

# Modelo de Negocio Canvas

<b>Socios claves</b>  -Las empresas distribuidoras de componentes electronicos.  -Asociacion con empresas del sector de la climatizacion y mantenimiento integral para entrar en posibles clientes con una buena referencia.	<b>Actividades claves</b>  -Proceso de desarrollo del software y algoritmo, test de los componentes: sensores, centralita y router.  -Captacion de clientes via on line.	<b>Propuesta de valor</b>  -Producto totalmente personalizado para cada cliente, adaptado a sus necesidades previo estudio de las condiciones de su espacio.  -Seguimiento post venta del producto para una constante actualización y mejora.	<b>Relación con el cliente</b>  -Publicidad a traves de redes sociales y envio de mails, todo gestionado por un CRM( <b>Customer Relationship Management</b> ), para tener un control del feedback.  -Realizacion de tutoriales para el manejo del producto.	<b>Segmento de clientes</b>  -Edificios publicos y privados , industria corporaciones, todo lo que requiera un gran gasto a la hora de climatizar tanto para el comfort humano, como para preservar el producto o relacionado con la propia producción.
	<b>Recursos claves</b>  -Espacio de coworking, para no tener que sufragar los gastos de un local propio. -Herramientas adecuadas para la correcta instalacion de los sensores centralita y demas elementos. -Ordenadores adecuados para el desarrollo del software.		<b>Canales</b>  -Web propia de la empresa.  -Publicidad en todas las redes sociales.	
<b>Estructura de coste</b>  -Los costes primarios son en personal, el desarrollo del software y sobre todo del algoritmo requerira tiempo.Ordenadores y herramienta para las instalaciones. -Los costes secundarios seran contenidos y estaran principalmente asociados a la compra de los sensores y centralita,utilizaremos el modelo JIT “Just in time”, comprando solo lo necesario para los clientes que decidan solicitar nuestro servicio.			<b>Fuentes de Ingreso</b>  -La fuente de ingresos primaria vendra de la venta del software e instalacion del producto. -La fuente de ingresos secundaria vendra de programas de mantenimiento, modificaciones, ampliación y de un servicio o suscripción que incluire la sustitución de piezas y los demas puntos.	