

# Canvas del modelo de negocio

## Socios claves

- Gobiernos locales y autoridades de tráfico:
- Proveedores de tecnología de sensores (si se usa para detectar plazas libres).
- Operadores de aparcamientos: Para integrar sus plazas disponibles en la app.
- Comercios locales: Para crear alianzas en las que ofrezcan descuentos o promociones a los usuarios de la app.
- Plataformas de pago: Asociaciones con empresas como PayPal.

## Actividades claves

- Desarrollo y mantenimiento.
- Obtención de datos.
- Marketing.
- Alianzas estratégicas.

## Recursos claves

- Desarrolladores de software.
- Base de datos de aparcamientos.
- Plataforma tecnológica.
- Relaciones con autoridades locales y operadores de aparcamiento.

## Propuesta de valor

- Facilitar el proceso de encontrar aparcamiento en la ciudad al mostrar en tiempo real las plazas libres disponibles.
- Ahorro de tiempo al evitar dar vueltas buscando aparcamiento.
- Información precisa sobre la ubicación del aparcamiento (dirección exacta, tipo de aparcamiento, precios si aplica).

## Relaciones con el cliente

- Soporte en línea.
- Actualizaciones en tiempo real.
- Sistema de fidelización.
- Comunicación personalizada.

## Canales

- Aplicación móvil.
- Página web.
- Redes sociales.
- Publicidad en la ciudad.

## Segmentos de clientes

- Conductores urbanos: necesitan aparcar sus vehículos regularmente.
- Turistas: Visitantes que no conocen bien la ciudad.
- Comerciantes locales: Negocios que pueden beneficiarse de cómodo aparcamiento cerca de sus locales.
- Administraciones locales: Gobiernos municipales interesados en reducir la congestión del tráfico.

## Estructura de costes

- Desarrollo y mantenimiento de la app: Gastos relacionados con el equipo de desarrollo y servidores.
- Costes de adquisición de datos: Si se adquieren datos de sensores o colaboraciones con autoridades.
- Marketing y promoción
- Soporte al cliente: Gastos asociados con la gestión de las consultas y problemas de los usuarios.
- Costes administrativos y operativos: Salarios, alquiler de oficinas...

## Fuente de ingresos

- Suscripciones premium: Acceso a características avanzadas.
- Publicidad en la app: Espacios publicitarios para empresas que desean mostrar anuncios relevantes (por ejemplo, gasolineras, restaurantes, tiendas).
- Comisiones por reserva.
- Datos de tráfico y aparcamiento: Venta de análisis de datos a las autoridades locales.

### **Socios claves**

- Gobiernos locales y autoridades de tráfico:
- Proveedores de tecnología de sensores (si se usa para detectar plazas libres).
- Operadores de aparcamientos: Para integrar sus plazas disponibles en la app.
- Comercios locales: Para crear alianzas en las que ofrezcan descuentos o promociones a los usuarios de la app.
- Plataformas de pago: Asociaciones con empresas como PayPal.

### **Actividades claves**

- Desarrollo y mantenimiento.
- Obtención de datos.
- Marketing.
- Alianzas estratégicas.

### **Propuesta de valor**

- Facilitar el proceso de encontrar aparcamiento en la ciudad al mostrar en tiempo real las plazas libres disponibles.
- Ahorro de tiempo al evitar dar vueltas buscando aparcamiento.
- Información precisa sobre la ubicación del aparcamiento (dirección exacta, tipo de aparcamiento, precios si aplica).

### **Fuente de ingresos**

- Suscripciones premium: Acceso a características avanzadas.
- Publicidad en la app: Espacios publicitarios para empresas que desean mostrar anuncios relevantes (por ejemplo, gasolineras, restaurantes, tiendas).
- Comisiones por reserva.
- Datos de tráfico y aparcamiento: Venta de análisis de datos a las autoridades locales.

## **Estructura de costes**

- Desarrollo y mantenimiento de la app: Gastos relacionados con el equipo de desarrollo y servidores.
- Costes de adquisición de datos: Si se adquieren datos de sensores o colaboraciones con autoridades.
- Marketing y promoción
- Soporte al cliente: Gastos asociados con la gestión de las consultas y problemas de los usuarios.
- Costes administrativos y operativos: Salarios, alquiler de oficinas...

# Canales

- Aplicación móvil.
- Página web.
- Redes sociales.
- Publicidad en la ciudad.



## **Recursos claves**

- Desarrolladores de software.
- Base de datos de aparcamientos.
- Plataforma tecnológica.
- Relaciones con autoridades locales y operadores de aparcamiento.

