, Financial | | Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines? | |
| **Cost Structure** | | | | **Revenue Streams** | | | | | | | |
| What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?  IS YOUR BUSINESS MORE: Cost Driven (leanest cost structure, low price value proposition, maximum automation, extensive outsourcing), Value Driven (focused on value creation, premium value proposition).  SAMPLE CHARACTERISTICS: Fixed Costs (salaries, rents, utilities), Variable costs, Economies of scale, Economies of scope | | | | For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?  TYPES: Asset sale, Usage fee, Subscription Fees, Lending/Renting/Leasing, Licensing, Brokerage fees, Advertising FIXED PRICING: List Price, Product feature dependent, Customer segment dependent, Volume dependent DYNAMIC PRICING: Negotiation (bargaining), Yield Management, Real-time-Market | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). Licence: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  | *Designed for:* | | | | | *Designed by:* | | *Date:* | | *Version:* |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Business Model Canvas** | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Alianzas clave** | **Actividades clave** | | **Propuestas de valor** | | | **Relación con clientes** | | | **Segmentos de mercado** | | |
| * Alianzas estratégicas con empresas para obtener descuentos exclusivos. * Colaboración con plataformas de pago para facilitar transacciones seguras. | * Desarrollo y mantenimiento de la plataforma. * Negociación con empresas para obtener acuerdos de descuentos exclusivos. * Marketing y promoción para atraer a nuevos usuarios y empresas. | | * Plataforma centralizada para encontrar ofertas y descuentos de diversas empresas. * Acceso exclusivo a ofertas y promociones especiales. * Información actualizada sobre descuentos en tiempo real. * Oportunidad para las empresas de llegar a un público específico interesado en ofertas. | | | | * Atención al cliente para resolver consultas y problemas. * Comunidad en línea para que los usuarios compartan sus experiencias y descubrimientos de descuentos. * Actualizaciones regulares a través de boletines y notificaciones. | | * Consumidores Ahorrativos:   + Individuos que buscan constantemente ofertas y descuentos para ahorrar dinero en sus compras diarias. * Compradores Online:   + Usuarios que realizan compras a través de plataformas en línea y buscan ofertas y descuentos para optimizar sus gastos. * Madres y Padres de Familia:   + Familias que buscan maneras de reducir sus gastos en productos esenciales, como comestibles, ropa y artículos para el hogar. * Estudiantes:   + Personas que buscan ofertas y descuentos en productos y servicios, especialmente aquellos relacionados con la educación, tecnología y entretenimiento. * Empresas Locales y Pymes:   + Pequeñas y medianas empresas que desean promocionar sus productos o servicios a una audiencia específica interesada en descuentos. * Empresas de Retail y Comercio Electrónico:   + Grandes empresas minoristas y comercios electrónicos buscan una plataforma para llegar a consumidores interesados en ofertas. * Viajeros y Turistas:   + Personas que buscan descuentos en alojamientos, transporte, actividades turísticas y otros servicios relacionados con los viajes. * Empresas de Servicios:   + Empresas que ofrecen servicios, como restaurantes, spas, gimnasios, etc., que desean atraer clientes a través de ofertas y descuentos. * Aficionados a la Tecnología:   + Personas interesadas en las últimas ofertas y descuentos en productos y servicios tecnológicos. * Audiencia Específica por Categoría de Producto:   + Segmentos específicos interesados en categorías particulares de productos, como moda, electrónicos, hogar, belleza, etc. | | |
| **Recursos clave** | | **Canales** | |
| * Plataforma tecnológica (sitio web, aplicación móvil). * Personal de desarrollo y mantenimiento. * Personal de atención al cliente. * Colaboraciones con empresas para obtener descuentos exclusivos. | | * Plataforma en línea (sitio web y aplicación móvil). * Redes sociales para promocionar ofertas y atraer a nuevos usuarios. * Colaboraciones con empresas para promocionar sus descuentos. | |
| **Estructura de costes** | | | | **Fuentes de ingresos** | | | | | | | |
