

The Business Model Canvas

WF9v6

The original Business Model Generation canvas by Alex Osterwalder

Customers Segments Who are we creating value for?				1
Personas que quieran desarrollar un negocio y necesiten asesoría técnica para comprar el equipamiento tecnológico.	Dueños de Negocios que quieran convertir su negocio en un negocio online.	Estudiantes que se encuentren realizando su proyecto de clases informática y necesiten asesoría	Personas que se encuentren desarrollando un software y necesiten asesoría	5
			Personas particulares que presenten algún problema con su equipo(celular,pc,tablet,notebook)	
Value Propositions What value do we deliver to the customer?				2
Consultoría Informática personalizada para cada cliente.	Desarrollo de Sitio Web e instrucción al cliente para el manejo del mismo	Guiar al cliente a llevar su negocio al mundo online para incrementar el alcance de su producto o servicio.		3
Channels How do we reach our Customer Segments?				3
Sitio Web	Vía Telefónica	Correo Electrónico	Redes Sociales	4
Customer Relationships What type of relationships do our Customer Segments expect?				4
Seguimiento de avance de proyectos asesorados	Asistencia personalizada			2
Revenue Streams What value are our customers willing to pay for?				5
Asesoría Técnica para un problema específico	Asesoría sobre manejo de ventas online y estrategias de marketing	Diseño e implementación de Sitio Web acorde a las necesidades del cliente	Asesoría sobre compra de equipamiento tecnológico para determinado proyecto(Listado de precios, mejores ofertas, donde comprarlos, que marcas y modelos comprar)	8
Asesoría para llevar su negocio al mundo online	Ingresos por Google AdSense	Ingreso por referidos en la compra de equipamiento tecnológico	Precios: 1-Consultoria 15-20 mil CLP/Hora 2-Desarrollo Sitio Web desde 100 mil CLP	
Key Resources What Key Resources do our Value Propositions require				6
Hosting	Teléfono	Internet	Personal para Asesoría	4
Key Activities What Key Activities do our Value Propositions require				7
Asesoría Informática personalizada	Diseño y Desarrollo de Sitios Web	Asesoría en Comercio Electrónico	Cotizacion de Equipamiento Tecnológico	5
Blog de Soluciones a problemas informáticos más comunes				
Key Partners Who are our Key Partners				8
Proveedor de Web Hosting _	Proveedor de Internet Movistar	Proveedor de Telefonía Movistar		3
Cost Structure What are the important costs inherent in our business model?				9
Telefono 20 000 CLP	Internet 20 000 CLP	Hosting 30 000 CLP Anual		3

12 Oct. 2017 (hace 3 minutos)

The Business Model Canvas is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License

AGRUPAR

COMENTARIOS

Refrescar