**MODELO DE NEGOCIO**

|  |
| --- |
|  |

**Documento de especificación del modelo del negocio**

**Proyecto: XXXXXXX**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | xxxxxxxxxx del 2020 |

# DOCUMENTO DE DEFINICIÓN DE MODELO DE NEGOCIO – XXXXXXX

El presente documento tiene como finalidad describir correctamente una lista de procesos en el modelo de negocio de la aplicación XXXXXXXX. Aplicación basada en el consumo de ofertas por parte del usuario final y la posibilidad de publicar ofertas(pagadas) por parte de las empresas que deseen ofrecer este servicio.

## Descripción General del Modelo de Negocio:

La aplicación consiste en el consumo de diferentes promociones por parte de un usuario final que como requisito sólo tiene que estar registrado en la aplicación a través de su número celular. La aplicación le mostrará al usuario final una lista de tarjetas de una o más empresas que han publicitado algunas promociones de consumo como un descuento especial, un dos por uno, o promociones similares. El usuario podrá obtener más información dando tap (click) a la tarjeta informativa de modo que, se mostrará una imagen, un título, una descripción, el nombre del negocio, el tiempo de vigencia de la publicidad o los días que aplique dicha promoción, un “cómo llegar” (opción que le dará la ubicación o las ubicaciones de las sedes del negocio en las que aplique la promoción), el número de veces que un usuario ha canjeado dicha promoción y la cantidad de canjes que le queden disponibles.

Para todo ello, desde una zona administrativa, el dueño de una empresa, con la previa creación de una cuenta empresarial en donde habrá registrado los datos como nombre de la empresa, ruc, teléfono, dirección, categoría de negocio, ubicaciones de las sedes del negocio, entre otros campos de igual importancia; Podrá elegir un plan a pagar para tener un privilegio de publicar anuncios en la publicación planes con diferentes precios y tiempos de vigencia.

El usuario que administre una cuenta empresarial tendrá opciones adicionales como ver la cantidad de personas que han aplicado a algunas promociones, renovar una promoción que ya está por vencer, publicar nuevamente una promoción que lo haya hecho con anterioridad, elegir las sedes del negocio al que aplica una publicación que desee, pues eventualmente, no todas las sedes de una misma empresa, cuentan con las mismas promociones.

El proceso de consumo de una promoción consistirá en la asistencia de un usuario a un local o empresa que haya elegido (asúmase también que el usuario puede tener una zona de “lista de deseos” en la aplicación para coleccionar las promociones que estén en vigencia y que más le agraden para tomarlas en un futuro), seguidamente, luego o antes de consumir un producto o servicio que oferte la empresa, podrá escanear con la cámara de un dispositivo móvil, un código QR el cuál mostrará como resultado en la aplicación del usuario, la lista de promociones que tenga la empresa tenga vigentes y a las que obviamente, el usuario pueda tener acceso (es posible que un usuario no pueda acceder a alguna promoción por restricciones de día, fecha festiva, cantidad de consumos superada o vigencia caducada de la promoción). Finalmente, el usuario elegirá el tipo de promoción al que se acogió y de ser aceptado por la aplicación, se verá un mensaje de éxito al haber aplicado la promoción.