

## Socios claves

¿Quiénes son nuestros socios claves?

- Instituciones financieras como Banxico
- ONGs y fundaciones
- Asesoras financieras certificadas y educadoras
- Mentores

## Actividades claves

¿Qué actividades requiere la propuesta de valor?

- Creación de contenidos
- Mantenimiento de la comunidad
- Actualización continúa
- Branding

## Recursos claves

¿Cuáles son requeridos para propuesta de valor?

- Desarrollo de la tecnología
- Expertos financieros
- Marketing y relaciones públicas
- Datos de usuario

## Propuesta de valor

¿Qué valor entregamos a nuestros clientes?

Resolvemos la frustración que tiene el cliente como:

- No hay dinero
- Exceso de gasto
- Deudas
- No ahorro
- No crecimiento

Le brindamos alegría porque brindamos:

- Solv. económica
- Libertad financiera
- Mejor adm
- Invertir

Todo esto integrado en una App, una academia de educación financiera digital para mujeres

## Relaciones con el cliente

¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros clientes?

- Asesoría personalizada
- Programas de lealtad
- Soporte 24/7

## Canales

¿A través de qué canales quieren que lleguemos a ellos?

- App
- Redes sociales
- Sitio web

## Segmentos de clientes

¿Para quién estamos creando valor?

Academia de educación financiera va dirigido a mujeres de 18 a 65 años de edad.

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

- Gastos en tecnología, servidores y actualizaciones.
- Inversión en campañas de adquisición y retención de usuarias.
- Costos asociados a la producción de cursos, artículos y recursos educativos.
- Sueldos del equipo, gastos administrativos y soporte al cliente.

## Fuente de ingresos

¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

Modelo freemium

- Suscripción premium
- Publicidad
- Ventas de cursos y e-books
- Alianzas estratégicas (colaboraciones y patrocinios)