| * Desarrollo y Mantenimiento de la Plataforma:   + Salarios y beneficios para el equipo de desarrollo de software.   + Costos de tecnología y software.   + Gastos asociados con actualizaciones y mejoras continuas de la plataforma. * Marketing y Promoción:   + Gastos en campañas publicitarias en línea y fuera de línea.   + Estrategias de marketing digital, como SEO, SEM y redes sociales.   + Colaboraciones con influencers y marketing de contenido. * Servicio al Cliente:   + Costos asociados con la contratación y capacitación del personal de atención al cliente.   + Plataformas de servicio al cliente y software de gestión de relaciones con el cliente (CRM). * Operaciones Diarias:   + Gastos generales de oficina, incluyendo alquiler, servicios públicos y suministros.   + Costos de gestión y administración.   + Posiblemente, seguro comercial y otros gastos operativos. * Desarrollo de Contenido y Diseño:   + Costos relacionados con la creación de contenido visual atractivo y diseño gráfico.   + Fotografía y videografía para promocionar descuentos y ofertas. * Costos de Adquisición de Usuarios:   + Gastos relacionados con campañas para atraer nuevos usuarios a la plataforma.   + Incentivos para programas de referencia y marketing de boca a boca. * Eventos Especiales y Colaboraciones:   + Costos asociados con la organización de eventos y colaboraciones especiales.   + Posibles patrocinios de eventos relevantes. * Gastos Legales y Regulatorios:   + Consultoría legal para garantizar el cumplimiento de las regulaciones.   + Gastos asociados con la protección de propiedad intelectual y contratos. * Tecnología y Seguridad:   + Inversiones en medidas de seguridad cibernética.   + Actualizaciones y mantenimiento de software de seguridad. * Investigación y Desarrollo:   + Fondos destinados a la investigación de nuevas características y tecnologías.   + Experimentación con estrategias innovadoras para mejorar la plataforma. * Reserva para Contingencias:   + Fondos reservados para situaciones imprevistas o cambios en el mercado. | | | | * Publicidad Básica:   + Tarifas estándar para empresas que deseen mostrar sus descuentos en la plataforma.   + Modelo de pago por clic (PPC) o por impresiones publicitarias. * Suscripción Premium:   + Tarifas mensuales o anuales para usuarios que deseen acceso exclusivo a ofertas premium.   + Beneficios adicionales, como ofertas exclusivas, acceso anticipado a descuentos, o contenido exclusivo. * Comisiones por Transacción:   + Obtención de una pequeña comisión por cada transacción generada a través de la plataforma.   + Especialmente aplicable si la plataforma permite compras directas o utiliza códigos de descuento exclusivos. * Publicidad Destacada:   + Tarifas adicionales para empresas que deseen destacar sus descuentos en lugares prominentes de la plataforma.   + Publicidad en banners, secciones destacadas o notificaciones especiales. * Datos y Análisis Premium:   + Ofrecer servicios premium de análisis de datos a empresas para ayudarles a comprender el rendimiento de sus descuentos y el comportamiento del usuario.   + Informes detallados sobre la efectividad de las campañas publicitarias. * Programa de Afiliados:   + Establecer un programa de afiliados donde los usuarios ganan comisiones por cada referencia exitosa a través de sus enlaces de afiliados. * Venta de Datos Agregados:   + Ofrecer datos agregados y análisis de tendencias a empresas que deseen comprender mejor el comportamiento del consumidor. * Eventos y Colaboraciones Especiales:   + Organizar eventos especiales en colaboración con empresas, cobrando tarifas por la participación y promoción destacada durante esos eventos. * Venta de Mercancía y Productos Asociados:   + Venta de mercancía de marca asociada o productos relacionados con descuentos y ofertas. * Tarifas de Registro para Empresas:   + Cobrar tarifas de registro anuales o mensuales para que las empresas sean parte de la plataforma y ofrezcan descuentos. * Publicidad Segmentada:   + Ofrecer opciones de publicidad segmentada para empresas que deseen dirigirse a grupos específicos de usuarios basándose en datos demográficos o patrones de compra. | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). Licence: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |