

Actividad 2 - Transformación Digital y Funnel de Conversión

Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software

Tutor: Humberto Jesús Ortega Vázquez

Alumno: Fernando Pedraza Garate

Fecha: 26 de Febrero del 2023

Índice

Etapa 1 – Modelo de Negocio.

- Introducción. Pág. 3
 - Definición del contexto Pág. 4
 - Definición del contexto Pág. 5
 - Consumidor, producto y valor añadido Pág. 6
 - Políticas, distribución y venta Pág. 7
 - Modelos de monetización Pág. 8
 - Recursos Pág. 9
 - Factores de flexibilidad ante cambios Pág. 10
 - Perspectiva de rentabilidad Pág. 11

Etapa 2 – Transformación Digital y Funnel de Conversión

- Propuestas de diseño Pág. 12-21
- Acceso al sitio web Pág. 22
- Etapas de funnel de conversión Pág. 23
- Conclusión pág. 24
- Referencias. pág. 25-26

Introducción

Un modelo de negocios es un instrumento que permite tener claridad en el modo por el cual se ofrece una solución a una necesidad del mercado. Estos modelos tienen que ser claros y definir las estrategias que deben emplearse en la búsqueda de los objetivos de un negocio. A través de un modelo de negocios se debe distinguir cuál es el valor de un producto, qué se necesita para insertarlo en el mercado y a qué tipo de clientes se venderá.

Los modelos de negocios son fundamentales para saber cómo poner en marcha las operaciones de una compañía y sirven como un excelente aliado para la planificación empresarial.

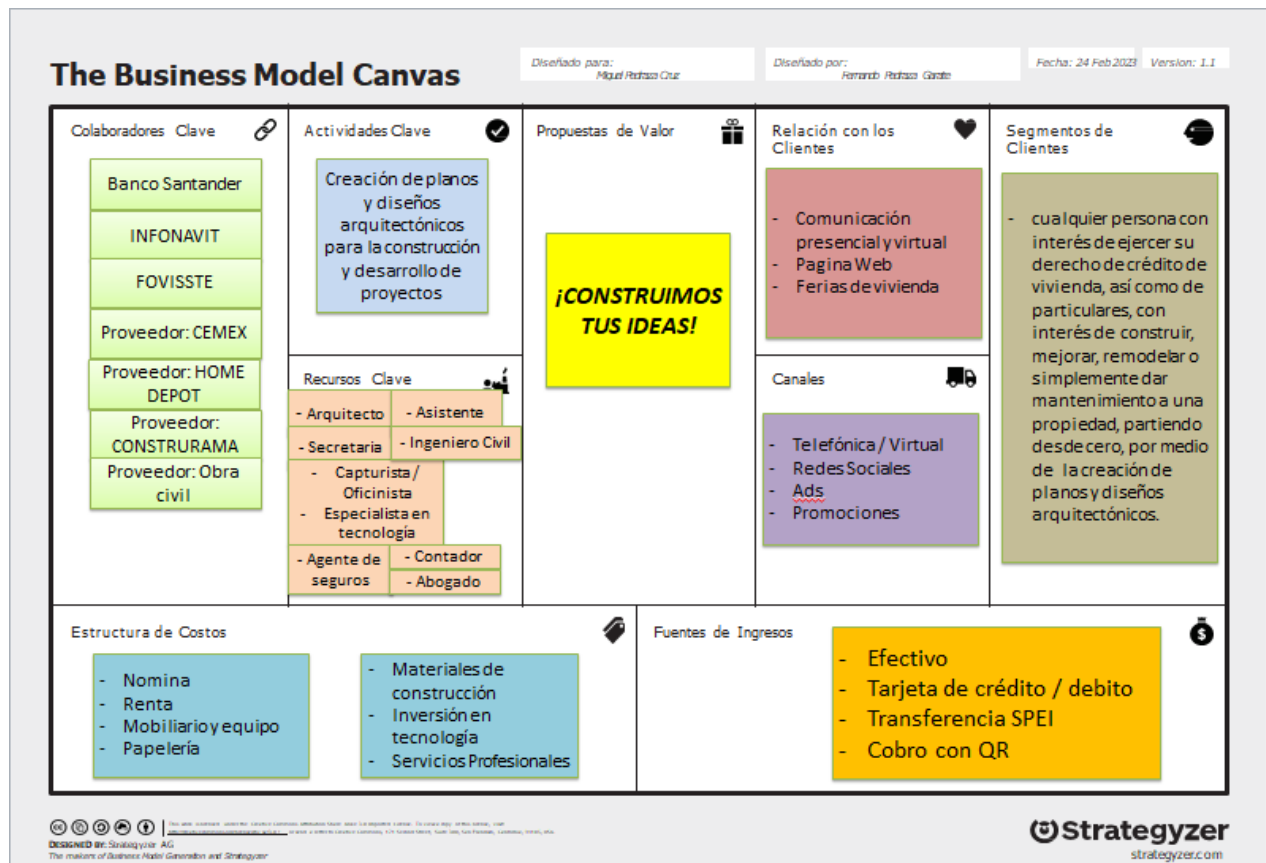
Un modelo de negocios debe entenderse como un esquema necesario para comprender mejor todo lo que necesitarás para arrancar con tu proyecto. Definirlo de manera correcta que indicará claramente el valor de la propuesta, los clientes ideales que pagarán por ella y cuánto te costará producirla.

Definición del contexto.

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.

Definición del negocio.

En la actualidad no existe o no es de mucha difusión los canales digitales para la planeación, construcción, remodelación y mantenimiento de inmuebles, como casas habitación o edificios, encontrando una gran oportunidad de innovar, enfocando el negocio hacia este tipo de mercado, permitiendo llegar a consumidores que se interesen en mejorar y hacer crecer el valor de su patrimonio, Utilizando el modelo de negocios Canvas nuestra propuesta seria la siguiente:



Consumidor, producto y valor añadido.

¿Qué se va a vender y con qué valor añadido?

Este tipo de negocio va dirigido a cualquier persona con interés de ejercer su derecho de crédito de vivienda, así como de particulares, con interés de construir, mejorar, remodelar o simplemente dar mantenimiento a una propiedad, partiendo desde cero, por medio de la creación de planos y diseños arquitectónicos, así como de las propuestas basadas en los intereses personales de los clientes, permitiéndoles ser partícipes del diseño, con una asesoría profesional y especializada en el ramo.

Políticas, distribución y venta.

¿Cómo llegas al cliente?

La intención de crear un negocio digital es poder llegar a nuestros clientes por medio de la creación de una página web, que nos permita mantener una excelente comunicación con los mismos, donde puedan plasmar sus ideas y poder ofrecerles propuestas mediante un catálogo de proyectos, basado en sus necesidades o requerimientos, permitiendo agendar citas de entrevista para cada locación o proyecto. Ofreciendo propuestas de diseño, remodelación, elaboración de planos digitales, modelados 3D, y Renders, así como la asesoría para ejercer créditos ante el INFONAVIT, FOVISSTE y/o Bancos, incluyendo la gestoría de trámite.

Modelos de Monetización.

¿Cómo conviertes la propuesta de valor en dinero?

El modelo será basado en la publicidad, en cualquier medio de comunicación, como Google Adwords, Facebook Ads, Bing Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads, Radio y Televisión, presentando nuestro slogan “Construimos tus ideas” permitiendo ingresos recurrentes basados en la variedad de servicios otorgados, y al mismo tiempo lograr fidelizar a nuestros clientes, en base a nuestra atención y servicio, siendo ellos nuestro principal medio de recomendación.

Recursos.

¿Cómo te vas a organizar?

En principio necesitamos cubrir el recurso financiero, teniendo a Banco Santander como la mejor alternativa para capitalizar y llevar a cabo el arranque de este proyecto, seguido de conseguir el lugar del establecimiento, para una atención personalizada, así como del recurso humano, contemplando que se necesitara una secretaria, un / una oficinista / capturista, un especialista en tecnología, un asistente especializado, con los conocimientos en maquila de planos arquitectónicos, modelado 3D y renderizado, así como personal de limpieza.

En cuestión de mobiliario, se necesita el inmueble para la locación de oficinas, 4 escritorios, 1 computadora de escritorio, 3 laptops que cubran los requerimientos para procesar los programas a utilizar, 1 plotter, 1 impresora multifuncional de uso continuo, 1 pizarra, artículos de escritorio y papelería, 1 teléfono, mobiliario para recepción de clientes potenciales, y 1 vehículo para movilidad y atención al cliente.

En caso de asignación de proyectos o remodelaciones, se requerirá la contratación de los servicios de terceros, como una compañía de obra civil o en su caso 1 cuadrilla de albañiles 1 electricista y 1 plomero, así como el arrendamiento de maquinaria.

Por último los servicios de un abogado para cubrir la parte legal del negocio, así como de un contador para cubrir la parte fiscal y los servicios de un agente de seguros.

Factores de flexibilidad ante cambios.

¿Cómo reaccionarías ante los cambios?

En caso de algún imprevisto del recurso humano se implementaría el apoyo a practicantes que estén cursando la carrera de arquitectura e ingeniería civil, para poder cubrir este tipo de incidencias, otorgándoles la oportunidad de cubrir este tipo de requisito ante su institución educativa y al mismo tiempo cubriendo nuestra necesidad.

En caso de algún incidente natural, como cambios ambientales, huracanes, terremotos, e inclusive alguna pandemia, que impida el contacto directo con nuestros clientes, se dará la asesoría y atención por medio de las herramientas digitales actuales, utilizando video llamadas que permitan mantener el contacto directo para continuar con el trámite de sus proyectos.

Para evitar pérdida de información, se crearan respaldos de todos los proyectos vigentes, creando una base de datos que permita mantener actualizada la carpeta de proyectos, así como respaldos en la nube, para cubrir cualquier percance por pérdida de información física.

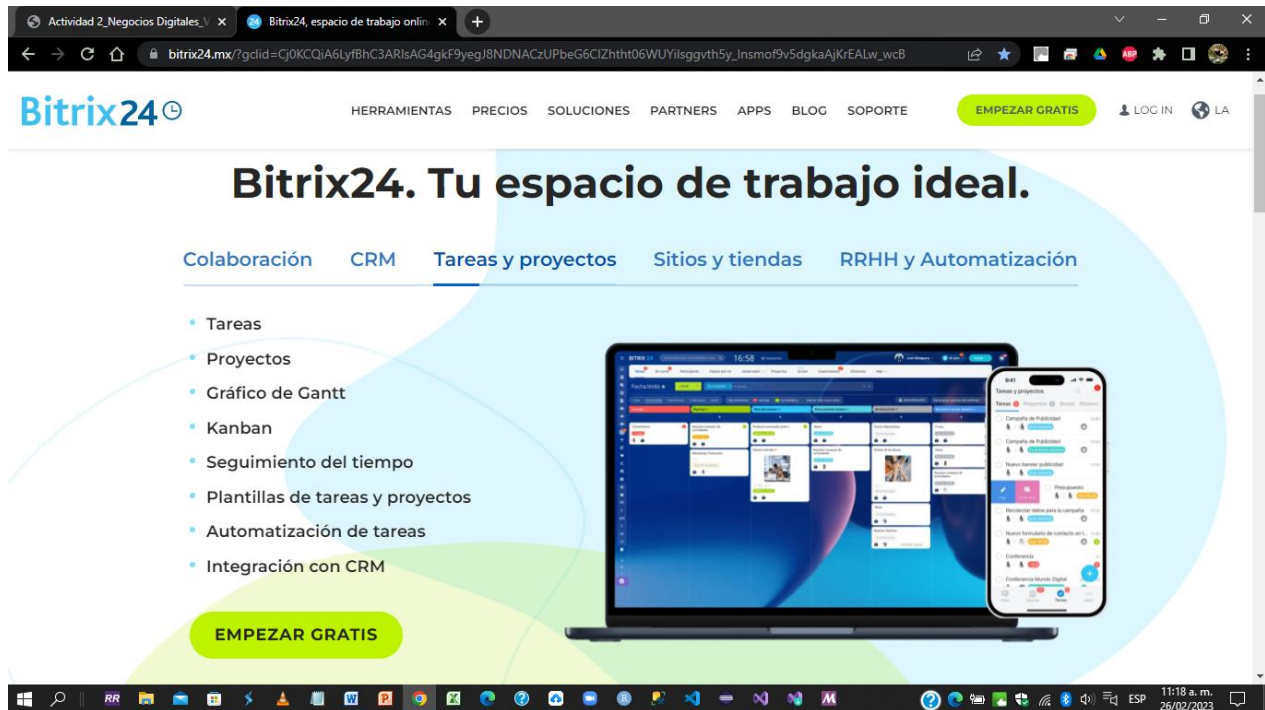
En caso de infraestructura y capital, se buscara contratar y mantener la vigencia de un seguro que cubra cualquier incidencia, que frene u obstruya la continuidad de nuestros proyectos, permitiendo continuar con el servicio y atención hacia nuestros clientes y concretar sus proyectos.

Perspectiva de rentabilidad.

¿Es rentable este negocio?

