|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fecha | | Iteración | | | | Marcador de productos ecológicos | |
| 13/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Amazon * Apple * Promocionar el producto * Facebook * Redes sociales | 8.- Actividades clave   * Calidad * Atracción * Beneficios * Buena salud * Información | | 1.- Propuesta de valor   * Seguridad del producto que va a consumir el cliente * Satisfacción * Seguridad * Información * Calidad de vida mejor | | 4.- Relación con el cliente   * Elección de producto * Conocer sobre el producto * Redes sociales * Descripción de los productos | | 2.- Segmentos de clientes   * Personas adultas * Personas mayores de 18 años * Público en general * Personas interesadas en los productos ecológicos |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Android Studio * Gestor de base de datos * Jdk * Lugar de trabajo * Dispositivo móvil | | 3.-Canales de distribución   * Tiendas comerciales * Redes sociales * Televisión * Amazon * Estación de radio | |
| 9.-Estructura de costos   * Desarrollo * Implementación * Equipo de trabajo * Marketing * Salarios * Marketing * Internet | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Producto de calidad * Producto seguro * Pagan por tener mejor salud * Pago con tarjeta de crédito | | | |
| Fecha | | Iteración | | | | Escuela en línea | |
| 14/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Amazon * Facebook | 8.- Actividades clave   * Exámenes en línea * Actividades en línea * Diseños * Colores | | 1.- Propuesta de valor   * Optimizar tiempo * Escuela desde su casa o trabajo * Evitar al usuario trasladarse hasta una institución * Título en el menor tiempo * Clases personalizadas | | 4.- Relación con el cliente   * Elección del curso * Elección de horario * Elección de aprendizaje * Personalización de materias * Redes sociales | | 2.- Segmentos de clientes     * Personas mayores de 18 * Personas con autorización de un adulto * Personas con tarjeta de crédito * Personas que deseen tomar algún curso |
| 6.- Recursos claves   * Dispositivo móvil * Computadora * Gestor de base de datos * Android Studio * Jdk * Gestor de base de datos | | 3.-Canales de distribución   * Redes sociales * Play Store * Publicidad por internet * Publicidad en folletos * Amazon | |
| 9.-Estructura de costos   * Equipos de trabajo * Salarios * Renta * Marketing * Desarrollo * mantenimiento * Implementación * Internet | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Pagar por Ahorro de tiempo * Pagar por tomar un curso sin asistir a una escuela * Pagar por comodidad * Pago en electrónico | | | |
| Fecha | | Iteración | | | | Tienda en línea | |
| 14/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Amazon * Oracle * Apple * Facebook * Radio | 8.- Actividades clave   * Diseños * Información | | 1.- Propuesta de valor   * Seguridad a los clientes * Obtener su producto en cualquier lugar del país * Ahorro de tiempo a traslados de tiendas * Satisfacción a los cliente * Facilidad de compra | | 4.- Relación con el cliente   * Elección del producto * Redes sociales * Disponibilidad * Personalización del producto * Visualizar todos los productos | | 2.- Segmentos de clientes   * Personas mayores de edad * Perdonas con tarjeta de crédito * Personas a todo el mundo * Personas con acceso a internet * Personas con algún dispositivo móvil |
| 6.- Recursos claves   * Equipo de computo * Dispositivo móvil * Android Studio * Jdk | | 3.-Canales de distribución   * Redes sociales * Televisión * Amazon * Publicidad por internet | |
| 9.-Estructura de costos   * Equipo de trabajo * Pago de luz * Renta * Salarios * Desarrollo * Implementación * Comida * Telefonía * Marketing | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Pago por comodidad * Pago por no tener que trasladase a las tiendas para realizar su compra * Pago por tarjeta de crédito * Pago en tiendas comerciales | | | |
| Fecha | | Iteración | | | | Tarjeta de crédito | |
| 15/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Amazon * Apple * Oracle * Facebook | 8.- Actividades clave   * Facilidad de pago * Seguridad de pago * Diseños * Colores * Seguridad | | 1.- Propuesta de valor   * Ahorro de tiempo a los clientes * Capacidad de la tableta para poder pagar desde la misma * Facilidad al cliente de pagar en cualquier lugar sin necesitad de traer su tarjeta de crédito * No perdidas en efectivo * Evitar cargos extras a la tarjeta de crédito | | 4.- Relación con el cliente   * Elección de perfil * Seguridad de perfil * Personalización de diseño * Redes sociales | | 2.- Segmentos de clientes   * Clientes mayores de edad * Personas con alguna cuenta bancaria * Personas con acceso a internet * Personas con algún dispositivo móvil |
