

# SOFTWARE BLEU

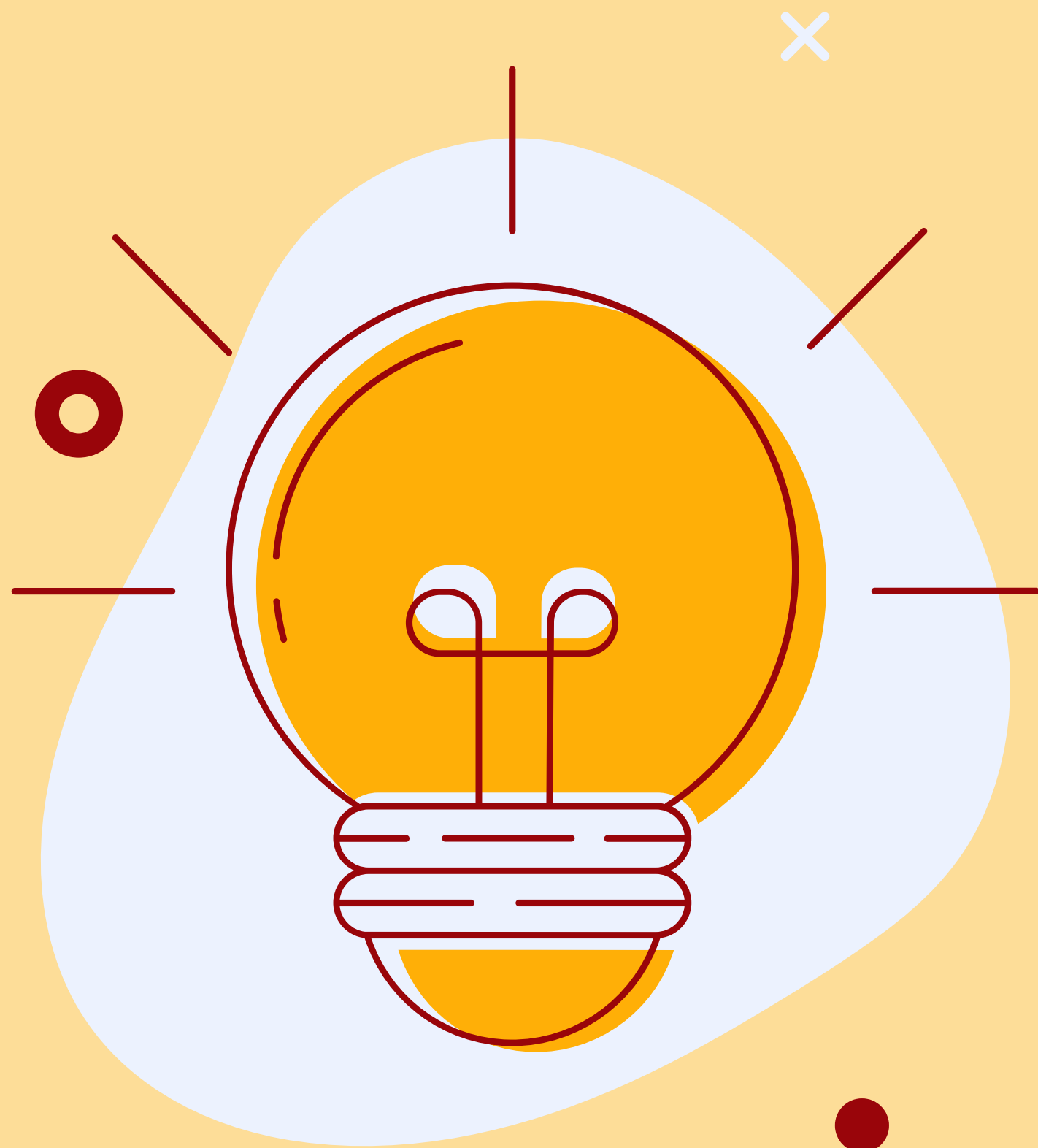
Mónica Alejandra Álvarez Carrillo  
Sebastián Gutiérrez Zambrano  
Laura Mariana Jiménez Jiménez  
Sergio Andrés Mejía Tovar  
Julian David Parada Galvis





# Problema

Tener al alcance de forma móvil lugares y actividades de interés en la ciudad de Bogotá, poder calificarlos, recibir recomendaciones e incluso rutas de cómo llegar para poder vivir y disfrutar la ciudad.



**Boggo!**

# BoGo!

Aplicación móvil para disfrutar al máximo lo que Bogotá tiene para ti.



