Para desarrollar tu idea de negocio utilizando el modelo Canvas, puedes seguir estos pasos:

**1. Propuesta de Valor**

¿Qué problema estás resolviendo y qué beneficios ofreces?

* **Problema**: Las empresas y técnicos de aire acondicionado necesitan gestionar eficientemente las órdenes de servicio, seguimiento de reparaciones, y mantenimientos.
* **Beneficio**: Una aplicación web que permita gestionar órdenes de servicio, asignar técnicos, realizar seguimiento de trabajos, y gestionar inventarios y facturación en un solo lugar.

**2. Segmentos de Clientes**

¿A quién estás sirviendo?

* Empresas de mantenimiento de aire acondicionado.
* Técnicos independientes.
* Clientes residenciales y comerciales que necesitan servicios de reparación y mantenimiento de aire acondicionado.

**3. Canales**

¿Cómo llegarás a tus clientes?

* Página web de la aplicación.
* Marketing digital (redes sociales, SEO, SEM).
* Colaboración con la empresa socia para promoción.
* Ferias y eventos del sector.

**4. Relación con Clientes**

¿Cómo interactuarás con tus clientes?

* Soporte técnico en línea y por teléfono.
* Chat en vivo en la aplicación.
* Envío de notificaciones y actualizaciones por correo electrónico.

**5. Fuentes de Ingresos**

¿Cómo ganarás dinero?

* Suscripción mensual o anual para empresas.
* Pago por uso para técnicos independientes.
* Tarifas por servicios premium como reportes avanzados y almacenamiento adicional.
* Publicidad dirigida dentro de la aplicación.

**6. Recursos Clave**

¿Qué recursos necesitas?

* Infraestructura de servidores y equipos (proporcionados por tu socio).
* Desarrollo de software (equipo de desarrollo, tú y otros estudiantes o profesionales).
* Marketing y ventas (equipo o consultoría externa).
* Soporte técnico (equipo para atención al cliente).

**7. Actividades Clave**

¿Qué actividades necesitas realizar?

* Desarrollo y mantenimiento de la aplicación web.
* Marketing y promoción de la aplicación.
* Atención y soporte al cliente.
* Actualización constante y mejora del software.

**8. Socios Clave**

¿Con quién necesitas colaborar?

* Empresa del sector de aire acondicionado (socio que proporciona recursos).
* Proveedores de servicios de pago en línea.
* Empresas de marketing digital.
* Proveedores de hardware y software.

**9. Estructura de Costos**

¿Cuáles serán tus costos principales?

* Desarrollo de software (salarios, licencias de software).
* Infraestructura de TI (servidores, almacenamiento, ancho de banda).
* Marketing y publicidad.
* Soporte al cliente.
* Costos administrativos (legal, contabilidad).

**Ejemplo de Potenciales Gastos y Beneficios**

**Gastos Iniciales:**

* **Desarrollo de Software**: $10,000 (salarios, herramientas de desarrollo).
* **Marketing Inicial**: $5,000 (campañas en redes sociales, SEO).
* **Infraestructura de TI**: Proporcionada por el socio.

**Gastos Mensuales:**

* **Soporte Técnico**: $2,000 (salarios).
* **Marketing Continuo**: $1,000 (publicidad en línea, contenido).
* **Mantenimiento y Actualización de Software**: $3,000.

**Ingresos Mensuales:**

* **Suscripciones de Empresas**: $100 por empresa, con 50 empresas suscritas = $5,000.
* **Pagos por Uso de Técnicos Independientes**: $20 por técnico, con 100 técnicos activos = $2,000.
* **Servicios Premium**: $1,000 adicionales.

**Beneficio Neto Mensual:**

Ingresos Mensuales: $8,000  
Gastos Mensuales: $6,000  
**Beneficio Neto**: $2,000

**Siguiente Paso**

Desarrollar un prototipo de la aplicación web utilizando tecnologías como Spring Boot para el backend y un framework de frontend como React o Angular. Realiza pruebas con la empresa socia y ajusta según el feedback recibido.

4o