

Fecha:13/01/2016

Iteración: 1

Consumo de Biodiesel

7 SOCIO CLAVES -Empresas de desarrollo -Empresas de combustible -Google -	8 ACTIVIDADES CLAVES -Satisfacer las necesidades del consumidor. -Forma más rápida de localizar centros de combustible.	1 PROPUESTA DE VALOR Aplicación para consumidores de Biodiesel -Información de la cantidad de combustible que consume en kilómetros. -Alarma para el combustible cuando este bajo. -Gelocalizacion de los centros de biodiesel más cercanos a su posición.	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES Comunicación con los centros de Biodiesel	2 SEGMENTO DE CLIENTE -Para los consumidores de biodiesel. -Para transportistas.
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de bases de datos y programación Web		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google -Centros de Biodiesel	
9 ESTRUCTURA DE COSTO -Entornos de desarrollo -Programas			5 FUENTE DE INGRESOS -Venta Directa -Venta de combustible -Diferentes pagos.	

Fecha:13/01/2016

Iteración: 1

Educación Universal

7 SOCIO CLAVES -Centros de educación a personas de discapacidad. -Centros de tratamiento.	8 ACTIVIDADES CLAVES -cumplir las expectativas para todos los usuarios en especial para los que tienen discapacidades.	1 PROPUESTA DE VALOR Aplicación adaptado para los diferentes dispositivos con el fin que lo puede utilizar diferentes tipos de usuarios con discapacidades para la obtención de la educación general.	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES -Comunicación con profesores calificados -Personal calificada -Centros de apoyo -Capacitación	2 SEGMENTO DE CLIENTE Para personas de educación a enseñarles a personas de discapacidades diferentes. A personas que tienes una discapacidad.
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de bases de datos y programación Web -Especialista para información que trabaja con personas de discapacidades.		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google -Sitio Web	
9 ESTRUCTURA DE COSTO -Cotos de programación y base de datos -Especialistas			5 FUENTE DE INGRESOS -Venta electrónica -Actualizaciones	

Fecha:14/01/2016

Iteración: 1

Tienda Universal

7 SOCIO CLAVES -Tiendas departamentales. -Proveedores	8 ACTIVIDADES CLAVES -Satisfacer las necesidades del cliente -Venta de productos -Productos de calidad	1 PROPUESTA DE VALOR Tienda Universal -Valoración de productos por el cliente. -Apartado de productos por parte de la tienda. -Envío de productos. -Pago universal.	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES -Comunicación proveedores -Descuento de productos. -Actualizaciones.	2 SEGMENTO DE CLIENTE Personas que le gusten los diferentes productos de diferentes lugares o el consumo de productos universales.
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de bases de datos y programación Web -Mercadotecnia -Animación		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google -Web Propia	
9 ESTRUCTURA DE COSTO -Cotos de programación -Base de datos -Mercadotecnia -Animación			5 FUENTE DE INGRESOS -Diferente formas de Pago -Clientes pagan por calidad	

Fecha:14/01/2016

Iteración: 1

Mercadotecnia Personalizada

7 SOCIO CLAVES Empresas de prestigio, ropa, calzado, utilería, productos de consumo.	8 ACTIVIDADES CLAVES -Satisfacer al cliente -Cumplir con sus expectativas. -Promocionar los productos.	1 PROPUESTA DE VALOR Mercadotecnia Personalizada. Desarrollo de una aplicación de la empresa que utilicen o manejen la mercadotecnia personalizada. -Diferentes productos a personalizar. -Herramientas para personalizar. -Envío a domicilio	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES Compra de productos Personalización Descuentos Asistencia personalizada	2 SEGMENTO DE CLIENTE Personas interesadas a diseñas sus productos a su gusto e imaginación.
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de bases de datos y programación Web -Mercadotecnia -Animación -IDE de desarrollo		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google	
9 ESTRUCTURA DE COSTO Cotos de programación - Mercadotecnia - animación - IDE de desarrollo -Base de datos			5 FUENTE DE INGRESOS -Venta de producto -Uso de Herramientas -Mejoras -Actualizaciones -Licencias	

Fecha:13/01/2016

Iteración: 1

Estructura Demográfica

7 SOCIO CLAVES -Tiendas -Proveedores de Productos -Hoteles -Agente de viajes -Centros de diversión y cultura	8 ACTIVIDADES CLAVES -Promociones -Venta de productos de calidad -Recomendaciones -Satisfacer las necesidades del cliente	1 PROPUESTA DE VALOR Desarrollo de una aplicación para conocer el gusto de las personas en torno a diferentes artículos o productos he dar a recomendación para compra de producto de interés o lugares etc.	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES Asistencia personalizada -Poco costosas -Descuentos -Promociones	2 SEGMENTO DE CLIENTE Para los diferentes tipos de usuarios que le interese conocer cosas nuevas a sus gustos.
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de bases de datos y programación Web -Mercadotecnia -Marketing		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google	
9 ESTRUCTURA DE COSTO Cotos de programación, base de datos, mercadotecnia, marketing			5 FUENTE DE INGRESOS -Actualizaciones -Formas de Pago Distintas -Compra de Productos	

Fecha:14/01/2016

Iteración: 1

Salud Tecnológica

7 SOCIO CLAVES -Hospitales -Consultorios	8 ACTIVIDADES CLAVES -Satisfacer las expectativas del cliente. -Información de síntomas. -Atención de clientes	1 PROPUESTA DE VALOR Es el desarrollo de una aplicación el consiste en brindar el servicio de ayuda a persona inexpertas en medicamento o síntomas por mal estar, tratamientos e inclusive un apartado para la obtención de ayuda profesional, solicitar ambulancias e informar de los hospitales más cercanos a su ubicación.	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES -Descuentos -Citas o consultas -Llamada de emergencia -Atención a clientes	2 SEGMENTO DE CLIENTE Médicos Personas enfermas Amas de casa Farmacéuticos Paramédicos
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de bases de datos y programación Web -Medicina		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google	
9 ESTRUCTURA DE COSTO Cotos de programación, base de datos, Medicina.			5 FUENTE DE INGRESOS -Compra de medicamentos -Servicio de ambulancia -Servicio Medico	

Fecha:14/01/2016

Iteración: 1

Virtualidad Cotidiana

7 SOCIO CLAVES -Escuelas educativas -Guarderías -Prescolares	8 ACTIVIDADES CLAVES -Divertir a los niños. -Aprendizaje Divertido.	1 PROPUESTA DE VALOR Aprendizaje para niños. Es el desarrollo de una aplicación para el manejo del aprendizaje para niños pequeños donde desarrolla grandes habilidades y conocimientos, puede interactuar aprender ver o jugar.	4 RELACIONES CON LOS CLIENTES -Descarga de juegos -De contenido extra	2 SEGMENTO DE CLIENTE A padres que desean darles un aprendizaje a sus hijos pequeños de 3 a 5 pequeños que desarrollan habilidades. Maestros de preescolar desarrollado para el aprendizaje.
	6 RECURSOS CLAVES -Conocimiento de programación Web, Pedagogía -Animación		3 CANALES DE DISTRIBUCION -App Store -Play Store -Google	
9 ESTRUCTURA DE COSTO Cotos de programación, pedagogía, animación, contenido			5 FUENTE DE INGRESOS -Actualizaciones -Más material Educativo -Juegos	