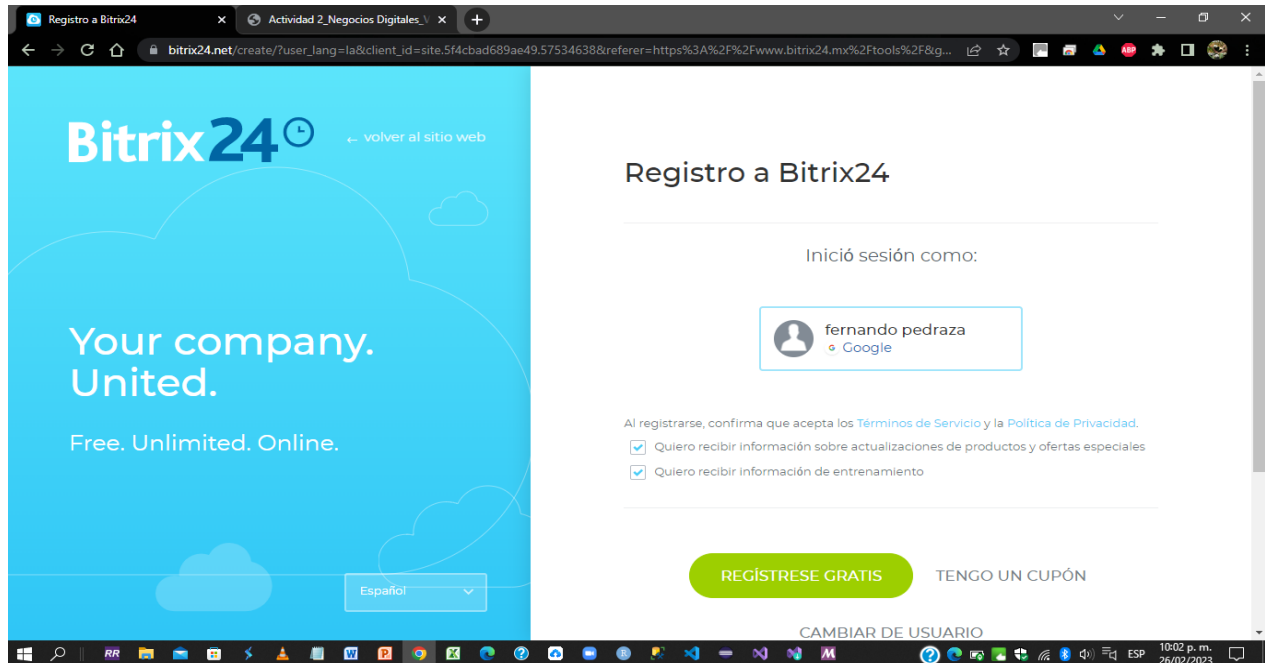
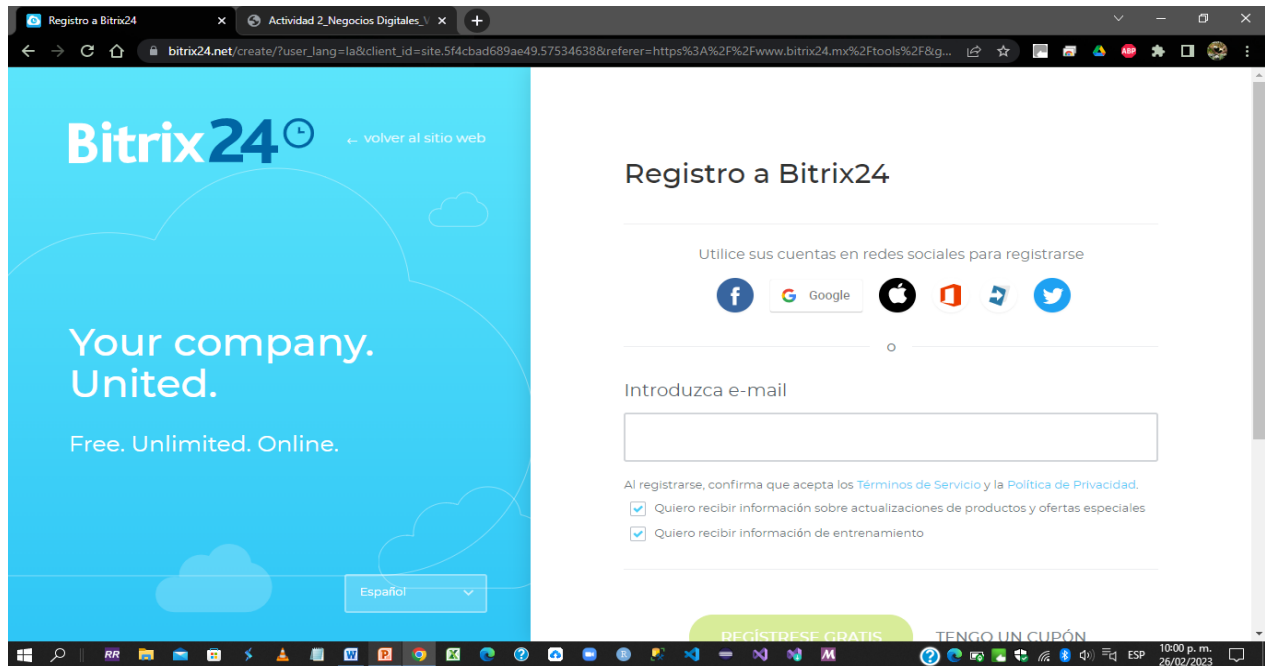
Consideramos que es altamente rentable, ya que en la actualidad no existe mucha competencia al respecto en la web, y estaríamos innovando al crear canales de comunicación digitales con clientes potenciales y público en general interesado en la realización de sus proyectos, logrando captar clientes, no solo a nivel nacional, sino también internacional, logrando la rentabilidad del negocio.

Propuestas de diseño.

