

CANVAS

1. Propuesta de valor

Últimamente, la manera en cómo se mueve el mundo es muy rápida, todo debe ser rápido, salir bien y ser efectivo, lo que ha provocado que las personas cada vez tengan menos tiempo para realizar las tareas más sencillas y cotidianas.

Como personas que nos hemos dado cuenta y nos ha preocupado esta situación, queremos ofrecer una opción que supla estas necesidades y dar aún más, proponer a nuestra comunidad. Opciones **fáciles, accesibles y efectivas** que nos permitan aprovechar el tiempo de otras maneras sin preocupaciones cotidianas.

Por eso hemos desarrollado YO X TI, esta empresa fue ideada con el objetivo de ayudar a nuestra comunidad, aportar a todo el que lo necesite una opción tanto de **empleo** cómo de **soluciones** rápidas teniendo en cuenta varios factores, como lo son la zona residencial, que te permiten estar en contacto con personas que estén disponibles para realizar las tareas que necesites.

Mediante un chat, podrás contactar con la persona que va a realizar tu actividad, dando seguridad al ver y saber quien realizará tu tarea, ver su perfil, la descripción de las tareas que suele realizar y la puntuación dada por otras personas. Esto garantiza la calidad del servicio y su efectividad.

Finalmente, se manejan distintos tipos de tarifas, dependiendo de factores como la tarea que quieras realizar, el tiempo aproximado que se gastará y la ubicación en la que el individuo se encuentre.

Esta aplicación es una manera de aportar a la comunidad, **alternativas** que nos permitan facilitar el **progreso** del día a día, aprovechando así nuestro tiempo de **calidad** en actividades más recreativas.

2. Segmento de clientes:

Nuestro principal segmento de clientes lo representa la población juvenil de entre 15 a 25 años, estando ellos más sumergidos en el mundo de las nuevas tecnologías y la innovación.

Además, también está enfocada a la población adulta de entre 26 a 50, ya que son los que están más ocupados y pueden llegar a utilizarlo más habitualmente.

Aunque sabemos que la población adulta será uno de nuestros mayores consumidores, la aplicación estará disponible en varias plataformas siendo accesible para todo público en todo momento.

3. Socios clave

Consideramos socios clave por un lado a las personas que nos ayudan en el diseño de nuestra app.

Por otro lado, quienes nos imparten formación en el diseño de aplicaciones y cómo podemos utilizar y actualizar nuestra página web (profesorado).

4. Ingresos

Mediante la contratación de los servicios de nuestra aplicación y la promoción o propaganda de nuestros servicios, la gente irá teniendo conocimiento de nuestro proyecto, por lo tanto, más gente contratará el servicio incrementando así nuestros ingresos.

5. Canales

Comunicación:

Las vías o canales de comunicación en nuestra empresa se llevarán a cabo en nuestra página web ya que el contacto con la gente será a través de la misma.

Distribución:

CANVAS

También nos daremos a conocer mediante el boca a boca, ofrecemos un servicio que puede suplir muchas necesidades así que entre las personas podrán recomendarse unas entre otras

6. Relación con los clientes:

Nuestra relación con los clientes será cercana y lo más personalizada posible. Ofrecemos un servicio que se amolda a la necesidad de cada uno de nuestros clientes, por lo que debemos saber lo que nos solicitan y las exigencias de cada uno. Al ser tan cercana, nos dará la oportunidad de establecer una confianza, poder mantener nuestra clientela y también adquirir nuevos clientes que mediante las puntuaciones y comentarios de personas que ya hayan probado el servicio, puedan guiarse y elegir contratar nuestro servicio

7. Recursos clave:

Nuestros recursos humanos son los trabajadores que realizan las actividades a su vez nosotros mismos como jefes/desarrolladores de la empresa y las personas que nos imparten los conocimientos sobre la página web.

Como recursos físicos necesitaremos ordenadores, desde los cuales llevar tanto la administración de la página web como el seguimiento de los trabajadores y las actividades que se encuentran realizando o van a realizar

8. Actividades clave :

Desarrollo y mantenimiento de nuestra página web, cumplir y realizar las actividades que solicitan nuestros clientes

9. Estructura de costes:

Nuestro modelo de negocio se produce según el valor, ya que el servicio que prestamos es personalizado y varía según el tiempo y las características que el cliente exija.

Las características de costes son variables ya que dependen de cuántas personas contraten nuestros servicios. Mientras más soliciten nuestra producción aumentará. Por otro lado también tenemos costes fijos ya que tendremos que mantener el local.

(costes fijos también, facturas de luz etc... alquileres, teléfonos , dispositivos electrónicos, es decir, todo lo que necesitamos y no solo lo que vendemos.)