

Universidad Tecnológica de Técamac

Ingeniería en Tecnologías de la Información y Comunicación

Ingeniería de Software

Diego Martín Núñez Guzmán

7ITI1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | Tires burning |
| 7.- Socios claves  -Apple  -Google | 8.-Actividades claves  -Diseño  -Colores  -Sonido | 1.-Propuesta de Valor  -Ejercicio  -Salud  -Entretenimiento | 4.-Relaciones con los clientes  -Guarda recorridos  -Total de calorías quemadas por mes y semana | 2.-Segmento de clientes  -Deportistas  -Personas capaces de pagar con tc |
| 6.-Recursos claves  -Computadora  -Software Necesario para Desarrollar  -Teléfono Inteligente | 3.-Canales de distribución  -Play Store  -App store  -Redes Sociales |
| 9.-Estructura de costos  -Mercadotecnia  -Comida  -Desarrollo | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico  -Pago por entretenimiento  -Pago por cuidado de la salud |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | Web homework |
| 7.- Socios claves  -Apple  -Google | 8.-Actividades claves  -Colores  -Diseño  -Manipulación simple | 1.-Propuesta de Valor  -Educación  -Llamativo  -Entendimiento  -Fuentes confiables | 4.-Relaciones con los clientes  -Ejercicios resueltos  -Ejercicios a resolver  -Temas comunes para repasar | 2.-Segmento de clientes  -Niños mayores de 6 años(con cuentas asociadas a una tc)  -Adultos |
| 6.-Recursos claves  -PC  -Software necesario para desarrollar  -Teléfono inteligente | 3.-Canales de distribución  -App Store  -Play Store  -Redes sociales |
| 9.-Estructura de costos  -Comida  -Equipo  -Desarrollo | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico  -Pago para reforzar conocimientos |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | Time2pay |
| 7.- Socios claves  -Apple  -Google | 8.-Actividades claves  -Seguridad  -Accesible desde pc o celular  -Ágil | 1.-Propuesta de Valor  -Cómodo  -Rápido  -Seguro  -Uso de código en vez de efectivo | 4.-Relaciones con los clientes  -Pago con reloj inteligente  -Pago con teléfono inteligente | 2.-Segmento de clientes  -Personas con cuentas en paypal  -Personas con tc.  -Zonas urbanas |
| 6.-Recursos claves  -PC  -Software necesario para desarrollar  -Teléfono inteligente | 3.-Canales de distribución  -App store  -Play Store  -Redes sociales |
| 9.-Estructura de costos  -Equipo  -Software  -luz  -comida | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico  -Pago por seguridad |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | spyTime |
| 7.- Socios claves  -Apple  -Google | 8.-Actividades claves  -Diseño  -Colores  -Ágil | 1.-Propuesta de Valor  -Protección  -De pago o gratis dependiendo lo que necesite  -Accesible | 4.-Relaciones con los clientes  -Versión gratuita vigilancia de casa mediante cel solo de manera loca  -Version de paga viliancia de casa de manera remota | 2.-Segmento de clientes  -Personas con tc.  -Personas con cuenta en AppStore o Play Store |
| 6.-Recursos claves  -PC  -Sorftware para desarrollar  -Disp. móvil | 3.-Canales de distribución  -Redes Sociales  -Internet |
| 9.-Estructura de costos  -Equipo  -Comida  -Luz | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | styleX |
| 7.- Socios claves  -Compañía de la marca del pc a personalizar | 8.-Actividades claves  -Rápido  -Diseño  -Colores  -Música | 1.-Propuesta de Valor  -Personalización  -Añada hw según sus necesidades  -Gusto por usar un producto hecho casi por el usuario | 4.-Relaciones con los clientes  -Elección del tamaño de la pc (prestablecido)  -Elección del color  -Elección de S.O.  -Selección del hw | 2.-Segmento de clientes  -Personas con tc.  -Personas que compren por internet |
| 6.-Recursos claves  -PC  -Sorftware para desarrollar | 3.-Canales de distribución  -Redes Sociales  -Internet |
| 9.-Estructura de costos  -Equipo  -Comida  -Luz | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico  -Pago por comodidad |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | Doc |
| 7.- Socios claves  -Apple  -Google  -Médico | 8.-Actividades claves  -Simple  -Accesible  -Ágil | 1.-Propuesta de Valor  -Cuidado de la salud  -Diagnósticos  -Más accesible que una consulta | 4.-Relaciones con los clientes  -Simple de usar  -Reúne info. De enfermedades más comunes  -Diagnósticos  -Tratamiento | 2.-Segmento de clientes  -Personas con tc  -Personas que puedan pagar una consulta particular  -Personas que no puedan salir de casa |
| 6.-Recursos claves  -PC  -Software para desarrollar | 3.-Canales de distribución  -App store  -Play store  -Redes sociales |
| 9.-Estructura de costos  -Conocimientos sobre medicina  -Comida  -Luz  -Equipo | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico  -Pago por salud |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha  15/01/2016 | Iteración  1 |  |  | HomeSafe |
| 7.- Socios claves  -Apple  -Google  -Ing. eléctrico | 8.-Actividades claves  -Diesño  -Colores  -Interfaz dependiendo del cuarto | 1.-Propuesta de Valor  -Comodidad  -Seguridad | 4.-Relaciones con los clientes  -Fácil de usar  -Manipulación desde cualquier dispositivo  -Cierre de puertas desde dispositvo  -Control de luces desde dispositivo | 2.-Segmento de clientes  -Personas adultas con tc  - Personas mayores de 40 años |
| 6.-Recursos claves  -PC  -Software para desarrollar | 3.-Canales de distribución  -App store  -Play store  -Redes sociales |
| 9.-Estructura de costos  -Comida  -Luz  -Equipo  -Asesoramiento eléctrico | 5.-Fuente de ingresos  -Pago en electrónico  -Pago por comodidad |