# Modelo de negocio Canvas: BoGo!



## SOCIOS CLAVE

- Dueños de negocios.
- Organizadores de eventos.
- Entidades distritales de Cultura, Recreación y Deporte.
- Entidades distritales de Desarrollo económico, Industria y Turismo.
- Periódicos.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Buscar eventos.
- Buscar sitios.
- Publicidad.
- Estudio de mercado.
- Construcción de Software.
- Diseño y mantenimiento de la app.
- Gestión de solicitudes.



## PROPUESTA DE VALOR

Idea sencilla e innovadora que permite a los usuarios tener al alcance de su celular lugares y actividades de su interés en la ciudad de Bogotá, poder calificarlos, recibir recomendaciones e incluso rutas de como llegar para poder vivir y disfrutar la ciudad.



## RELACIÓN CON EL CLIENTE

- Captación: publicidad mediante vallas y anuncios, voz a voz.
- Retención: Evolución de la plataforma y sugerencias.



## SEGMENTO DE CLIENTES

Mass Market: Clientes de 14+ años que buscan acceder a información de planes por Bogotá que comprendan lugares de interés como restaurantes, sitios turísticos, museos, eventos y parques.



## RECURSOS CLAVE

- Ingenieros.
- Servidores en la nube.
- Equipo de cómputo.
- Tecnólogos.
- Herramientas de desarrollo y mantenimiento de la plataforma.



## CANALES

- APP Market.
- Preguntas frecuentes.
- Formulario de solicitud.
- Publicidad.



## ESTRUCTURA DE COSTOS

- Costos constantes: Mantenimiento de la plataforma.
- Costos iniciales: Desarrollo del aplicativo, costos de equipos de cómputo, personal de planta.
- Costos variables: almacenamiento en la nube, servidor.



## FUENTE DE INGRESOS

- Principal fuente de ingresos: anuncios dentro de la aplicación.





# Modelo de negocio Canvas: BoGo!



## SOCIOS CLAVE

- Dueños de negocios.
- Organizadores de eventos.
- Entidades distritales de Cultura, Recreación y Deporte.
- Entidades distritales de Desarrollo económico, Industria y Turismo.
- Periódicos.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Buscar eventos.
- Buscar sitios.
- Publicidad.
- Estudio de mercado.
- Construcción de Software.
- Diseño y mantenimiento de la app.
- Gestión de solicitudes.



## PROPUESTA DE VALOR

Idea sencilla e innovadora que permite a los usuarios tener al alcance de su celular lugares y actividades de su interés en la ciudad de bogotá, poder calificarlos, recibir recomendaciones e incluso rutas de como llegar para poder vivir y disfrutar la ciudad.



## RECURSOS CLAVE

- Ingenieros.
- Servidores en la nube.
- Equipo de cómputo.
- Tecnólogos.
- Herramientas de desarrollo y mantenimiento de la plataforma.



**PROPUESTA DE VALOR**

Idea sencilla e innovadora que permite a los usuarios tener al alcance de su celular lugares y actividades de su interés en la ciudad de bogotá, poder calificarlos, recibir recomendaciones e incluso rutas de como llegar para poder vivir y disfrutar la ciudad.

**RELACIÓN CON EL CLIENTE**

- Captación: publicidad mediante vallas y anuncios, voz a voz.
- Retención: Evolución de la plataforma y sugerencias.

**SEGMENTO DE CLIENTES**

Mass Market: Clientes de 14+ años que buscan acceder a información de planes por Bogotá que comprendan lugares de interés como restaurantes, sitios turísticos, museos, eventos y parques.

**CANALES**

- APP Market.
- Preguntas frecuentes.
- Formulario de solicitud.
- Publicidad.





### **ESTRUCTURA DE COSTOS**

- Costos constantes: Mantenimiento de la plataforma.
- Costos iniciales: Desarrollo del aplicativo, costos de equipos de cómputo, personal de planta.
- Costos variables: almacenamiento en la nube, servidor.



### **FUENTE DE INGRESOS**

- Principal fuente de ingresos: anuncios dentro de la aplicación.





# Modelo de negocio Canvas: BoGo!



## SOCIOS CLAVE

- Dueños de negocios.
- Organizadores de eventos.
- Entidades distritales de Cultura, Recreación y Deporte.
- Entidades distritales de Desarrollo económico, Industria y Turismo.
- Periódicos.



## ACTIVIDADES CLAVE

- Buscar eventos.
- Buscar sitios.
- Publicidad.
- Estudio de mercado.
- Construcción de Software.
- Diseño y mantenimiento de la app.
- Gestión de solicitudes.



