



## Actividad | 1 | Modelo de Negocio.

### Negocios Digitales.

### Ingeniería en Desarrollo de Software.

---



academiaglobal

TUTOR: M.C. EDUARDO ISRAEL CASTILLO GARCIA.

---

ALUMNO: JONATHAN OSWALDO CARDENAS GARCIA.

---

FECHA: 11-marzo-2024

---

## Tabla De Contenido

Tabla De Contenido .....	2
Introducción .....	3
Descripción .....	4
Justificación .....	5
Desarrollo.....	6
Definición del modelo de negocio .....	6
Consumidor, producto y valor añadido.....	7
Políticas, distribución y venta .....	8
Modelos de monetización .....	9
Recursos .....	10
Factores de flexibilidad ante el cambio .....	11
Perspectiva de rentabilidad .....	12
Conclusión .....	13
Referencias.....	14

## **Introducción**

En este trabajo se presenta el proceso de desarrollo de un proyecto, comenzando por el modelo canvas donde primero se muestra el modelo de manera general, en él se pueden apreciar todos los puntos en los cuales se ira profundizando en cada uno que sea necesario, a lo largo de trabajo se verán reflexiones de cada punto a manera de análisis para replantear objetivos y maneras o estrategias para llegar a los puntos planteados desde un inicio, esta forma de ver un negocio tiene múltiples ventajas, empezando por la practicidad que se tiene al tener todo es una hoja se puede apreciar mejor lo que se espera de la empresa, se puede tener una vista inmediata de casa parte y es fácil de compartir estos lineamientos para que cada persona pueda verlos ya agregar más contenido si este fuera el caso, es un muy bien primer contacto ya que su elaboración es muy practica en tiempo como primera idea puede tomas menos de 5 minutos y desde este base se puede interiorizar tanto como sea necesario en cada apartado.

## Descripción

Contextualización: Actualmente, la transformación digital se apropia de los negocios tradicionales, bajo esta perspectiva, la creación de un modelo de negocio requiere considerar una digitalización. Como hemos visto, un modelo de negocio establece las bases sobre las que un negocio o empresa crea, proporciona y capta valor a través de acciones que se descubren, ajustan y se incorporan bajo cambios.

Actividad: Crear una idea de negocio y convertirla en una propuesta de modelo de negocio. Para realizarlo es necesario utilizar una herramienta de generación de ideas, así como realizar los diagramas, lluvia de ideas, notas o todo aquello que te permita desarrollar los segmentos solicitados, es importante describir lo que se integre en el organizador para interpretar de manera correcta las ideas.

Incluir estos segmentos:

- ¿Qué se va a vender y con qué valor añadido?
- ¿A quién se le va a vender?
- ¿Cómo llegar al cliente?
- ¿Cómo convertir la propuesta de valor en dinero?
- ¿Cómo organizar los recursos?
- ¿Cómo reaccionarías frente a los cambios?
- Y, por último, ¿es rentable este negocio?

### **Justificación**

En este ejercicio se plantea una forma muy práctica de entender un negocio en primera estancia, esto desde el modelo canva, la idea gira en torno a una tienda online de venta de computadoras y tecnología en general con el nombre de Digital Dreams con unas ideas muy claras sobre el cómo llegara los clientes a través de una gran propuesta de valor analizada en una parte del modelo, este modelo tiene las ventaja de ser practico ya que se puede realizar de una manera muy sencilla y es un corto periodo de tiempo y esto facilita su implementación y elaboración,, en teste trabajo me encargue de desglosar y profundizar en cada una de las idea que se piden dadas y vistas en el propio modelo canva.