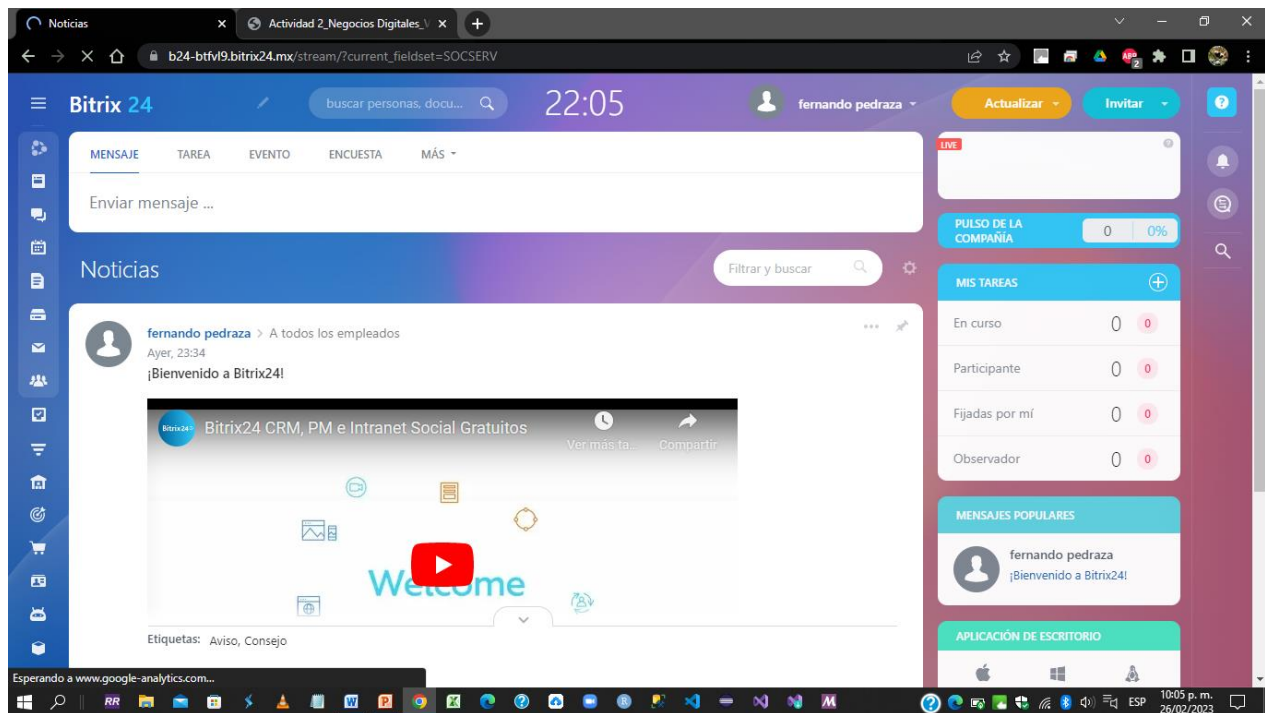


Para nuestra propuesta trabajaremos con Bitrix24, una plataforma que nos permite la COLABORACIÓN, creando una oficina virtual permitiendo que la empresa trabaje, se comunique y colabore, ya sea en casa u oficina, contando con un CRM, una suite de ventas digitales para las funciones de administración de clientes, soporte al cliente, y automatización de marketing, creando TAREAS Y PROYECTOS para asignar tareas, con la capacidad de recibir informes de trabajo y poder administrar los proyectos en línea, contando con un CENTRO DE CONTACTO con todas las herramientas para mantener una comunicación rápida y eficaz con los clientes, además que cuenta con un apartado para SITIOS Y TIENDAS, que nos permitirá crear nuestro sitio web o páginas destino, así como tiendas en línea, basado en su variedad de plantillas.