## PROPUESTA DE VALOR

Idea sencilla e innovadora que permite a los usuarios tener al alcance de su celular lugares y actividades de su interés en la ciudad de Bogotá, poder calificarlos, recibir recomendaciones e incluso rutas de como llegar para poder vivir y disfrutar la ciudad.



## RELACIÓN CON EL CLIENTE

- Captación: publicidad mediante vallas y anuncios, voz a voz.
- Retención: Evolución de la plataforma y sugerencias.



## SEGMENTO DE CLIENTES

Mass Market: Clientes de 14+ años que buscan acceder a información de planes por Bogotá que comprendan lugares de interés como restaurantes, sitios turísticos, museos, eventos y parques.



## RECURSOS CLAVE

- Ingenieros.
- Servidores en la nube.
- Equipo de cómputo.
- Tecnólogos.
- Herramientas de desarrollo y mantenimiento de la plataforma.



## CANALES

- APP Market.
- Preguntas frecuentes.
- Formulario de solicitud.
- Publicidad.



## ESTRUCTURA DE COSTOS

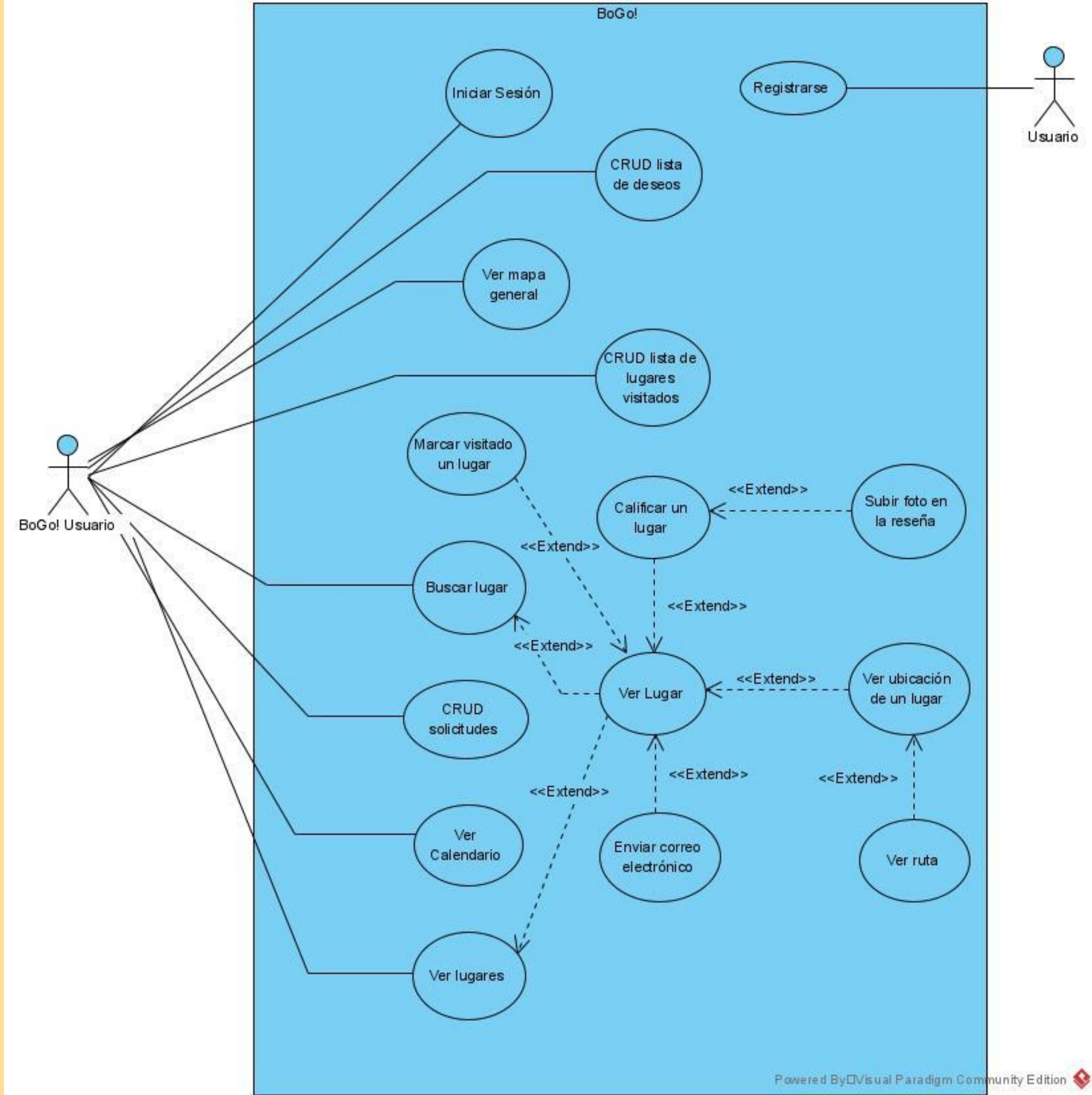
- Costos constantes: Mantenimiento de la plataforma.
- Costos iniciales: Desarrollo del aplicativo, costos de equipos de cómputo, personal de planta.
- Costos variables: almacenamiento en la nube, servidor.

