

"SOFTWARE PARA MATRÍCULAS"

Business Model Canvas



Socios clave

- ¿Cuáles son los socios de la empresa?

La misma Institución Educativa (I.E.) y la empresa de soporte Software.

- ¿Quiénes son los proveedores de la empresa?

APAFA, festividades, multas, excursiones.

- ¿Qué recursos clave está comprando la empresa a socios/proveedores?

APAFA.

- ¿Qué actividades clave realizan los socios?

Matrícula de sus hijos.



Actividades clave

- Empeño de profesores para con los alumnos.
- Fomentar vida deportiva.
- Talleres técnicos



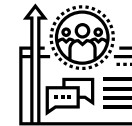
Recursos clave

- Profesores destacados.
- I.E.P. reconocida.
- Buenas oportunidades para los estudios después de secundaria.



Propuestas de valor

- Creado simplemente para mantener un ágil proceso para el tema de matrículas en una I.E.
- Recolectar información precisa y consisa para el buen desarrollo y desempeño del software.



Relación con el cliente

- Software adaptado únicamente para la empresa asociada actualmente; colocando los implementos necesarios para su buen funcionamiento.



Canales

- Toda manipulación del entregable final con el destinatario será de manera virtualizada.



Segmentos de clientes

- Padres de Familia.
- Adolescentes.
- Este proyecto es objetivamente para una empresa especializada en la formación de niños, adolescentes y adultos (I.E.).
- Para el apoyo en el sistema de administración en la parte de matrículas.



Estructura de costo

- Docentes.
- Materiales Educativos.
- Administracion
- Internet.
- Luz.
- PC.
- Otros aparatos tecnológicos.



Flujos de ingresos

- APAFA
- FESTIVIDADES.

"SOFTWARE PARA MATRÍCULAS"

Business Model Canvas



Socios clave

- ¿Cuáles son los socios de la empresa?

La misma Institución Educativa (I.E.) y la empresa de soporte Software.

- ¿Quiénes son los proveedores de la empresa?

La I.E. agregando la información respectiva para el avance del proyecto.

- ¿Qué recursos clave está comprando la empresa a socios/proveedores?

La información requerida para complementar el software.

- ¿Qué actividades clave realizan los socios?

Entrega de información y avance del proyecto software.



Actividades clave

- Actualizaciones de soporte.
- Soporte técnico.
- Evaluaciones constante de bugs.



Recursos clave

- Internet.
- Luz.
- PC.
- Otros aparatos tecnológicos.



Propuestas de valor

- Creado simplemente para mantener un ágil proceso para el tema de matrículas en una I.E.
- El esfuerzo de recolectar información precisa y consisa para el buen desarrollo y desempeño del software.



Relación con el cliente

- Software adaptado únicamente para la empresa asociada actualmente; colocando los implementos necesarios para su buen funcionamiento.



Canales

- Toda manipulación del entregable final con el destinatario será de manera virtualizada.



Segmentos de clientes

- Padres de Familia.
- Adolescentes.
- Este proyecto es objetivamente para una empresa especializada en la formación de niños, adolescentes y adultos (I.E.).
- Para el apoyo en el sistema de administración en la parte de matrículas.



Estructura de costo

- Remuneración a los developers del software.
- Remuneración por mantenimiento del software.



Flujos de ingresos

- Actualizaciones del software.
- Mantenimiento del software.
- Evaluaciones sobre posibles bugs.