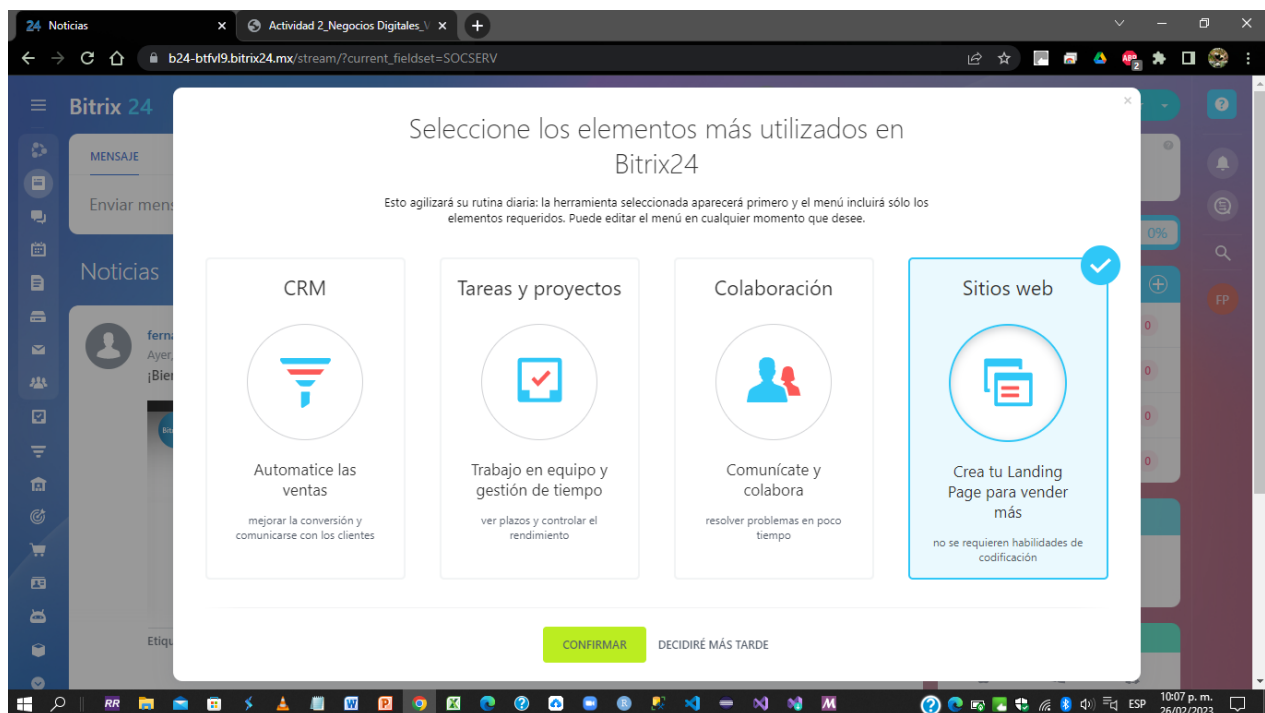
Propuesta de Diseño # 1

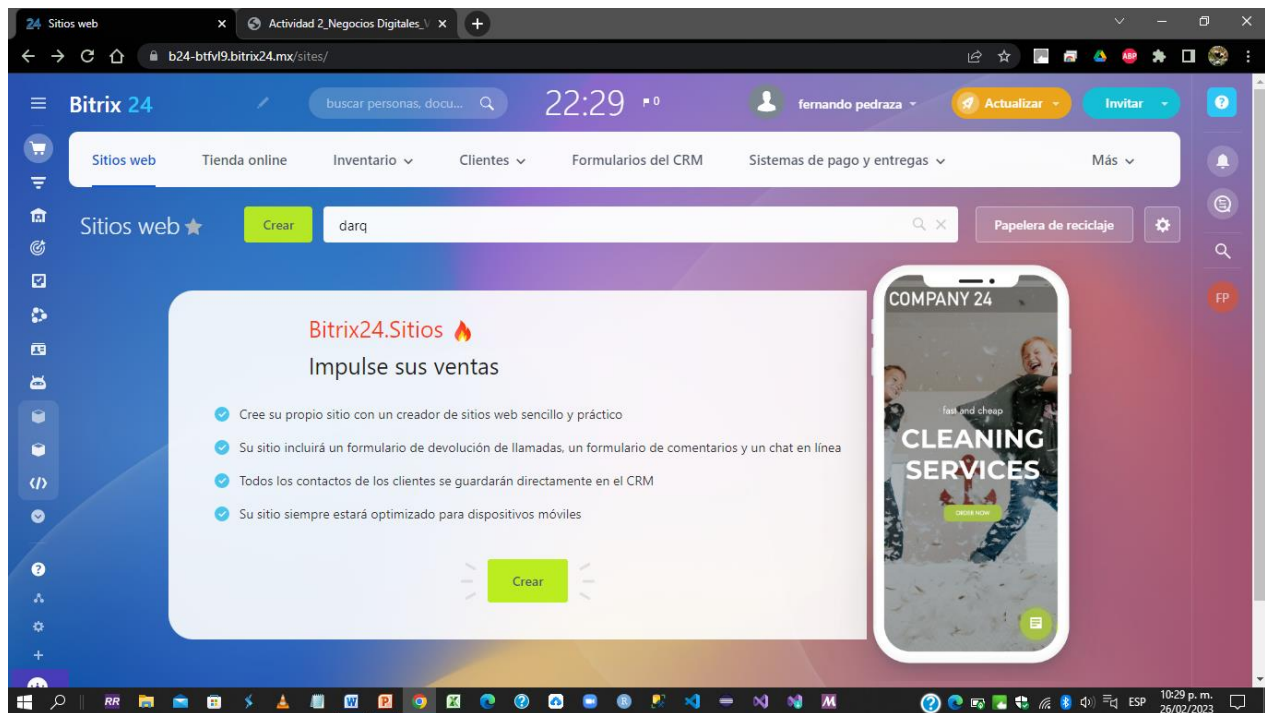


Iniciamos sesión en Bitrix

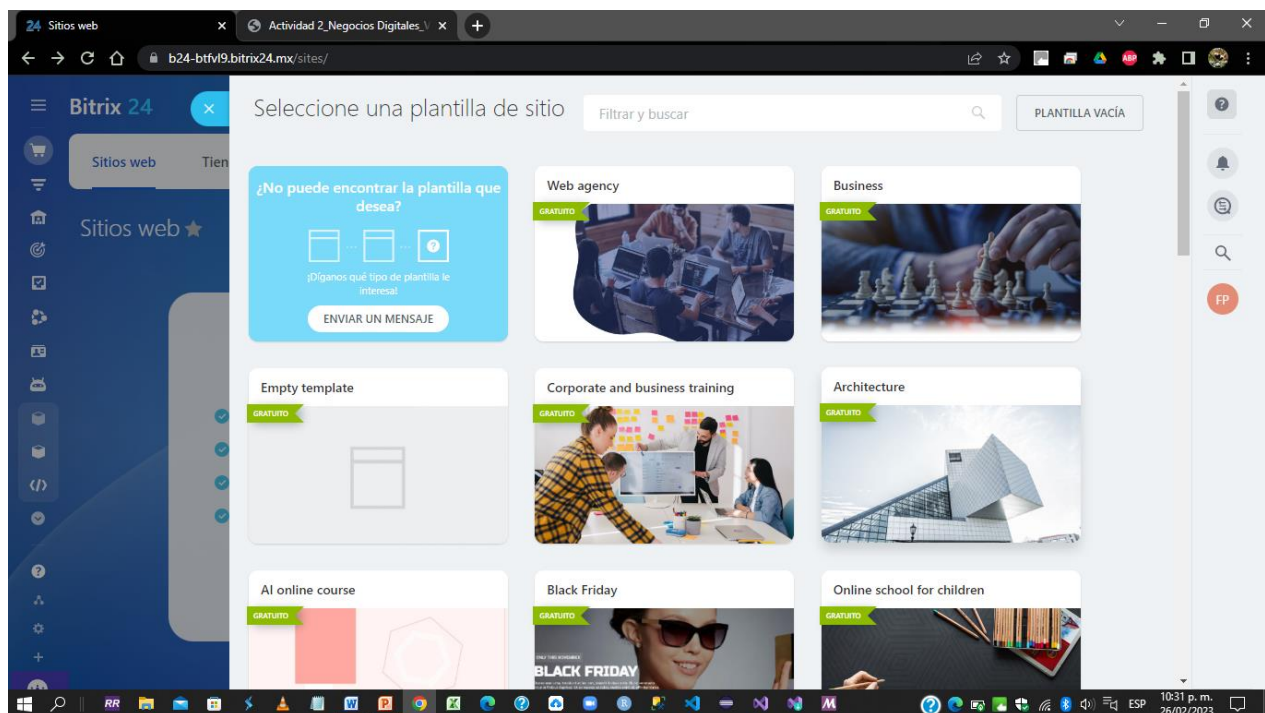


