|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Business Idea:** Sistema para controlar el acceso a las instalaciones y laboratorios de ESCOM para su comunidad, mediante códigos QR.  **Product / Service Idea**: Aprovechar el código de las credenciales para la identificación de la comunidad de una manera más segura y más eficiente. | | | | | |
| **Key Partners**   * La institución será prácticamente nuestro socio. * Todos nuestro proveedores, los de las Tablets y Escáneres, tendremos una relación cerca para cualquier problema con sus productos. | **Key Activities**   * Investigar a fondo los resultados de otros sistemas parecidos, así como la experiencia de los alumnos con el anterior. * Estar abiertos a mejorar y tomar en cuenta la opinión de nuestro mercado (ESCOMunidad). | **Value Propositions**   * Se brindará una mayor seguridad y en general mejor experiencia. * El uso de las instalaciones ya no será frustrante o carente. | | **Customer Relationships**   * La comunidad esperará consistencia y que cualquier problema que pudiera surgir estar alerta a cualquier aviso de se tenga. | **Customer Segments**   * Estudiantes, profesores y administrativos de ESCOM. * Aproximadamente 2500 alumnos, más # profesores y # administrativos, en total # personas. * Toda la comunidad será beneficiada de gran manera, es especial los alumnos. |
| **Key Resources**   * Conseguir los mejores elementos para la elaboración de nuestro sistema. * Para la aplicación asegurar que esté diseñado para que sea fácil de usar. | **Channels**   * Cualquier opinión o recomendación que tenga la comunidad, lo podrán hacer a través de la aplicación. |
| **Cost Structure**  La mayor parte del costo estará concentrado en la elaboración del sistema y en su mantenimiento.  También se tiene que tomar en cuenta la instalación. | | | **Revenue Streams**  Todo será financiado con el apoyo de la institución y posiblemente por la comunidad. | | |