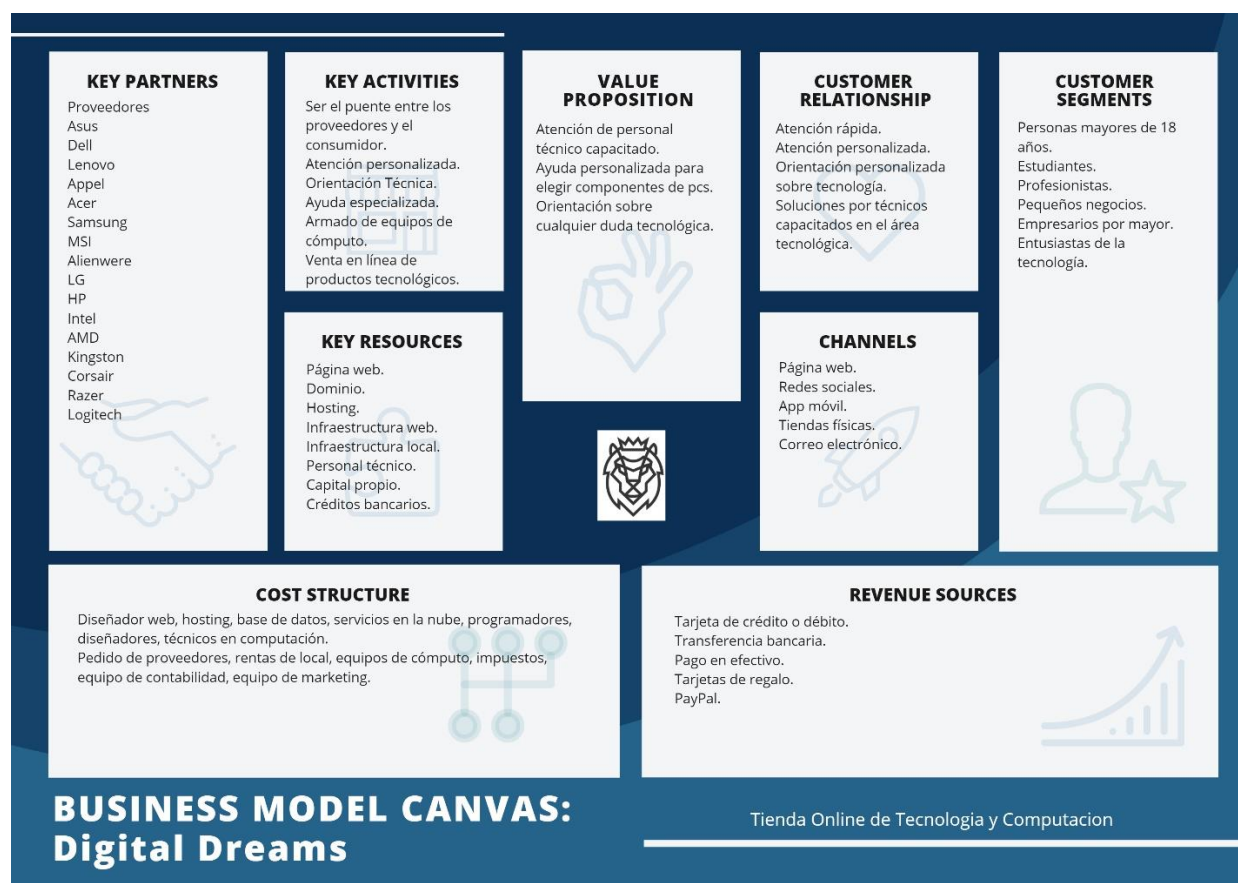
## Desarrollo

### Definición del modelo de negocio

Este proyecto comenzará con la creación de un business model canva de una tienda online de tecnología y computación donde la especialidad será la atención, la cual no solo será rápida sino especializada por técnicos experimentados en las distintas áreas tecnológicas para que puedan orientar a los clientes en todos estos ámbitos tan complejos inundados de tantas opciones, marcas y con un mercado tan desarrollado hoy en día que es la tecnología, el enfoque del proyecto está en este punto diferenciador de las demás opciones.

**Figura 1**

#### *Business Model Canva*



*Nota.* Modelo canva de la tienda en línea Digital Dreams de tecnología y computación.

## Consumidor, producto y valor añadido

Definir a nuestro nicho es de suma importancia ya que haciendo esto podemos ver nuestro cliente ideal, hacer los distintos perfiles de clientes a los cuales queremos llegar y así poder analizar sus necesidades para brindarles un mejor servicio, bajo esta primicia se entiende que las tecnología es un producto que en general está al alcance de mucha de la población pero enfocado en el armado y selección de equipos de cómputo, redes y todo lo que un cliente puede necesitar para su casa o trabajo se desglosaron las propuestas en estudiantes y profesionistas los cuales dependiendo de su rubro en particular tendrán unas necesidades más específicas que otros, pequeños negocios y empresas y por último los entusiastas tecnológicos los cuales tienden a ser más especializados en el tema.

Bajo esta primicia se presenta la propuesta de valor la cual es una atención personalizada y profesional lograda desde el punto de vista del personal técnico capacitado el cual brindara una atención completamente personalizada y dando recomendaciones basadas en las necesidades de cada caso en específico que se le plantee, este es el diferenciador, ya que no solo tendrás que ver y comprar una cosa al azar o por recomendaciones pobres y carentes de argumentos.

### Figura 2

*Análisis del customer segments and value proposition*



*Nota.* Análisis a fondo de las propuestas realizadas anteriormente.

## Políticas, distribución y venta

Todo comienza en la forma de captar los clientes para esto se pueden generar campañas de márketing en redes sociales para visibilizar productos pero mayormente para que las personas vean lo que nosotros ofrecemos y es nuestro diferenciador, no solo diciéndolo si no explicándolo y poniendo como prueba visible el cómo funciona el sistema pensando siempre en la usabilidad y que sea muy sencillo de entender, si el cliente logra ver estos puntos solo nos buscara para corroborar lo visto en lugares como redes, para llegar a nuestra página se puede tener un punto medio de llegada, una página intermitente de recolección de datos a través de promociones, digamos que ves una promoción de un evento gratuito que diga ¿tú sabes qué equipo de cómputo necesitas de verdad? ¿saber cuánto te puedes ahorrar si entiendes que necesitas en verdad? Y se promocionaría una clase a manera orientativa donde se podrían recolectar datos simples como correo y nombre así tendrás acceso a la plática, al terminar esta se avisa que con estos datos puedes iniciar sesión en nuestra página de tecnología ahorrándole otro registro y así podemos tener un primer contacto, todo gira alrededor del cliente, entenderlo y darle una atención especializada, que sienta que entendemos su situación y que queremos ayudarlo, esto se puede replicar en todas las áreas mencionadas ajustando incentivos por acciones. Y para la distribución y venta la clave está en la rapidez y personalización que se sienta como un producto distinto y eso se ve en los detalles hasta en cosas como la caja de envío.