Una vez estando en la pantalla principal seleccionaremos crear nuestro sitio web

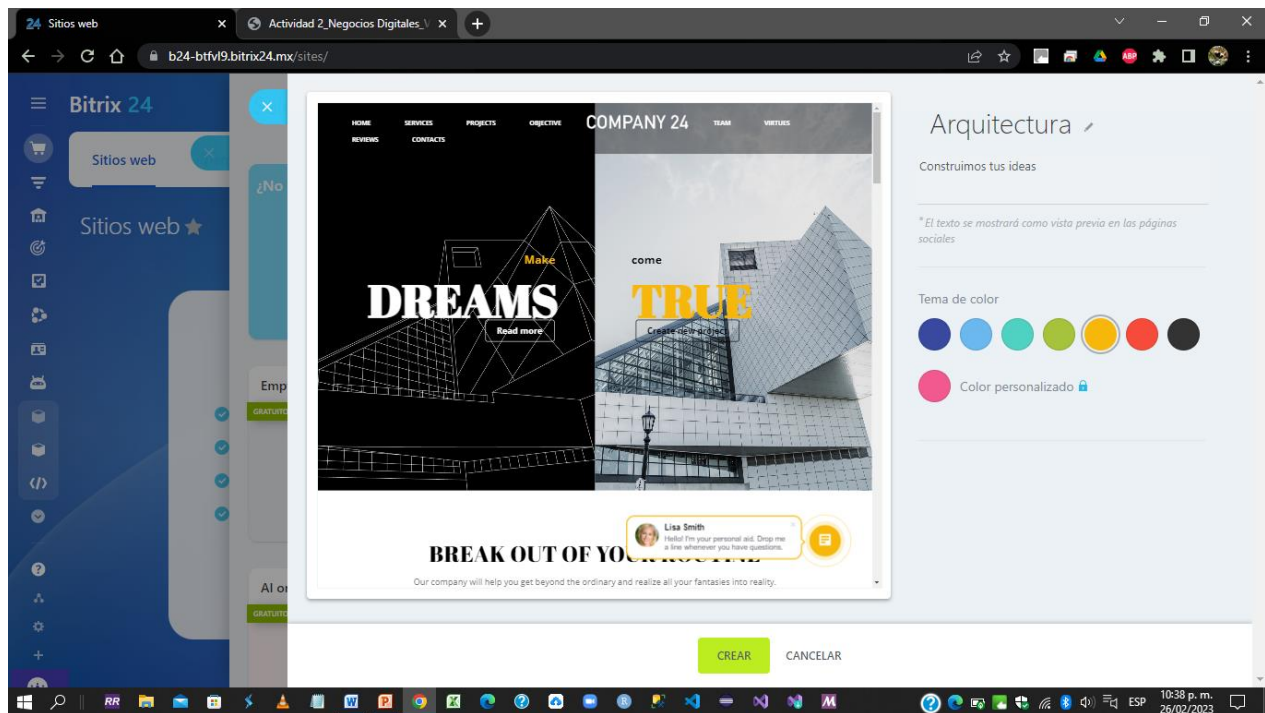




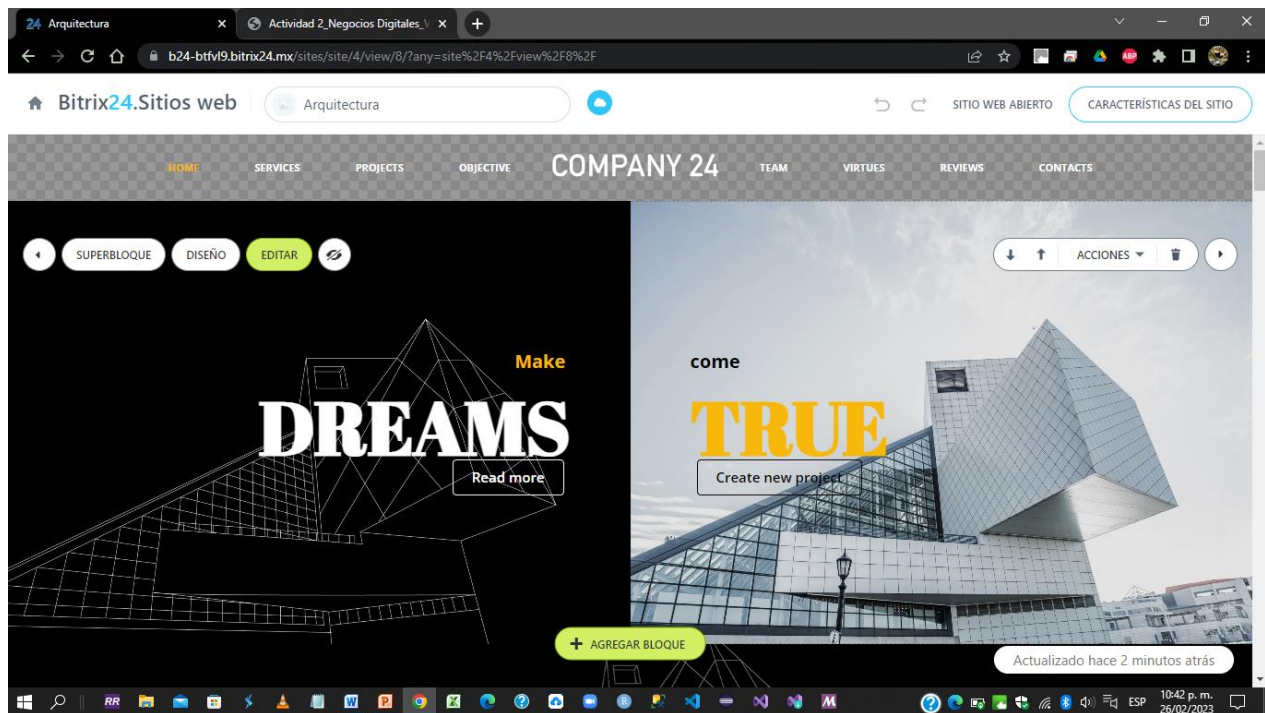
Asignamos el nombre que tendrá nuestra página web

