Business Model Canvas · RosettaDMS

MENTEIA · OCTUBRE 2026

SOCIOS CLAVE

- Armadoras y grupos distribuidores
- Allo (voz con IA)
- Proveedores de nube y data lake
- Proveedores de DMS con API

ACTIVIDADES CLAVE

- Mapear DMS y mantener playbooks
- Operar los conectores
- Modelos predictivos de partes y calidad

RECURSOS CLAVE

- Agentes de computer use
- Rosetta Schema e historial por VIN
- Servidor MCP

PROPUESTA DE VALOR

- **Toda la red visible sin tocar ningún DMS**
- **Cero costo para el dealer**
- **Agentes y voz que agendan en cualquier dealer**

RELACIÓN CON CLIENTES

- Piloto de 30 días
- Consola de la marca
- Soporte y SLA por contrato

CANALES

- Venta directa a marcas
- Grupos automotrices
- Red automotriz de Menteia (Vamo)

SEGMENTOS

- Marcas con red de dealers
- Grupos multi-DMS
- LatAm multipaís

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Cómputo de agentes y escritorios virtuales
- Ingeniería de conectores
- Venta enterprise

FUENTES DE INGRESO

- SaaS por dealer conectado
- Enterprise a la medida
- Módulos predictivos