### Figura 3

#### *Canales de venta*



*Nota.* Canales de venta, captación y campañas para los clientes.



## Modelos de monetización

Primero se busca captar a los clientes con propuestas en las cuales sientan que les estamos ayudando, ofreciendo conocimiento a manera de pláticas, clases o videos cortos, donde se apreciaran 2 cosas, primero que el personal técnico que tenemos está capacitado para estos temas y segundo que tenemos la disposición para ayudarlos, partiendo desde estos puntos diferenciadores se empezará a constituir una marca de empresa donde posteriormente cuando tengamos la confianza o a la par de este proceso podemos vender los productos o servicios, primero les damos algo en este caso conocimiento gratis y práctico y después les planteamos el producto, para fidelizar a los clientes basta con simplemente seguir con la presencia, que sientan que seguimos allí y no solo les hablamos, les vendimos y nos fuimos, siempre se ocupara de mas tecnología y con mayor razón en los próximos años ya que cada vez salen más cosas así que es una razón muy grande para que en el momento que piensen en donde comprar seamos su primera opciones, ya sea para un producto o servicio.

### Figura 4

*Actividades, captación y ventas*



*Nota.* Como captamos a los clientes y les ofrecemos un producto o servicio.

## Recursos

Se podría empezar con cuatro socios que pongan un capital y cada uno lidere una gran área por ejemplo, un socio que lidere el área de márketing y la captación de clientes junto a la creación de contenido en redes, un socio que lleve la logística de la empresa, que se encargue de todo lo que tenga que ver con dinero, proveedores y compra-venta, otro socio dedicado a la parte técnica, que se encargue el armado, orientación, capacitación y toda la parte técnica del negocio y el ultimo socio que se encargue de la parte tecnológica de infraestructura como programadores, la página web, servicio y la aplicación móvil. Para general valor se pariría desde una óptica de dar, nosotros daríamos recursos gratis, platicas, clases, orientación y lo necesario para ganarnos al cliente y luego trataríamos de que la opción que brindamos al momento de tomar una decisión sea la ganadora por nuestro servicio y personal el cual es un valor añadido.

## Figura 5

### *Recursos claves*



*Nata.* Recursos clave para la empresa y como captaremos clientes.

**Factores de flexibilidad ante el cambio**

La tecnología siempre existirá y el secreto será en adaptar al personal a los cambios, que siempre estén actualizados y capacitados para las nuevas necesidades tecnológica emergentes de los clientes, se tiene que evitar a toda costa que el cliente nos exponga una duda sobre una tecnología emergente que quiera adquirir y tengamos en catalogo y que no podamos decir nada claro, siempre se tiene que estar actualizado para que primero seamos un centro de información y que nos vean como un punto de venta viable, en el momento que no podamos adaptarnos a las nuevas tecnologías, nos des actualizaremos y eso nos convertiría en una tienda más de productos tecnológicos sin ningún valor añadido, eso es lo que se tiene que evitar y solo se logara con educación.

**Perspectiva de rentabilidad**

Esta idea es simple, partimos desde un enfoque donde el cliente es el centro y queremos abordarlo con información y después de darle la información y las opciones nos presentamos como una opción viable, a un futuro como lo mencione la tecnología seguirá existiendo, tal vez no como la conocemos actualmente pero siempre será parte de nosotros y partiendo de que buscamos educar al cliente antes de venderle algo siempre existirá este concepto donde el cliente busque información decisiva y si se encuentra con un lugar donde la tiene de una manera fácil de entender el abanico de opciones de dónde comprar se cerrará y es mucho más probable que se quede con nosotros por eso menciono que el secreto de esto es el personal técnico y su atención dada por sus conocimientos por ende el tenerlos actualizados al día sobre estos temas será un desafío y parte primordial de la empresa.

### **Conclusión**

Esta actividad me resulto muy entretenida ya que primero realice el modelo canva de una manera rápida para vacar cada una de mis idea principales y después ir desarrollándolas en cada aspecto y eso me gusto ya que me puse en los zapatos de alguien que de verdad quisiera abrir un negocio de esta índole y el entender los puntos a tener en cuenta en el análisis fue interesante ya que se siente como algo muy fácil de hacer y comprender una vez terminado y claro se presta para interiorizar en cada punto que sea requerido, me pareció como un norte muy claro para una empresa el cual se puede presentar a mas miembros para que logren complementarlo y así poder lograr tener una visión más clara por todos sobre la empresa, lo que se espera y el cómo funciona desde una manera muy práctica y entendible, lo interesante es que esto se puede hacer tal cual en una hoja y pasársela a todos los miembros involucrados en la empresa, me pareció una herramienta muy práctica.

## Referencias

Enlace del repositorio de GitHub

<https://github.com/CardinalSG/Negocios-Digitales.git>