

# Canvas del modelo de negocio

## Socios claves

¿Quiénes son nuestros socios claves?

- Colegio “Niños Felices”
- Proveedores de tecnología (hosting, servidores).

## Actividades claves

¿Qué actividades requieren nuestra propuesta de valor?

- Desarrollo del sistema y actualización constante

## Recursos claves

¿Qué recursos claves son requeridos por nuestra propuesta de valor?

- Equipo de desarrollo
- Infraestructura tecnológica.

## Propuesta de valor

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?

- Aumento del tiempo libre de los profesores, al evitarles interacciones innecesarias.
- Interactividad entre apoderados y profesores mediante un muro accesible y fácil de usar.

## Relaciones con el cliente

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes?

- Comunicación personalizada y acceso instantáneo

## Canales

¿A través de qué canales quieren los segmentos de clientes que lleguemos a ellos?

- Plataforma web

## Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor?

- Apoderados que desean mantenerse informados sobre las actividades y progresos de sus hijos.

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma (hosting, actualizaciones).

## Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

- Monetización mediante integración con servicios adicionales (Por ejemplo, la implementación de más módulos)

# Canvas del modelo de negocio

## Socios claves

¿Quiénes son nuestros socios claves?

## Actividades claves

¿Qué actividades requieren nuestra propuesta de valor?

## Propuesta de valor

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?

## Relaciones con el cliente

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes?

## Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor?

## Recursos claves

¿Qué recursos claves son requeridos por nuestra propuesta de valor?

## Canales

¿A través de qué canales quieren los segmentos de clientes que lleguemos a ellos?

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

## Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

# Canvas del modelo de negocio

**Socios claves**

**Actividades  
claves**

**Propuesta de  
valor**

**Relaciones con el  
cliente**

**Segmentos de  
clientes**

**Recursos claves**

**Canales**

**Estructura de costes**

**Fuente de ingresos**