DESEGREGACION DE MODELO DE NEGOCIOS

# Innovación de productos

No se busca la innovación en nuestra idea de negocio en una primera instancia sin embargo se explicará cómo se comportaría nuestra empresa tanto en la primera etapa con en etapa posteriores.

## Económicos

El hecho de posicionar nuestros servicios a precios altos no se puede realizar en primeras instancias, ya que la competencia ya tiene montos establecidos en el mercado. Por ende, hay que primero establecerse en el mercado como un servicio personalizado para poder agregarle precio a nuestro producto.

## Cultural

El hecho de fortalecer el talento de nuestra empresa es importante, sin embargo, en la primera fase solo se invertirá en la certificación de los dos ingenieros en diferentes diseños y diagramas.

Certificación que se llevara en paralelo durante el segundo año de funcionamiento de la empresa, para dar mas valor a los servicios prestados por la empresa.

## Competencia

Se podría resaltar, la implementación de un actor mas como aliado en el levantamiento de requerimientos sin embargo esto es algo que la competencia también realiza, así que por el momento en este aspecto nuestra empresa no incursionara.

# Gestión relación Cliente

El principal énfasis de nuestra idea de negocio, donde pretendemos enfocarnos para **fidelizar** al cliente y atraer a **potenciales clientes.**

## Económicos

La razón de ofrecer un servicio de asesoría posterior a nuestro servicio principal de consultoría. es para otorgarle seguridad al cliente. Asegurando que lo que se diseñó en la consultoría se este siguiendo de manera correcta y eficiente.

Esto se podría catalogar como servicio al cliente de forma presencial durante fase del servicio principal.

## Cultural

La adaptación a los clientes es una tarea critica para nuestra idea de negocio, si bien se ofrecerán espacios donde efectuar **las reuniones** con los clientes, **durante el proceso de los servicios**. La **flexibilidad** en caso de que el cliente en **alguna etapa de servicio desee** que se haga la reunión en el negocio o en horarios poco usuales tiene que estar contemplada en las actividades para poder **responder a estos comportamientos del cliente.**

Por otro lado , **al final de los servicios** se realizará **la encuesta de satisfacción** y recomendación con el servicio que se ha prestado para **retroalimentar el servicio** y mejorar para otorgar uno mejor hacia nuestro público objetivo.

En conclusión, el personal de la empresa **estará enfocado a tratar con los clientes de forma personal** y con la **habilidad de escuchar y sugerirle** al cliente sobre **lo que este solicita**.

## Competencia

La diferencia con la competencia es **el grado de interacción personal con el cliente**, si bien la competencia puede ofrecer atención personalizada, nosotros nos enfocaremos en **mantenernos en constante contacto** con el client**e durante todo el proceso**.

# Gestión Infraestructura

Este es el segundo enfoque que tendrá la idea de negocio, si bien no es el principal va de la mano con el de relación de cliente en el cual se enfocara la empresa.

## Económicos

La empresa en este aspecto tercerizará el lugar físico de las reuniones , el cual se alquilará para contar con una sala de reuniones disponible durante el servicio a un precio accesible. Este parte no hace parte esencial del servicio que ofrecemos sin embargo es una parte importante para ofrecer acompañamiento al cliente.

Por otro lado, los costos fijos no son tan elevados considerando el precio final del servicio, sin embargo, si se entra en ganancias negativas mientras el servicio se encuentra en servicio.

## Cultural

La idea de negocio involucra un conjunto de partes. Se pretende enfocarse en el trato con el cliente en la fase de conocer el negocio o parte del negocio del cliente a la cual quiere implementar el sistema de gestión de información.

En conclusión, en dicha parte del servicio se prestará especial atención para documentar toda la información que se recolecte en dicho proceso. Para posteriormente hacer un análisis eficiente de el proceso de la empresa, el cual con ayuda del cliente nos ayude a fortalecer la definición de lo que el cliente quiere en el sistema de gestión de información.

## Competencia

La estandarización de procesos a nivel interno de la empresa ira de la mano con los informes y generación de reportes de acontecimientos en el proceso de análisis de los procesos de la empresa. Donde se le presentara al cliente la información de forma organizada esta información debidamente sustentada y sintetizada de forma que sea fácil de entender por las demás personas.

# ------------------------------------------------------------------------------------------

CONFLICTOS

# Conflicto Relación-Cliente

# Conflicto Ingreso Variables

# Conflicto Costos

# Conflicto de economías Escala

# Conflicto Innovación

# ------------------------------------------------------------------------------------------

DESEGREGACION DE ALIANZAS

# Desegregación de Alianzas

# Fortalecimiento al Cliente

# Proveedores de Contenido