

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
 ¿quiénes son nuestros suministradores clave?
 ¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
 ¿qué actividades clave realizan los socios?

motivaciones para socios:
 diferenciación de recursos
 reducción de riesgo e incertidumbre
 reducción de los costos y/o aumento de la productividad

Actividades clave



¿qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
 ¿nuestros canales de distribución?
 ¿nuestras relaciones con clientes?
 ¿nuestras fuentes de ingresos?

categorías:
 producción
 resolución de problemas
 distribución / canal

Se ofrecerá un servicio con altas prestaciones capaz de ejecutarse en cualquier dispositivo con conexión a internet, compatible con cualquier navegador (software), dispositivos android y iOS, ofrecidos a través de las tiendas de aplicaciones oficiales, la cual estará siempre sujeta a mejora continua tomando en cuenta a las necesidades de nuestros usuarios y clientes, en el marco de la normativa a la que se rigen las entidades financieras y se ejecutaran campañas de marketing para promover los servicios a la ciudadanía general.

Recursos clave



¿qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
 ¿nuestros canales de distribución? ¿relaciones con clientes?
 ¿fuentes de ingresos?

tipos de recursos:

finca
 servicios del gobierno de México (registro, impuestos)
 tecnología
 personal...

Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?
 ¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
 ¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
 ¿qué necesidades del cliente estamos satisfaciendo?

características:
 facilidad
 rendimiento
 accesibilidad
 disponibilidad
 tamaño
 precio
 calidad de costo
 reducción de riesgo
 seguridad
 conveniencia / usabilidad

Pagos de manera fácil, rápida y segura de servicios básicos como luz, agua, gas, bienes inmuebles y muebles a través de una plataforma interconectada con las entidades financieras a la que tendrá acceso 24/7 desde cualquier dispositivo móvil o de escritorio con conexión a internet.

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?
 ¿cuáles hemos establecido?
 ¿cómo están integrados con el resto de nuestro modelo de negocio?
 ¿cuáles resultados?

ejemplos:

servicio al cliente
 atención al cliente

Canales



¿a través de qué canales queremos ser contactados nuestros segmentos de cliente?
 ¿cómo los contactamos ahora?
 ¿cómo están integrados nuestros canales?
 ¿cuáles funcionan mejor?
 ¿cuáles son más eficientes en costos?
 ¿cómo los integramos con los rutinos de cliente?

fases del canal:

1. Creación
2. Evaluación
3. Implementación
4. Mantenimiento
5. Cierre

Segmentos de cliente



¿para quién estamos creando valor?
 ¿quiénes son nuestros clientes más importantes?

mercado de masas
 mercado de nicho
 segmento de alto ingreso
 plataforma multilateral

El servicio de la plataforma es principalmente para las personas económicamente activas, posean una cuenta bancaria, y cuenten con al menos un dispositivo con acceso a internet, y requieran realizar el pago de algún servicio.

Estructura de costes

¿cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?
 ¿qué recursos clave son los más caros?
 ¿qué actividades clave son las más caras?

es tu negocio más:

basado en costos (estructura de costos) o basado en precios (estructura de precios) o basado en ingresos (estructura de ingresos) o basado en ganancias (estructura de ganancias)

características de ejemplo:

estructura de costos: estructura de costos
 estructura de precios: estructura de precios
 estructura de ingresos: estructura de ingresos



Fuentes de ingresos

¿para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?
 ¿para qué pagan actualmente?
 ¿cómo están pagando ahora?
 ¿cómo preferirían pagar?

¿cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos totales?

tipos:

venta de bienes
 ingresos por
 comisión de
 intermediación
 licencia
 licencia de
 franquicia
 licencia de
 franquicia

precio fijo:

precio de
 venta
 precio de
 venta
 precio de
 venta

precio dinámico:

precio de
 venta
 precio de
 venta
 precio de
 venta

La plataforma que permite realizar los pagos, genera los ingresos a través de la contratación de servicios por afiliación de los bancos y entidades suscritas al sistema, así como la publicidad contratada y mostrada de manera no invasiva en la plataforma,

