

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.*