

Cristian Rodrigo Tapia Lucero

MODELO CANVAS.- periodismo para medios Nativos Digitales

En un mundo digitalizado surge un reto importante de evolución el Periodismo, un mundo que no tiene límites en expresar las ideas, pensamientos, y opiniones enmarcados por supuesto en los principios básicos comunicacionales y de respeto, pero fuera del ostentosa manipulación política, económica, que pueden ejercer en contra de la libertad de prensa.

MEDIO.- SIN MORDAZA RED NACIONAL DE INFORMACION DIGITAL PERIODISMO INDEPENDIENTE.

1.- Segmento de Clientes.-

La Segmentación de los clientes basa en la necesidad imperativa de llegar a una generación diversa donde lo digital es un modo de vida y una forma de estar conectado con la sociedad y su entorno en el que el uso de las redes sociales a copado un nuevo panorama vivencial de cada individuo, en el que surgen tipos de comportamiento nuevos. En el que la información deja de tener mayor relevancia que las tendencias en redes sociales y lo jocoso denota aspectos de mayor relevancia social que la información. La clave esta en el lenguaje.

Hombres y Mujeres de 20 a 60 años interesados en el acontecer Informativo, que incluye de manera sistemática a sectores de la población con capacidades diferentes. Que tengan acceso a un dispositivo móvil o internet.

2.- Propuesta de valor

Información responsable y objetiva donde el periodismo independiente pueda nutrir el contenido de los 9 departamentos y sus regiones de los hechos más sobresalientes a los que nos se puede llegar con las redes nacionales de información audio visual (televisión) que no se llega a transmitir por el corto tiempo dedicado a la información. Además que llega ser un medio freelance en el que sus ingresos estarán basados en la popularidad que pueda tener su contenido, así se tenga variedad en la información. El lenguaje será la clave para la diversificación de contenidos informativos que centran su atención a aspectos cortos y de fácil entendimiento, innovando con las nuevas generaciones el uso de herramientas digitales de alcance cotidiano.

3.- Canales de contacto.-

Página web

Facebook

Instagram

Youtube

Tik tok

Whatsapp

Guía de negocios

4.- Relacione con clientes.

Publicidad.

Suscripción

Cooperación.

Aportes Voluntarios.

5.- Fuente de ingresos.

A través de banners, publicidad en la pagina, publicidad spot, publicidad en las transmisiones lives tandas publicidad en la página web, Suscripción pagada libre de publicidad, spots en notas capsula editadas multiformato. Play Store. Visitas youtube. Facebook, colaboraciones económicas, fondos concursables. Talleres.

6.- Recursos claves.-

Periodistas, freelance, Reporteros, Redactores Editores, diseñador grafico. Innovación tecnología. Programadores.

7.-Actividades clave.

Producción de contenidos, streaming, gestión comercial, venta de publicidad, interacción variedad informativa. pago vistas por producto,

8.- Socios clave

Servicio de internet, plataformas digitales, servicio de streaming, hosting,

Freelance.

9.-Estructura de costos

Salarios

Acorde a ingresos y producto

Servicio de internet

Mantenimiento de plataforma.

Hosting.

