

Business Model Canvas — ChambApp

1. Propuesta de valor

- Facilitar la conexión entre personas que necesitan ayuda con tareas o servicios y trabajadores independientes o informales que buscan generar ingresos.
- Ofrecer una plataforma confiable, accesible y fácil de usar para todo tipo de usuarios.
- Brindar flexibilidad, autonomía y una nueva fuente de ingresos a trabajadores sin empleo formal.
- Promover inclusión digital y económica mediante la tecnología.

2. Segmentos de clientes

- Personas que necesitan servicios rápidos (hogares, estudiantes, pequeñas empresas).
- Trabajadores informales que buscan clientes (albañiles, plomeros, electricistas, etc.).
- Estudiantes y freelancers que desean ingresos adicionales o trabajos por tarea.

3. Canales

- Aplicación móvil (Android/iOS).
- Página web oficial (información, registro y soporte).
- Redes sociales (Facebook, TikTok, Instagram).
- Publicidad local y colaboraciones con comunidades o universidades.

4. Relaciones con los clientes

- Chat directo entre cliente y trabajador.
- Sistema de calificaciones y reseñas para generar confianza.
- Atención al cliente mediante soporte en línea o chatbot.
- Promociones y recompensas por fidelidad (por ejemplo, descuentos o puntos por uso frecuente).

5. Fuentes de ingresos

- Comisión del 15% por cada servicio realizado a través de la app.
- Publicidad dentro de la app (por ejemplo, materiales o herramientas para trabajadores).
- Planes premium para trabajadores con mejor posicionamiento y visibilidad.
- Posibles convenios con instituciones educativas o gubernamentales.

6. Actividades clave

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma (app y web).
- Verificación de usuarios y gestión de seguridad.
- Marketing digital y gestión de comunidad.
- Integración de sistemas de pago y geolocalización.
- Atención al cliente y soporte técnico.

7. Recursos clave

- Equipo de desarrollo y diseño web/móvil.
- Servidores y base de datos segura.
- Equipo de marketing y atención al cliente.
- Alianzas con instituciones, universidades y organizaciones sociales.

8. Socios clave

- Empresas de tecnología o freelancers para desarrollo y mantenimiento.
- Plataformas de pago (Mercado Pago, PayPal, Stripe, etc.).
- Instituciones educativas y organismos de empleo.
- Gobiernos locales interesados en apoyar la formalización laboral.

9. Estructura de costos

- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Marketing digital y publicidad.
- Infraestructura tecnológica (hosting, base de datos, APIs).
- Personal de soporte, administración y desarrollo.
- Costos legales, comisiones de pago y verificaciones de identidad.