

5. Fuentes de ingreso

-Servicio Post-venta

-Anuncios Web

-Tarjeta de crédito

-pago en efectivo

3. Canales de distribución

- Anuncios de internet

-tiendas físicas

-tiendas online

-sector educativo

2. Seguimiento de clientes

- Empresas u organizaciones

-estudiantes

-escuelas

-padres de familia

-directores de las escuelas y/o profesores

4. Relaciones con los clientes

-e-mail

-Personales

-escuelas

1. Propuesta de valor

Una biblioteca virtual en donde dependiendo del grado del usuario y o el tema seleccionado pueda informarse, leer, practicar o repasar del tema de interés.

8. Actividades clave

-Interacción con el usuario

-Atención al cliente

-Solución de problemas

-Cambio de colores

-Personalización

-cambio de colores

7. Socio Clave ------ Google

-Mercado libre

-Escuelas

6. Recursos Claves

-Computadora (mouse, teclado, CPU y Pantalla)

-IDE

-Oficina

-Personal

-internet

-libros

9. Estructura de costos

-Sueldo

-Trasporte

-comisiones

-renta de la oficina