





**Socios**  
clave 8 

- Organizaciones Sociales, educativas
- Municipales
- Universidades
- Bibliotecas
- Clubs
- Empresas de turismo
- Cafes
- Agencias de viaje

**Actividades**  
clave 7   
que actividades clave requieren para

- Diseño Web
  - Costumbres Culturales y de Valor
  - Social Media y Publicidad
  - Marketing
  - Investigadores que valoren
- Recursos**  
clave 6 
- Antropólogo
  - Guías de turismo
  - Desarrollador CTO
  - CMO
  - Arquitectos
  - Servidores
  - Influencers


**Propuesta de Valor** (2) 


**Plataforma Web/App**

- Vinoda y Nofre la cultura a través de viajes online/virtuales
- Es inclusiva pues son las personas de tercera edad los potenciales portadores de la semilla cultural
- De esta manera hacemos clic con la conexión entre generaciones y promovemos el aprendizaje y el

Intercambio de viajes reales - e hitos importantes en la construcción social

**Relaciones con clientes** (4) 

- Los usuarios ganan puntos de acuerdo a la semilla cultural que arrigiere a la plataforma y podrá ganar tickets para viajar. +++  
Los derechos pueden consistir en puntos y fortalecer el uso
- Canales** (3) 
- Redes Sociales
  - Radio
  - Alianzas estratégicas

**Segmentos de cliente** (1) 

**Personas de:**  
12-100 años **random**  
Que tienen interés y pasión por viajar, (5)  
Utilizan de experiencias e hitos antropológicos.  
Usuarios **random**

22-45 años **selectiva**  
viajeros virtuales / físicos que requieren de un guía turístico con foco en la cultura de la comunidad  
Clientes **selectiva**

**Estructura de costos**

- Costos tecnológicos
- Influencers
- Costos operativos
- Costos tributarios

Reclutamiento de Socios

**Fuentes de ingresos**

- Suscripción mensual con la plataforma
- Compañía de Puntos por los clientes
- Suscripción de las agencias de viaje
- Postavida