

MODELO DE *negocio*

Socios clave:

- Instituciones gubernamentales.
- Dirección Municipal de Seguridad.
- Departamento de la policía vial.

Actividades clave:

- Ofrecer un servicio digital intuitivo.
- Ahorro de tiempo invertido en el proceso de pago.
- Obtener comprobantes de pago, para reclamaciones de ser el caso.
- Dar tolerancia en la primer multa para que esta no sea retirada.
- Llevar un control de ingresos, o en su defecto generar consultas específicas.

Recursos clave:

- Pago de multas en tiempo real.
- Buzón inteligente de notificaciones.
- Ubicación de los establecimientos más cercanos.
- Sugerencias de estacionamientos.

Propuesta de valor:

- Fomentar la transparencia con el público.
- Reducir las pérdidas económicas generadas por sobornos.
- Incrementar el nivel de confianza y empatía con los usuarios.
- Facilitar la accesibilidad y portabilidad de la página.

Relación con clientes:

- Indirecta: La relación que se lleva a cabo mediante la página web.
- En ningún momento existe trato directo entre el gobierno, policía vial, o infraccionado, ya que todo el manejo de multas, datos, pagos y demás se lleva a cabo mediante la web PLACONECTA DGO.
- El servicio pretende agilizar exactamente lo que la relación persona-persona relentiza.

Canales:

- Campaña gubernamental para su difusión.
- Redes sociales.
- Publicidad en otras páginas web del municipio.
- Medios de telecomunicaciones.

Segmento de clientes:

- Ciudadanía entre los 18 a 40 años.
- Sin embargo, al tener un diseño intuitivo se desea que la población en general que conduce se anime a implementarla, y hacer una ciudad más tecnológica e inteligente.

Estructura de costes:

- Salarios de los desarrolladores.
- Costo de la venta total de la página web.
- Servidor y mantenimiento del servidor.
- Publicidad.

Fuente de ingresos:

- Por parte de quién vende: Pago de la venta de la página por parte del gobierno.
- Por parte del gobierno: Impuestos recaudados.