

# Modelo Canvas - BiciTrack



## KEY PARTNERS

- Instituciones que posean instalaciones físicas.
- Universidades, colegios, empresas públicas y privadas, hospitales, centros comerciales.
- Fabricantes o proveedores de etiquetas NFC.



## KEY ACTIVITIES

- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación móvil.
- Implementación de funcionalidad de escaneo NFC.



## KEY RESOURCES

- Tecnología NFC
- Desarrollo de Software
- Base de Datos Centralizada
- Equipo de Soporte Técnico



## VALUE PROPOSITION

- Brindar una herramienta para llevar un control eficiente y seguro de la entrada/salida de bicicletas.
- Contribuir a la seguridad de las bicicletas y las instalaciones, y a la tranquilidad de los dueños de las bicicletas.



## CUSTOMER RELATIONSHIP

- Los clientes podrán realizar recomendaciones y sugerir nuevas características.



## CHANNELS

- Ofrecer la app directamente a instituciones como empresas, universidades y colegios.
- Proporcionar un paquete completo que incluye software y etiquetas NFC necesarios.



## CUSTOMER SEGMENTS

- Se conseguirán a través de alianzas o propuestas de ventas de la aplicación.
- Miembros de instituciones con instalaciones físicas, los administradores de estas instituciones y también los fabricantes o proveedores de etiquetas NFC.



## COST STRUCTURE

- Inversión inicial en el desarrollo de la aplicación móvil.
- Salarios para desarrolladores, personal de soporte técnico y ventas.
- Gastos en marketing y promoción.
- Mantenimiento de servidores, seguridad de datos y actualizaciones tecnológicas.



## REVENUE STREAMS

- Tarifa inicial por la instalación y configuración.
- Tarifas mensuales o anuales por el uso continuo de la plataforma.
- Las empresas podrían adquirir etiquetas NFC para utilizar con la aplicación.