|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | | | | |  | |  | |  |
| **Business Model Canvas** | | BBVA | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Socios Clave** | **Principales Actividades** | | **Propuesta de Valor** | | | **Relacion con Clientes** | | | **Segmentos de Clientes** | | |
| Los socios clave para un banco pueden ir desde, empresas de servicios de tecnologia,aseguradoras, organizaciones internacioles o inclusive otros bancos. | Para BBVA las actividades clave van relacionadas al servicio, conectar conlas necesidades de todos sus clientes. | | La propuesta que nos ofrece BBVA es la simplicidad de los procesos.  Atendiendo las necesidades que tiene cada uno de sus clientes, con aplicación de banca movil eficiente e intuitiva de usar.  Asi como tambien mejorar la experiencia del consumidor cuando visita una de sus sucursales, acortando su tiempo de espera, asi como tambien la implementacion de practicajas para realizar transacciones mas rapidas sin necesidad de hacer fila para pasar a una ventanilla. | | | | Gracias a mejorar el servicio en sucursal y la aplicación de banca movil, BBVA se ha enfocado en mejorar la relacion con el consumidor, dando soluciones y simplificando la relacion que tiene el consumidor con el banco. | | Al ser un banco, tiene un amplio espectro de clientes, desde los individuales, en donde sus principales servicios son, nomina, tarjetas de credito o creditos personales.  Tambien se enfoca en clientes mas grandes como Pymes, sector hipotecario, inversionistas, corporaciones etc. | | |
| **Principales Recursos** | | **Canales de Comunicacion** | |
| Cantidad de sucursales en el pais, servicios de portabilidad de nomina y fuerza laboral capacitada. | | Los principales canales de comunicación son redes sociales, plataformas de streaming (anuncios), television y radio. | |
| **Estructura de Costos** | | | | **Fuentes de Ingreso** | | | | | | | |
| Para un banco los costos mas representaticos son los costos del personal operativo, asi como tambien el costo de financiamientos, tecnologia, marketing, costos regulatorios, seguros, entre otros. | | | | Las principales fuentes de ingresos de BBVA serian intereses de prestamos, tarifas y comisiones, rendimientos e inversiones, servicios de banca digital y operaciones financieras. | | | | | | | |