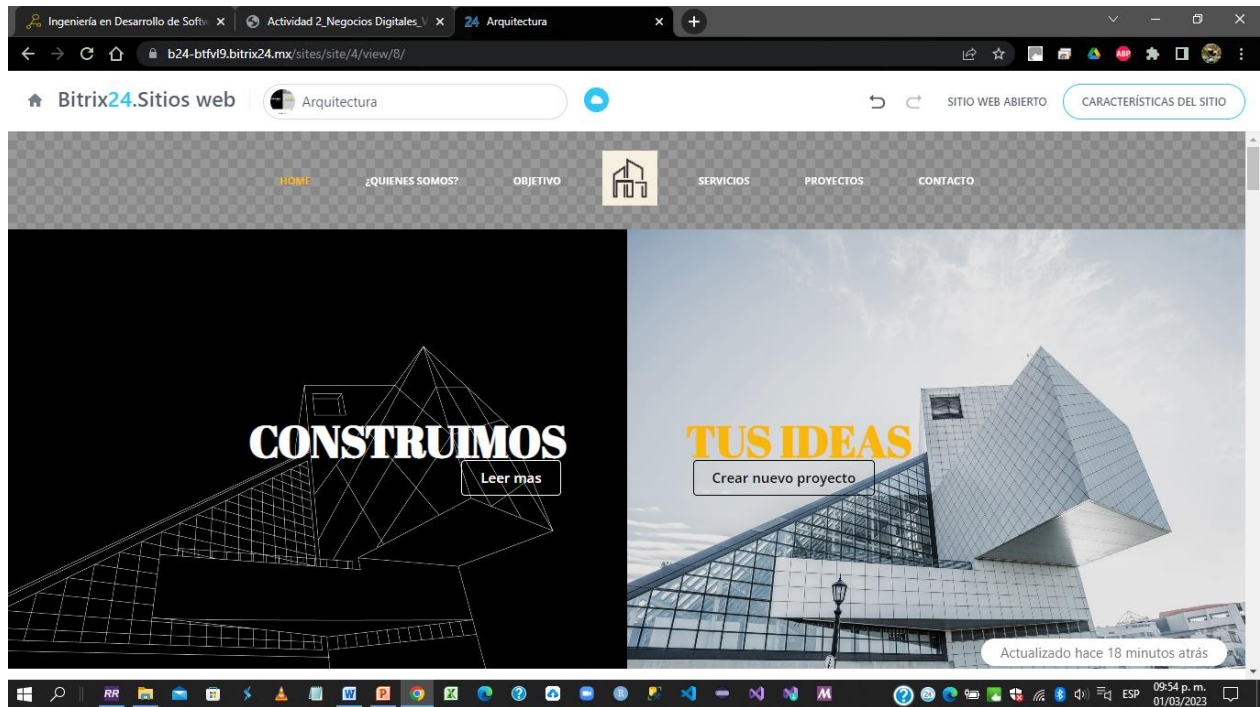


Seleccionamos la plantilla relacionada con el perfil

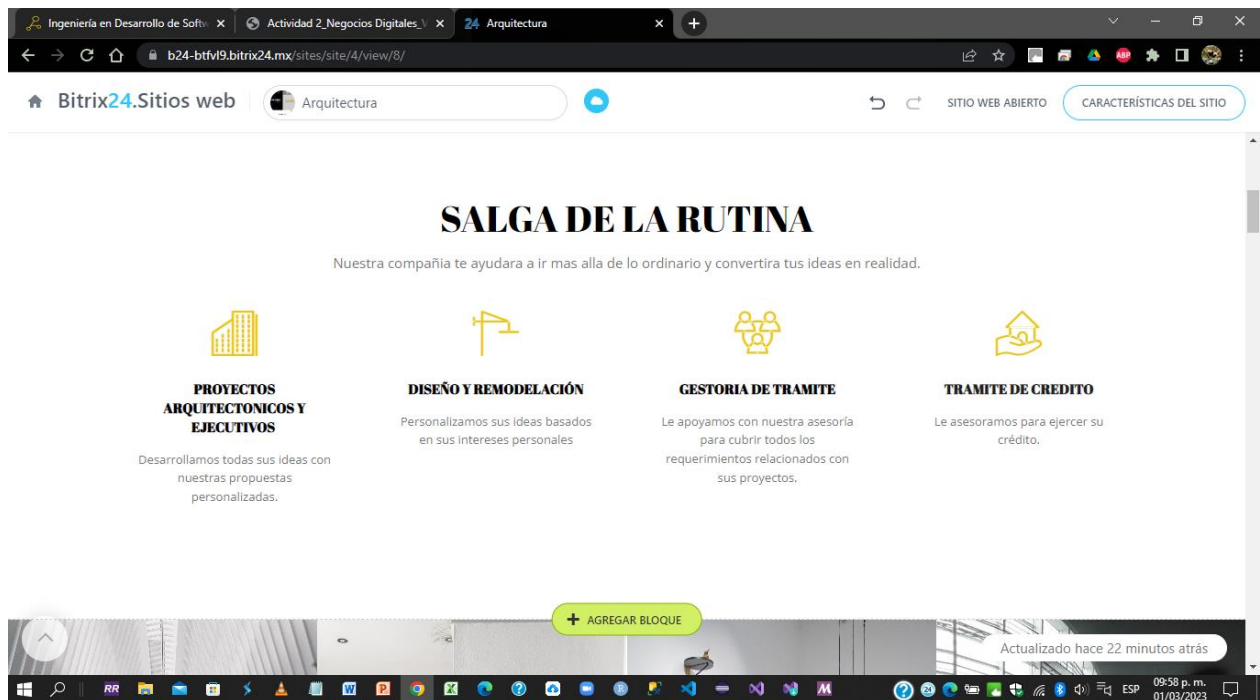


Editamos el texto, el logotipo y el slogan

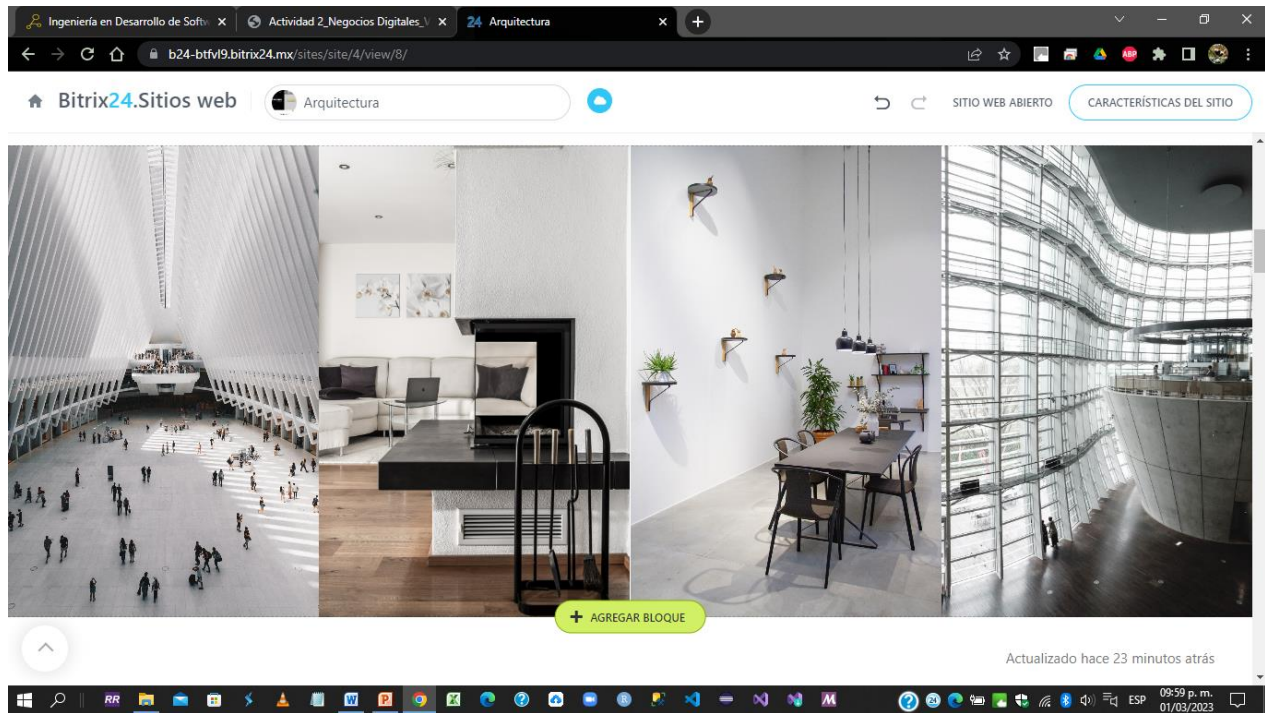




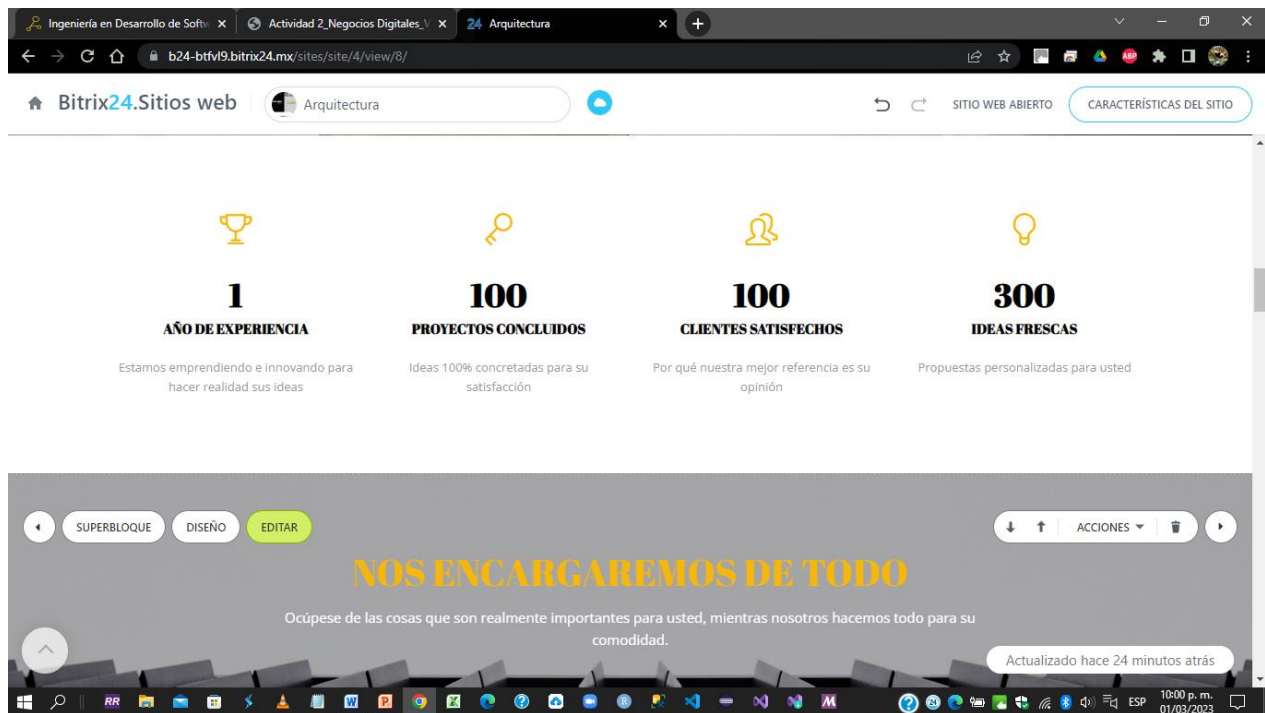
Editamos la página en base a los requerimientos del cliente