| 6.- Recursos claves   * Equipo de computo * Dispositivo móvil * Tableta * Android estudio * Jdk * Lugar estable de trabajo | | 3.-Canales de distribución   * Televisión * Redes sociales * Play Store * Amazon * Publicidad por internet * Publicidad por medio de folletos | |
| 9.-Estructura de costos   * Renta * Equipo de computo * Equipo de personal * Implementación * Desarrolladores * Telefonía * Marketing | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Pago por medio de tarjeta de crédito * Pagar por seguridad de su capital | | | |
| Fecha | | Iteración | | | | diseña tu propio teléfono | |
| 15/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Amazon * Oracle * Apple | 8.- Actividades clave   * Diseño * Modelo * Colores * Unicidad * Funciones * Capacidad * Aplicaciones | | 1.- Propuesta de valor   * Factibilidad a los clientes para describir lo que necesitan en su dispositivo móvil * Seguridad del producto * Garantía * Satisfacción a los clientes | | 4.- Relación con el cliente   * Elección de modelo * Elección de funciones * Personalización del equipo * Redes sociales | | 2.- Segmentos de clientes   * Personas mayores de 18 * Personas con autorización de un adulto * Personas de todo el mundo * Personas con posibilidad de pagar |
| 6.- Recursos claves   * Dispositivos móviles * Equipo de computo * Android Studio * Jdk | | 3.-Canales de distribución   * Redes sociales * Publicidad por internet * Play Store * Amazon * Televisión * Estaciones de radio * Publicidad impresa | |
| 9.-Estructura de costos   * Luz * Equipo de computo * Salarios * Comida * Internet * Telefonía * Implementación * Marketing | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Pagar por el teléfono soñado * Pagar por las funciones * Pagar por un teléfono único * Pago por medio de tarjetas electrónicas | | | |
| Fecha | | Iteración | | | | App Comunícate | |
| 15/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Amazon | 8.- Actividades clave   * Diseño * Colores * Animaciones * Interacciones * Habilidades | | 1.- Propuesta de valor   * Facilidad para comunicarse con una persona que no habla ni escucha * Seguridad para las personas especiales * La persona no especial no será necesario que tenga conocimientos en señas * Entretenimiento * Información * Conocimientos al usuario | | 4.- Relación con el cliente   * Elección de actividad * Personalización de actividad * Redes sociales | | 2.- Segmentos de clientes   * Personas interesadas en tener comunicación con una persona especial * Personas con tarjeta de crédito * Personas de todo el mundo   Personas con autorización de un adulto |
| 6.- Recursos claves   * Equipo de computo * Dispositivo móvil * Android Studio * Jdk | | 3.-Canales de distribución   * Televisión * Publicidad por internet * Play Store * Redes sociales * Estaciones de radio * Amazon | |
| 9.-Estructura de costos   * Equipo de trabajo * Desarrollo * Implementación * Renta * Luz * Telefonía * Internet * Marketing | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Pago por no tener conocimientos en lenguaje de señas * Pago por interés a comunicarse con una persona especial * Pago por medio de tarjeta de crédito | | | |
| Fecha | | Iteración | | | | Facebook editor | |
| 16/01/16 | | 2 | | | |
| 7.- Socio clave   * Google * Amazon * Apple * Facebook * Televisión | 8.- Actividades clave   * Colores * Erectos * Diseño * Animación * Editor | | 1.- Propuesta de valor   * Facilidad a los usuarios para que desde Facebook puedan hacer llamadas y video llamada a sus contactos y tenga efector para arreglar a la persona que está en el dispositivo * Facilidad al usuario para verse bien siempre * Seguridad a los usuarios * Efectos para diferentes ocasiones de vestimenta y personalidad | | 4.- Relación con el cliente   * Elección de efectos del editor * Personalización de aplicación * Redes sociales | | 2.- Segmentos de clientes   * Cualquier tipo de personas * Niños con autorización de un adulto * Personas con tarjeta de crédito * Personas desde cualquier ubicación |
| 6.- Recursos claves   * Dispositivo móvil * Equipo de computo * Android Studio * Jdk * Lugar de trabajo | | 3.-Canales de distribución   * Televisión * Play Store * Publicidad por internet * Redes sociales * Amazon * Publicidad impresa | |
| 9.-Estructura de costos   * Equipo de trabajo * Salarios * Marketing * Desarrollo * Implementación * Luz * Agua * Internet | | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Pagar por un buen servicio * Pagar por entretenimiento * Pagar por un editor de video llamada * Pago por medio de tarjeta electrónica | | | |