

## Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?  
¿Cuáles son nuestros socios clave clave?  
¿Qué recursos clave vamos a utilizar de nuestros socios?  
¿Qué actividades clave vamos a realizar?

Indicadores para socios:  
- Rentabilidad  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de clientes

## Actividades clave



Desarrollar soluciones informáticas de simple utilización.  
Buscar a los comercios por redes sociales y una plataforma de difusión para ofrecer la implementación del mismo.

## Recursos clave



¿Qué recursos clave vamos a utilizar de nuestros socios?  
¿Qué recursos clave vamos a utilizar de nuestros socios?  
¿Qué recursos clave vamos a utilizar de nuestros socios?

Tipos de recursos:  
- Humano  
- Tecnológico  
- Financiero

## Propuestas de valor



Se quiere hacer llegar al comerciante un sistema que le permita una digitalización y control interno de su negocio, basado principalmente en la simpleza de su utilización y visualización.

La implementación de nuestro software le permitirá optimizar el seguimiento y evaluación de sus resultados de manera continua permitiendo una toma de decisiones más acertada.

## Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones vamos a establecer con nuestros clientes?  
¿Qué tipo de relaciones vamos a establecer con nuestros clientes?  
¿Qué tipo de relaciones vamos a establecer con nuestros clientes?

Indicadores:  
- Satisfacción del cliente  
- Retención de clientes  
- Rentabilidad

## Canales



¿Qué canales vamos a utilizar para llegar a nuestros clientes?  
¿Qué canales vamos a utilizar para llegar a nuestros clientes?  
¿Qué canales vamos a utilizar para llegar a nuestros clientes?

Tipos de canales:  
- Directos  
- Indirectos  
- Propios  
- Aliados  
- Intermedios

## Segmentos de cliente



Enfocado en los pequeños comercios de proximidad, que no requieran una alta complejidad en su adaptación tecnológica.

Abarca a todos los rubros de comercios a pequeña escala.

## Estructura de costes



¿Cuáles son los costes más importantes de nuestra estructura de costes?  
¿Qué recursos clave vamos a utilizar de nuestros socios?  
¿Qué recursos clave vamos a utilizar de nuestros socios?

Tipos de costes:  
- Fijos  
- Variables  
- Directos  
- Indirectos  
- Propios  
- Aliados  
- Intermedios

## Fuentes de ingresos



El software será entregado con una licencia indefinida, totalmente funcional y sin ninguna restricción, pero cada vez que se inicie el programa un pequeño cartel aparecerá ofreciendo comprar la versión paga, o incorporar un módulo de mayor complejidad.

Se intenta captar una pequeña porción de comercios que estén dispuestos a pagar la licencia, y se espera que a largo plazo, al ver la utilidad del programa, gran parte de la clientela decida pagar el bajo costo de la versión paga.

# Equipo 150

# Transformación digital

Integrantes:

Cuneo Julio

Espinosa Manuel

Arrueta Verónica