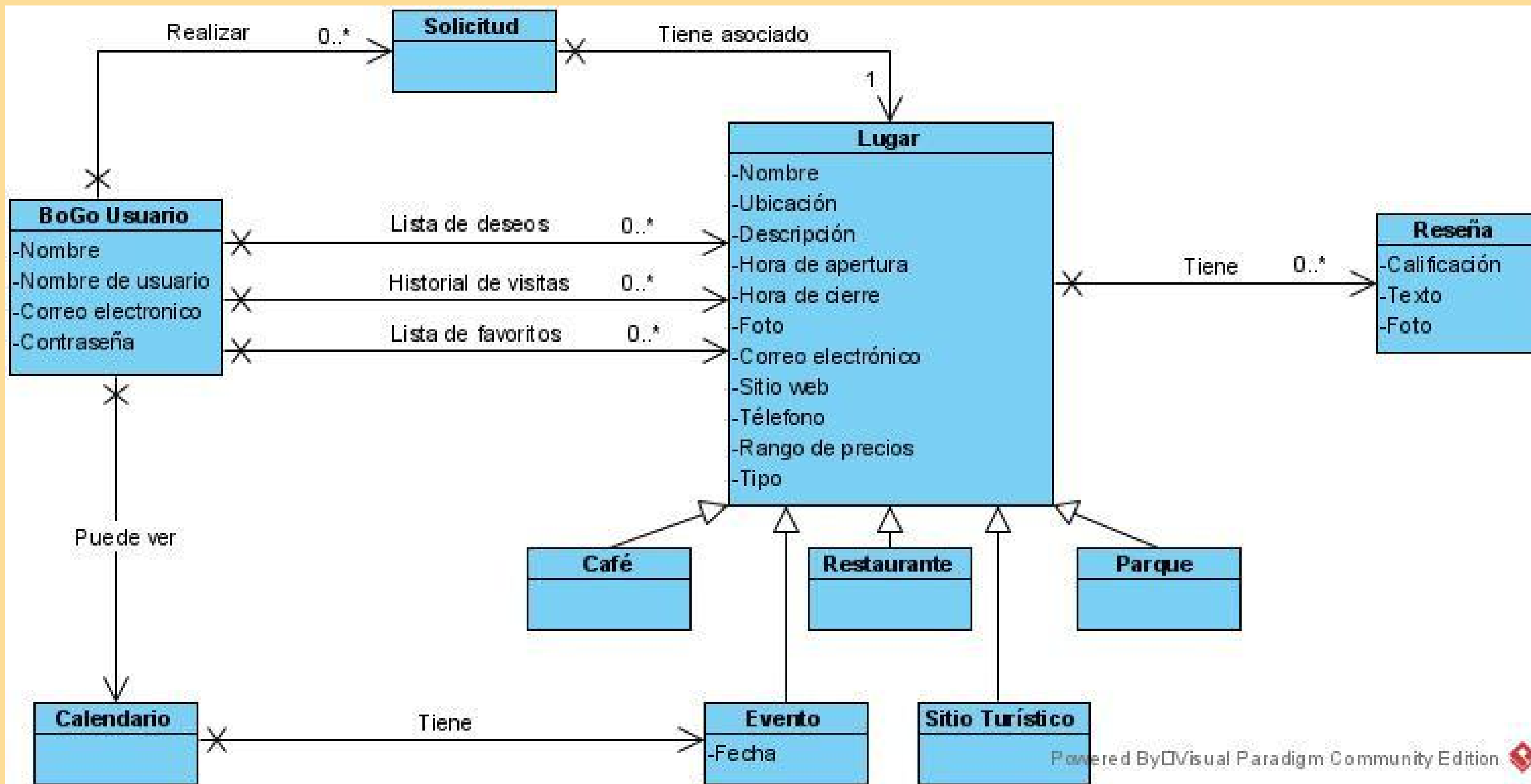


## FUENTE DE INGRESOS

- Principal fuente de ingresos: anuncios dentro de la aplicación.







# Contáctanos



310-810-5207



@javeriana.edu.co



<https://github.com/compumovil2020/BoGo.git>

