

# CANVAS V1.0

<p><b>8. Socios clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Auspiciadores</li> <li>-librerías interesadas en colocar su publicidad en el servicio</li> <li>-bloggers y/o celebridades que estén dispuestas a promocionar nuestro servicios</li> </ul>	<p><b>7. Actividades clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- identificar genero literario de mayor interés de los usuarios a través de los enlaces que visite y de lista de libros de "busco" para definir tipo de publicidad</li> </ul>	<p><b>2. Propuestas de valor</b></p> <p>servicio de compra, venta e intercambio de libros con una interfaz similar a una red social para que sea mas amigable con el usuario, todo esto con el fin de poner a disposición mejores precios de libros para comprar</p>	<p><b>4. Relaciones con clientes</b></p> <p>comunidad a través de la pagina, por facebook, Twitter</p>	<p><b>1. Segmentos de clientes</b></p> <p>personas con hábitos de lectura activos insatisfechos por los precios que el actual mercado nacional le ofrece y dispuesta a realizar transacciones vía Internet</p>
<p><b>6. Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-socios que quieran poner publicidad en la pagina</li> <li>- personas dispuestas a pagar por un plus dentro del servicio</li> </ul>	<p><b>3. Canales</b></p> <p>Twitter, facebook, correo electronico, contacto dentro de la app o pagina</p>			
<p><b>9. Estructura de costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-adquisicion y mantencion de servidores</li> <li>-salarios de funcionarios</li> <li>-publicidad</li> </ul>		<p><b>5. Fuentes de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-publicidad de usuarios y librerías</li> <li>- servicios de pago adicionales</li> </ul>		

# Análisis de competencia

eBay, MercadoLibre, yapo:

Páginas de compra y venta que cuenta con servicios y artículos similares a los que nuestro servicio intenta generar la oportunidad de negocio

Facebook:

Red social conocida a nivel mundial que cuenta con grupos y páginas de compra y venta de libros

## Matriz de competencia

	eBay	MercadoLibre	Yapo	Facebook	Start Reading
Perfil personalizable	X	X	X	X	X
Opción de agregar contactos				X	X
Chat para hablar con tus contactos				X	X
Búsqueda avanzada	X	X	X		X
Servicio de envío			X		
Métodos de pago a través del servicio	X	X			
Cuenta con app para móviles y pagina web	X	X		X	X

# DEMO app

## Start to Read

**mios**  [ver más social](#)

**sigo**  @mary  
vendo: "Harry Potter, colección "  
\$10.990

[follow](#) [next](#)

**vendo**

**cambio**  3  5

## < Vendo

 historia del tiempo  
stephen hawking  
\$7.990  

 juegos del hambre(3)  
suzanne calling  
\$15.990

 ...lectura rapida  
tony buzan  
\$5.990 

agregue un libro aqui

agregue un libro aqui

## Modelo entrevista numero 2

Nombre:

Edad:

Ocupación:

1.- Para agregar contactos ¿Te gustaría un sistema de amigos similar al de Facebook o uno de seguidores como en Twitter?

A) amigos

B) seguidores

2.- Para caso de los vendedores ¿te gustaría un sistema de reputación para ver la confiabilidad del vendedor?

A) Si

B) No

3.- ¿Te gustaría un plus de nuestro servicio que haga que tus publicaciones, tanto de busca o venta de libros?

A) Si

B) No

4.- En caso de que la respuesta anterior sea si ¿Qué precio crees que sea razonable para dicho plus?

5.- ¿Qué otro tipo de servicios adicionales te gustaría ver?

6.- ¿Las publicaciones sugeridas y/o publicidad te gustaría que apareciera en las publicaciones generales o a un costado de la página?

7.- ¿cómo te gustaría la distribución de que tenga la página?(es esta pregunta será mostrada 3 demo foto de la página)

A)

B)

C)

8.- ¿de qué forma contactarías con nuestros técnicos en caso de algún error o problema?

A) Telefonía

B) correo electrónico

C) a través de la pagina/app

D) redes sociales

9.- ¿te gustaría iniciar sesión a través de tu cuenta de Facebook y así poder importar tu información personal a través de esta?

A) Si

B) No

10.- después de todo lo anterior ¿Qué opinión tienes que podría ayudarnos a mejorar nuestro servicio?