**Modelo de Negocio Canvas**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socios claves**  Universidades.  Profesores.  Empresas con poco personal contable. | **Actividades claves**  Desarrollo.  Pruebas.  Venta.  Soporte. | **Propuesta de valor**  Software ligero básico y eficiente.  Relación costo/ funcionalidad eficiente.  Bajo costo e identificador de errores. | | **Relación con el cliente**  Pago única exhibición.  Asistencia con contadores.  Actualizaciones por versiones se pagan por separado. | **Segmento de clientes**  Personas con poco o nulo conocimiento de impuesto.  Personas muy ocupadas que contratan servicios de contaduría con casos fáciles. |
| **Recursos claves**  Personal capacitado.  Conocimiento de mercado y necesidades.  Capital para desarrollo. | **Canales**  Redes sociales.  Oficina con bajo personal contable.  Escuelas y universidades. |
| **Estructura de coste**  Horas hombre de desarrollo.  Horas hombre de validación.  Costo de Medios de venta.  Plataforma de distribución. | | | **Fuentes de Ingreso**  Venta del Software.  Asistencia con declaraciones anuales. | | |