

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES DE
EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón CARGAR ENTREGABLES*

Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios estratégicos?
¿Qué recursos de nuestros socios? ¿Cómo los utilizamos?
¿Qué beneficios obtendremos de ellos?

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Actividades clave



Recreación de escenarios y entornos turísticos a través de la tecnología de realidad virtual para simular experiencias inmersivas, teniendo la interactividad como su principal característica.

Recursos clave



¿Qué recursos clave necesitamos?
¿Cómo los utilizamos?
¿Qué beneficios obtendremos de ellos?

Indicadores para recursos:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Propuestas de valor



La tecnología cambia la forma en que la sociedad se relaciona con su entorno en base a este nuevo paradigma digital buscamos diseñar una app que pueda transformar la forma en que viajamos, y hacer que los beneficios del turismo lleguen a todos. Nuestra misión es ofrecer al usuario mediante la realidad virtual, la visión de un lugar turístico desde un lugar remoto, que consiga vivir la experiencia a través de su PC o su Móvil y que nuestra app provoque un punto de inflexión para tomar decisiones en la planificación turística a futuro.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones queremos establecer con nuestros clientes?
¿Cómo las establecemos?
¿Qué beneficios obtendremos de ellas?
¿Cómo las mediamos?

Indicadores:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Canales



¿Cuáles son los canales que utilizamos para llegar a nuestros clientes?
¿Cómo los utilizamos?
¿Qué beneficios obtendremos de ellos?
¿Cómo los mediamos?

Indicadores para canales:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para canales:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para canales:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para canales:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Segmentos de cliente



El desarrollo de software virtual para ser utilizados en celulares es el principal foco de atención, ya que es allí donde se espera que el mercado de consumo sea mayor en términos de descargas de aplicaciones y usuarios.

Estructura de costes



¿Cuáles son los costos más importantes de nuestra actividad?
¿Cómo los mediamos?
¿Qué beneficios obtendremos de ellos?

Indicadores para estructura de costes:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para estructura de costes:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para estructura de costes:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para estructura de costes:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para estructura de costes:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Indicadores para estructura de costes:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención

Fuentes de ingresos



financiamiento público/privado que se enfoque en fomentar el turismo en puntos estratégicos, en una búsqueda por la promoción, revalorización y un repensar del sector.