|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | Localización de Productos Ecológicos |
| 18/01/2016 | 2 |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Amazon * Facebook | 8.- Actividades clave   * localización * Colores * información * Diseño | 1.- Propuesta de valor.   * Facilidad de compra * Ahorro de tiempo * Información * Poder tener una calidad de vida mejor * Comprar en lugares que queden cerca * Encontrar los mejores precios | | 4.- Relación con el cliente   * Inicio de sesión del cliente * Lista de productos personalizada * Lugares de compra más cercanos | 2.- Segmentos de clientes   * Personas con Smartphone * Personas con acceso a internet * Personas que quieran adquirir los productos ecológicos |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Android Studio * SDK * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Play store * Appstore * Publicidad impresa |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Salud y bienestar * Pagan por facilitar lugares de compra * Pago con tarjeta * Pago en oxxo | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | Appducacion |
| 18/01/2016 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Amazon * Facebook * Escuelas | 8.- Actividades clave   * aprendizaje * Colores * información * Diseño * Cursos especializados | 1.- Propuesta de valor.   * Facilidad de aprendizaje * Clases personalizadas * Información * Aprender donde quieras * Repasar materias * Estudiar | | 4.- Relación con el cliente   * Inicio de sesión del estudiante * Lista de materias personalizada * Profesores especializados para cada materia * Cursos las 24 horas del día | 2.- Segmentos de clientes   * Estudiantes con Smartphone * Estudiantes con acceso a internet * Estudiantes que quieran aprender mediante una aplicación |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Android Studio * SDK * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Play store * Amazon * Appstore * Publicidad impresa * Escuelas |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * Educación * Pagan por una herramienta que les ayude a mejorar sus conocimientos * Pago con tarjeta * Pago en oxxo * Pago por paypal * Mercado pago | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | Centro comercial en línea |
| 18/01/2016 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Amazon * Facebook * Centros comerciales | 8.- Actividades clave   * Información * Diseño | 1.- Propuesta de valor.   * Facilidad de Compra * Búsqueda de precios * Información * Comprar donde más te convenga * Comparar precios y calidad * Localización donde comprar | | 4.- Relación con el cliente   * Inicio de sesión del comprador * Lista de productos más buscados | 2.- Segmentos de clientes   * Gente con Smartphone * Gente con acceso a internet * Gente que le interese comparar precios e informarse sobre los precios y calidad e cada tienda |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Android Studio * SDK * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Play store * Amazon * Appstore * Publicidad impresa |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * compras * Pago con tarjeta * Pago en oxxo * Pago por paypal * Mercado pago | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | Dinero Virtual |
| 18/01/2016 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Facebook * Centros comerciales | 8.- Actividades clave   * Información * Diseño * Compra * Ahorro * Seguridad | 1.- Propuesta de valor.   * Facilidad de Compra * Evitar pérdidas de efectivo * Comprar donde más te convenga * Evitar cargo efectivo | | 4.- Relación con el cliente   * Inicio de sesión del comprador * Saldo del cliente * Poder recargar mediante trasferencias bancarias * Poder comprar en cualquier establecimiento | 2.- Segmentos de clientes   * Personas que no quieran cargar con dinero en efectivo * personas con cuenta de banco * personas con un Smartphone |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Android Studio * SDK * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Play store * Amazon * Appstore * Publicidad impresa |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * compras * Pago con tarjeta * Pago en oxxo * Pago por paypal * Mercado pago | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | Compras personalizadas |
| 18/01/2016 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Google * Apple * Oracle * Amazon * Facebook | 8.- Actividades clave   * Información * Diseño * Compra | 1.- Propuesta de valor.   * Facilidad de Compra * Poder personalizar tu compra * Comprar donde más te convenga * Personalizar tus muebles * Personalizar cualquier producto | | 4.- Relación con el cliente   * Inicio de sesión del comprador * Personalización de interfaz * Personalización de muebles * Personalización de cuenta de usuario | 2.- Segmentos de clientes   * Personas las cuales queras crear sus propios muebles * personas con cuenta de banco * personas con un Smartphone * personas con acceso a internet * personas que quieran diseñar |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Android Studio * SDK * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Play store * Amazon * Appstore * Publicidad impresa |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * compras * Pago con tarjeta * Pago en oxxo * Pago por paypal * Mercado pago | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | Carro guia |
| 18/01/2016 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Oracle * Facebook | 8.- Actividades clave   * Traslado * Seguridad * Ubicación | 1.- Propuesta de valor.   * Seguridad de traslado * Ayuda a personas con discapacidades | | 4.- Relación con el cliente   * Guía mediante gps * Comandos por voz * Seguridad de traslado | 2.- Segmentos de clientes   * Personas invidentes * Personas con tarjeta de credito |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Publicidad impresa |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * compras * Pago con tarjeta * Pago en oxxo * Pago por paypal * Mercado pago | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Fecha | Iteración | App de notificación |
| 18/01/2016 | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socio clave   * Oracle * Amazon * Facebook * Appstore * Play store | 8.- Actividades clave   * Envió de mensajería * Notificar * Todas tus redes sociales en una app | 1.- Propuesta de valor.   * Notificaciones * Contestar mensajes * Ver fotos * Subir fotos hacer comentarios | | 4.- Relación con el cliente   * personalización de color de la app | 2.- Segmentos de clientes     * Gente con Smartphone * Gente con acceso a internet * Gente con tarjeta de crédito |
| 6.- Recursos claves   * Computadora * Dispositivos móviles * Escritorio * Accesorios para computadora * Silla de oficina * Lugar de desarrollo | 3.-Canales de distribución   * Publicidad por internet * Redes sociales * Amazon * Play Store * Appstore * Publicidad impresa |
| 9.-Estructura de costos   * Marketing * Comida * Transporte * Desarrollo * Equipo de trabajo * Renta * Escritorios * Sillas | | | 5.- Fuentes de Ingresos   * compras * Pago con tarjeta * Pago en oxxo * Pago por paypal * Mercado pago | | |