

# 01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Nos diferenciamos por el uso de software libre  
Los soportes físicos deben desinfectarse con alcohol.  
Baja el costo de la distribución de los productos y por consecuencia los precios de los productos.

## 02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

Empresas, sin distinguir género, ingresos, educación, profesión o residencia.

No se compra, todos los relacionados con la logística, el empresario

Si

## 03 – Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

¿Son estos los medios usuales en el sector?

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Vía internet

Si

Desde internet

No

## 04 – Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, b...  
-A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

Convencer que los sistemas operativos con licencia, no tienen forma de adaptarlos a sus necesidades.

Los beneficios es una baja considerables en la logística de los productos a transportar.

Por internet.



## 05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

¿Cómo nos realizarán los pagos?

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

La docencia y el navegador brave que permite obtener criptomonedas BAT en forma legal

Es gratuito

Mostrar la reducción de costos al dejar de usar sistemas operativos con licencia



## 06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

¿Qué recursos materiales necesitas?

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Las comunidades de software libre

Pendrives y cd/dvd

La distribución de Linux que se adapte más al cliente.

## 07 – Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

Webinars de software libre  
Docente facilitador.

## 08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

¿Quiénes son mis aliados?

Las comunidades de software libre  
Toda la comunidad de software libre  
Empresas de hardware que apuestan al software libre



## 09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

¿Recursos y actividades más costosas?

¿Cual es el costo de nuestros canales?

Pendrive y cd/dvd

Descarga de internet

Preparación de material y tiempo

