Lienzo De Modelo De Negocios

Diseñado para:

Diseñado por:

Iteración

En:

Socios Clave

Nuestros socios clave seria la
Universidad que por medio de los
estudiantes que estamos en el
Proyecto desarrollariamos la
aplicación.

Actividades Clave

Recolectar informacion acerca de esta problematica a nivel mundial, para asi mirar que aspectos se pueden mejorar en nuestra propuesta y que soluciones se pueden tomar de otros sistemas de transporte con la misma problemática

Propuesta de Valor

Categorizar los vagones del Metro según los trayectos de viaje de las personas.

Relación con Clientes

Directa, los usuarios van a interactuar con la aplicacion en tiempo real.

Segmentos De Clientes

Todos los usuarios del metro son clients potenciales

Recursos Clave

propios

Canales

Redes sociales

Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas: Enfocado al costo(estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing) Enfocado al valor(Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Ejemplo de características: Costos fijo (Salarios, rentas, Utilidades) Costos Variables Economías de escala Economías de alcance

www.businessmodelgeneration.com
Traducido por: José Hernán Restrepo Montoya.
joseingemecanico@gmail.com
Medellín, Colombia.

Fuente De Ingresos

Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando?
Como prefieren pagar?
Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?

Este trabajo esta licensiado bajo "Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License." Para ver una copia de la licencia, visite http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/ o envie una carta a Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California,