

# MÉTODO CANVAS



## PROPOSICIÓN DE VALOR

HUB busca ser algo más que una simple red social, busca **innovar** en el campo de las relaciones actuales, busca desafiar la idea de una red social que simplemente se limita al mundo virtual y no el real. Con HUB, queremos ofrecer una **nueva experiencia** para el usuario: una aplicación que sea capaz de llevar al consumidor más allá de lo previamente establecido.

Una de las cosas más importantes que nuestra aplicación trata de conseguir es asegurar la **COMODIDAD** del cliente, de la persona tras la pantalla, para que puedan acceder a una serie de servicios que desde nuestro punto de vista, son imprescindibles y de este modo, crearles la necesidad de estar pendientes de la app.

- ❖ Tener todas tus actividades de ocio en una **misma plataforma**.
- ❖ Saber qué hacen sus amigos, más allá de aquello que simplemente escriban: descubrir las actividades que se han llevado a cabo hoy.
- ❖ Sistema de puntos canjeables por descuentos en entradas de cine, restaurantes...

Nos diferenciamos de otras redes sociales que en un momento dado pudiéramos considerar como competidoras directas en que, a diferencia de éstas, nuestra aplicación va **más allá de lo establecido** en el sistema básico y actual de lo social: queremos crear una aplicación con la que los usuarios puedan interactuar, crear, y poder llevarlo a cabo en la realidad. Una aplicación que atraviese los límites y fronteras de lo real así como lo compartido en internet, que sea capaz de concentrar todos aquellos aspectos de la vida diaria de una persona. Intereses comunes que una gran parte de la población comparte, junto con aquellos que desean no solo prestar más atención sino poder tener la capacidad de organización suficiente para llevarlas a cabo de forma exitosa.

Presentemos un simple ejemplo de lo que nuestra aplicación pretende conseguir: *Alba, se encuentra una tarde de verano, aburrida en su casa, y por lo tanto, no sabe qué hacer. Aquí es donde nuestra aplicación entra en juego para tratar de satisfacer al usuario (en uno de los muchos campos en que trata de complacer). Alba abre nuestra aplicación y se da cuenta de que Patricia (una de las tantas personas que sigue) ha compartido una receta de cocina y ha adjuntado unas fotos de cómo le ha quedado, por ejemplo, un pastel de chocolate. Alba se anima y pulsa en la publicación de Patricia, desplegándose una ‘tarjeta’ en la que obtiene todo lo que necesita para poder llevar a cabo dicha receta: ingredientes junto a una serie de sugerencias sobre dónde poder encontrarlos junto a una estimación de su precio, instrucciones paso a paso de cómo llevar a cabo la tarta, fotos de cómo debería quedar, y un gran abanico de acciones para poder interactuar con la publicación (me gusta, lo he probado, re-publicar, mandar al HUB<sup>1</sup>, compartir, etc.) Además, en caso de que a la hora de hacer la receta, algo haya salido mal, o considere que la receta sería mucho mejor con alguna modificación, la solución es muy fácil: puede utilizar la sección de comentarios para poder compartir con los otros usuarios la sugerencia de que quizás les quede mejor la receta según su experiencia personal.*

---

<sup>1</sup>*Es una opción que puedes realizar dentro del universo HUB. Empecemos por lo básico: el HUB es lo primero que el usuario se encuentra al iniciar la App, es el “centro de operaciones”, que filtra todas aquellas cosas que el usuario necesita saber para poder mantenerse al día de lo que sucede a su alrededor: si Marta ha ido al cine a ver “La Chica Danesa” y cómo conseguir tus entradas lo antes posible; si tu artista favorito ha publicado un nuevo disco (“David Bowie acaba de publicar Blackstar”) y la opción para poder comprarlo, u otras opciones como si tu equipo favorito ha ganado un partido. Dicho esto, la acción “mandar al HUB” consiste en poder no sólo hacer que, en este caso, tu receta llegue a todo el mundo, sino que se añada en tu perfil como algo relevante dentro de tus intereses personales.*