

# **1 BUSINESS MODEL CANVAS – APP DE DESCUENTOS VALIDADOS (CHILE)**

## **Propuesta de Valor**

- Detecta descuentos reales y vigentes según medio de pago y ubicación.
- Valida si el descuento funciona (crowdsourcing + data).
- Ahorro inmediato y reducción de fraude/promociones engañosas.

## **Segmentos de Clientes**

- Consumidores urbanos (25–60 años).
- Usuarios intensivos de tarjetas bancarias y retail.
- Compradores online frecuentes.
- Comercios y bancos (B2B).

## **Canales**

- App móvil iOS / Android.
- Notificaciones push geolocalizadas.
- Web app (futuro).

## **Relación con Clientes**

- Autoservicio digital.
- Alertas proactivas.
- Sistema de reputación de descuentos.

## **Fuentes de Ingresos**

- Comisiones por afiliación (CPA / revenue share).
- Descuentos destacados patrocinados.
- Suscripción premium B2C.
- Venta de insights anonimizados B2B.

## **Recursos Clave**

- Plataforma tecnológica.
- Motor de scraping / afiliados.
- Base de datos de descuentos y medios de pago.
- Marca y confianza.

## **Actividades Clave**

- Curaduría y validación de descuentos.
- Integración con afiliados.
- Desarrollo de producto.

- Growth y partnerships.

## Socios Clave

- Plataformas de afiliados.
- Comercios retail y ecommerce.
- Bancos / fintech.

## Estructura de Costos

- Desarrollo y mantenimiento.
- Infraestructura cloud.
- Marketing y adquisición de usuarios.
- Costos legales y administrativos.

---

## 3 PROMPT ULTRA-ORQUESTADOR (PARA CONSTRUIR EL PROYECTO CON IA)

**Rol:** Actúa como un *Chief Product + CTO + Growth Lead* experto en startups fintech/marketplace en Chile.

**Objetivo:** Diseñar, construir y evolucionar una aplicación móvil que detecte, valide y monetice descuentos reales según medio de pago y geolocalización.

**Instrucciones:** 1. Diseña arquitectura técnica (frontend, backend, data, afiliados). 2. Define flujos UX claros y simples. 3. Prioriza MVP validable en 90 días. 4. Incluye lógica de monetización por afiliados y tracking. 5. Considera cumplimiento legal chileno. 6. Sugiere roadmap, métricas clave y riesgos.

**Restricciones:** - Pensar siempre en escalabilidad. - Priorizar confianza del usuario. - No asumir acceso privilegiado a datos sin contrato.

**Output esperado:** - Arquitectura. - Roadmap. - Modelo de datos. - KPIs. - Checklist de implementación.

---

## 5 MODELO DE CONTRATO – COMISIÓN POR VENTAS (AFILIACIÓN)

### CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE MARKETING DE PERFORMANCE

**Entre:** - [Tu Empresa SpA], RUT [●], en adelante “LA PLATAFORMA”. - [Comercio], RUT [●], en adelante “EL COMERCIO”.

## **Objeto**

LA PLATAFORMA promocionará descuentos y ofertas de EL COMERCIO mediante su aplicación digital, recibiendo una comisión por cada conversión válida.

## **Comisión**

- Tipo: % sobre venta / CPA fijo.
- Monto: [●].
- Validación: Conversión confirmada por EL COMERCIO.

## **Tracking**

Las conversiones serán rastreadas mediante enlaces afiliados, parámetros UTM u otros sistemas acordados.

## **Facturación**

LA PLATAFORMA emitirá factura mensual. Pago a 30 días.

## **Obligaciones**

- LA PLATAFORMA: Transparencia y correcta exhibición.
- EL COMERCIO: Información veraz y pago oportuno.

## **Duración**

Contrato indefinido / plazo fijo renovable.

## **Confidencialidad**

Ambas partes mantendrán confidencial la información comercial.

## **Término**

Cualquiera de las partes puede poner término con aviso previo de 30 días.

## **Legislación Aplicable**

Leyes de la República de Chile.

---

 *Este contrato es un modelo base y debe ser revisado por abogado antes de uso comercial.*