

LIENZO CANVAS



LIENZO

EQUIPO:
PROYECTO:



e-FP

8 ALIANZAS CLAVE

- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
- ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios?
- ¿Qué actividades clave realizan los socios?

7 SOCIOS CLAVE
Agencia de viaje
(Agencia de viajes)

2 PROVEEDORES CLAVE
Compañía de seguros

7 ACTIVIDADES PRINCIPALES

- ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?
- ¿Estas actividades están a nuestro alcance, y, si no lo están, tenemos alternativas?

7 ACTIVIDADES CLAVE
Alianzas con empresas
Puntaje
Fidelización y otros con nuestros clientes

2 ACTIVIDADES ALCANZABLES
Colaboración con hoteles
Colaboración con empresas de transporte
Colaboración con agencias de viajes

2 PROPUESTA DE VALOR

- ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?
- ¿Qué problema/s de nuestros clientes ayudamos a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?
- ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

7 ¿QUÉ VALOR PROPORCIONAMOS?
Servicios personalizados
Seguridad
Confiabilidad

2 PROBLEMA:
Viajes complicados
Viajes inseguros
Viajes caros

2 SOLUCIÓN:
Viajes sencillos
Viajes seguros
Viajes económicos

3 SATISFACEMOS...
La necesidad de precisión de tu materia para hacer más cómodo tu viaje

4 ¿QUÉ OFRECEMOS?
Servicio de llegada y transporte de equipaje

3 RELACIÓN CON CLIENTES

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de cliente?
- ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?
- ¿Cuál es su coste?
- ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

7 RELACIÓN CON EL CLIENTE
Resolución de problemas
Resolución de dudas

2 FIDELIZACIÓN
Opciones promocionales
Medios de contacto de clientes
Canales de pago
Responsabilidades sociales

4 CANALES

- ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de cliente?
- ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?
- ¿Cómo actúan nuestros canales?
- ¿Cuáles tienen mejores resultados? ¿Cuáles son más rentables?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

7 CANALES
Aplicación móvil
Redes sociales
Página web
Atención telefónica
Atención personal

2 UBICACIÓN DEL LOCAL
C/General Lacy, 18
Argentina, Montevideo
28045

1 SEGMENTOS DE CLIENTE

- ¿Para quién creamos valor?
- ¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?
- ¿Están dispuestos a pagar por diferentes aspectos de la oferta?

7 ¿QUIÉN?
VIADEROS
que buscan reducir el número de viajes
Opciones / servicios de sus clientes

2 PÚBLICO OBJ.
Hombres y mujeres
Entre 18 - 55 años
Interesados en viajes

3 LOS CLIENTES ESPERAN:
Atención personalizada
Atención al cliente
Que sus experiencias sean únicas

BUYER PERSONA 1:
Viajes más seguros en vacaciones y en sus viajes de trabajo
Viajes más cómodos en sus viajes
Viajes más económicos en sus viajes
Viajes más seguros en sus viajes
Viajes más cómodos en sus viajes
Viajes más económicos en sus viajes

9 ESTRUCTURA DE COSTES

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

7 COSTES + IMPORTANTES
Alquiler local
Furgonetas
Pago servicios

2 ACTV CLAVE + CARAS
Mantenimiento de la página web y sus redes
Promoción mediante redes sociales

5 FUENTES DE INGRESOS

- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?
- ¿Por qué pagan actualmente?
- ¿Cómo pagan actualmente?
- ¿Cómo les gustaría pagar?
- ¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?

7 MEDIOS DE PAGO
Tarjetas
Efectivo

2 FUENTES DE INGRESOS
Comparte de aviones y cambios de vuelos
Por otros servicios
Comisiones

3 PRECIO A PAGAR
Dependencia del tamaño y cantidad de vuelos
Viajes de trabajo
Viajes de ocio

BREVE DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Nuestra empresa Baggy ofrece una solución para las personas que viajan por cualquier motivo y no saben qué hacer con su maleta en el trayecto de aeropuerto/estación a su alojamiento y viceversa. Nos encargamos de guardar y transportar tus maletas al hotel/apartamento en caso de llegada anticipada al check-in y de transportar tus maletas al aeropuerto, o estación que desees a la hora del check-out mientras aprovechas el máximo tiempo posible y disfrutas sin tener que preocuparte de tu maleta.

