

LEAN CANVAS

PROBLEMA:	SOLUCIÓN:	PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>Los buses públicos actuales no ofrecen el servicio necesario para la cantidad de gente que hay. No ponen buses suficientes y por eso mucha gente se queda fuera y tiene que esperar al siguiente. Pero no suelen poner buses de refuerzo y cuando los ponen aun así no son suficientes.</p>	<p>Con el bus y la app que ofrecemos tienes la seguridad de que no te va a pasar nada, ya que, mucha gente desconfía de los taxis o de quien conduzca. Nunca sabes a quién llamar cuando vas a coger un taxi y no sabes cuanto te van a cobrar.</p> <p>Con la aplicación del bus podrás ver cuánto cuesta y las plazas que tiene, para saber si todos tus amigos entráis. Hay la opción de pagar por bizum o tarjeta desde la aplicación, pagar en efectivo a la entrada del bus o con la</p>	<p>Sal de fiesta sin preocupaciones y mótate en nuestro bus.</p>	<p>Ofrecemos muchos buses y diferentes métodos de pago. Hoy en día todo se paga con tarjeta pero la gente menor de edad no tiene tarjeta y solo puede pagar en efectivo. También ofrecemos seguridad para los padres preocupados, ya que con la aplicación pueden seguir al autobús en el mapa y pueden asegurarse de que sus hijos están bien. Además también puedes ver lo que la cámara de vigilancia del autobús ve, la cámara tiene panorámica de todo el</p>	<p>Jóvenes que no tengan carnet de conducir.</p> <p>Personas sin coche.</p> <p>Gente que no quiera hacerse responsable de traer y llevar a sus amigos.</p> <p>Quienes quieran beber de fiesta sin tener que preocuparse de poder conducir.</p>

	<p>barik/también podemos crear nuestra propia barik. Las plazas se reservan por la aplicación pero en caso de que quede alguna libre si en el momento alguien quiere montarse podrá hacerlo.</p> <p>Para los padres preocupados por sus hijos y de que estos lleguen a casa o de que hayan cogido el bus, desde la aplicación se puede ver por donde va el bus y si la persona que ha reservado la plaza va montado en él (en un mini mapa). También puedes ver lo que la cámara de vigilancia (con panorámica de todo el</p>		<p>bus y gracias a ello los padres pueden ver a sus hijos en vivo.</p>	
--	---	--	--	--

	<p>bus) graba en vivo desde la aplicación.</p>			
	<p>MÉTRICAS CLAVE</p> <p>Haciendo un cuestionario a los que han hecho uso del bus que ofrecemos o de la aplicación. También consultando los resultados de las ventas, cuántos tickets hemos vendido o cuántas plazas hemos llenado del bus (cuánta gente ha hecho uso del servicio que ofrecemos).</p>		<p>CANALES</p> <p>Nos comunicaremos con los clientes mediante la app del móvil.</p> <p>Daremos a conocer nuestra app mediante anuncios en las redes sociales, como en instagram y tik tok, o en aplicaciones de juegos.</p>	
<p>ESTRUCTURAS DE COSTES</p> <p>Costes fijos: el seguro, local donde vamos a trabajar</p> <p>Costes variables: marketing, creación de la app, y diseño de los buses</p>		<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <p>Posibles colaboradores, como asociaciones o marcas, a cambio en el bus habrán carteles o en el se patrocinara el producto que la marca</p>		

intenta vender. Conseguir colaboradores y financiación a cambio de marketing.

Vendiendo acciones de la empresa también, claro que ha consecuencia tendríamos que dividir dividendos.

La mayor fuente de ingresos serán los beneficios que saquemos con las entradas del bus.

