**CANVAS**

NOMBRE DEL EQUIPO:

IDEA: Busca Palabras

INTEGRANTES:

1. Paula Alejandra Guzman Cruz
2. James Daniel Alzate Rios
3. Leidy Tatiana Alarcón Rincón

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| COMPONENTES DEL MODELO CANVAS | DESCRIPCIÓN | PROPUESTA DEL EQUIPO |
| SEGMENTOS DE CLIENTES | ¿Cuáles son los segmentos de clientes más importantes? Segmenta a tus clientes para que puedas identificarlos. | La aplicación está dirigida básicamente a niños. |
| PROPUESTA DE VALOR | Promueve los beneficios que se obtendrá de tu producto o servicio: ¿precio? ¿Personalización? ¿Ahorro? ¿Diseño? | Tendrá un diseño creativo y llamativo para los niños al implementarle una figura interactiva, divertida y entretenida, y a su vez un fondo agradable, el cual ayuda para que ellos se entretengan utilizando la aplicación. |
| CANAL | ¿Cómo vamos a entregar la propuesta de valor a cada segmento de clientes? | La aplicación podrá promocionarse en distintas plataformas digitales y podría ser adquirida en las diferentes store. |
| RELACIÓN | ¿Qué relación se tendrá con los clientes?  ¿Qué va a inspirar la marca en ellos? Identifica los factores que rigen la relación comercial. | La aplicación ayudara a los niños en su aprendizaje mental al momento de identificar palabras presentes en una canción conocida por ellos. |
| FLUJOS DE INGRESOS | Identifica la forma de pago o ingresos por tu producto o servicio | El valor por descarga se especificara al momento de ingresar la aplicación en la plataforma.  Los ingresos de la aplicación se tendrán mediante el número de descargas realizadas en la plataforma en la que se encuentre. |
| RECURSOS CLAVE | En éste apartado se describen los principales recursos necesarios, así como tipo, cantidad e intensidad. Adquiere responsabilidad y asigna valor a los recursos. | Para la entrega de esta aplicación se tendrá en cuenta la publicidad realizada en las plataformas digitales, la creatividad de la aplicación y el atractivo para los niños. |
| ACTIVIDADES CLAVE | Define las actividades vitales para tu Startup (puesta en marcha). | Las actividades para la realización y la venta de la aplicación son las influencias y recomendaciones dadas por los usuarios de la aplicación, así como su publicidad. |
| ALIANZAS | Identifica tus socios comerciales. | Las alianzas que podríamos tener serian unirnos con los diferentes equipos que desarrollen aplicaciones para niños y asi impulsar los proyectos al recibir y dar ideas en las realización de las diferentes aplicaciones. |
| ESTRUCTURA DE COSTOS | Desarrolla una estructura para evaluar su crecimiento. | Los costos que se llevaran a cabo en la realización de las aplicaciones serian básicamente la publicidad, y la logística o personal. |