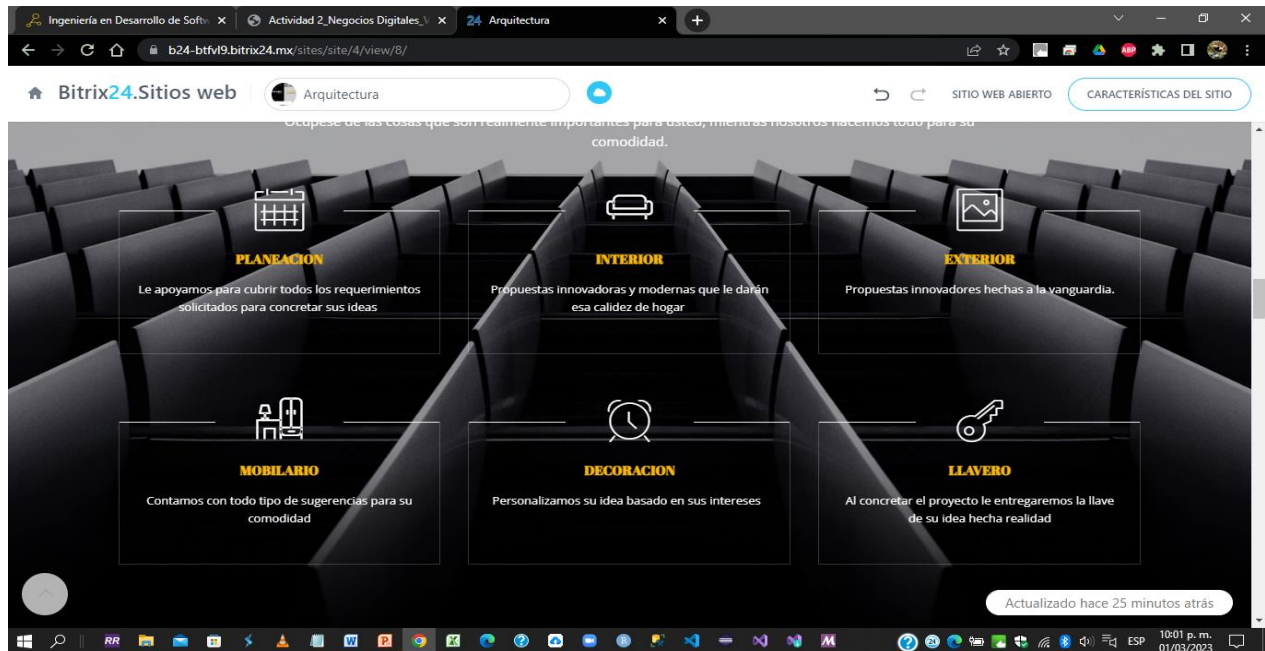


Estableciendo sus objetivos y lo que ofrecen como empresa

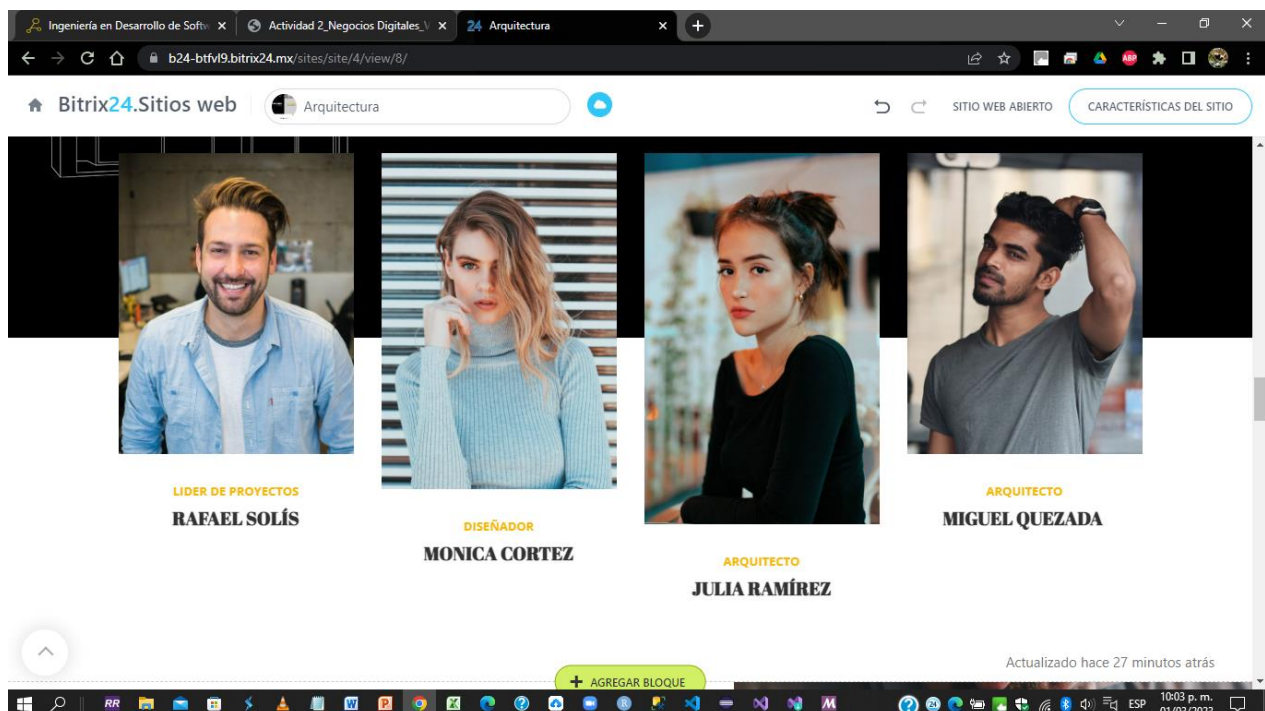


Creando un historial de los proyectos realizados





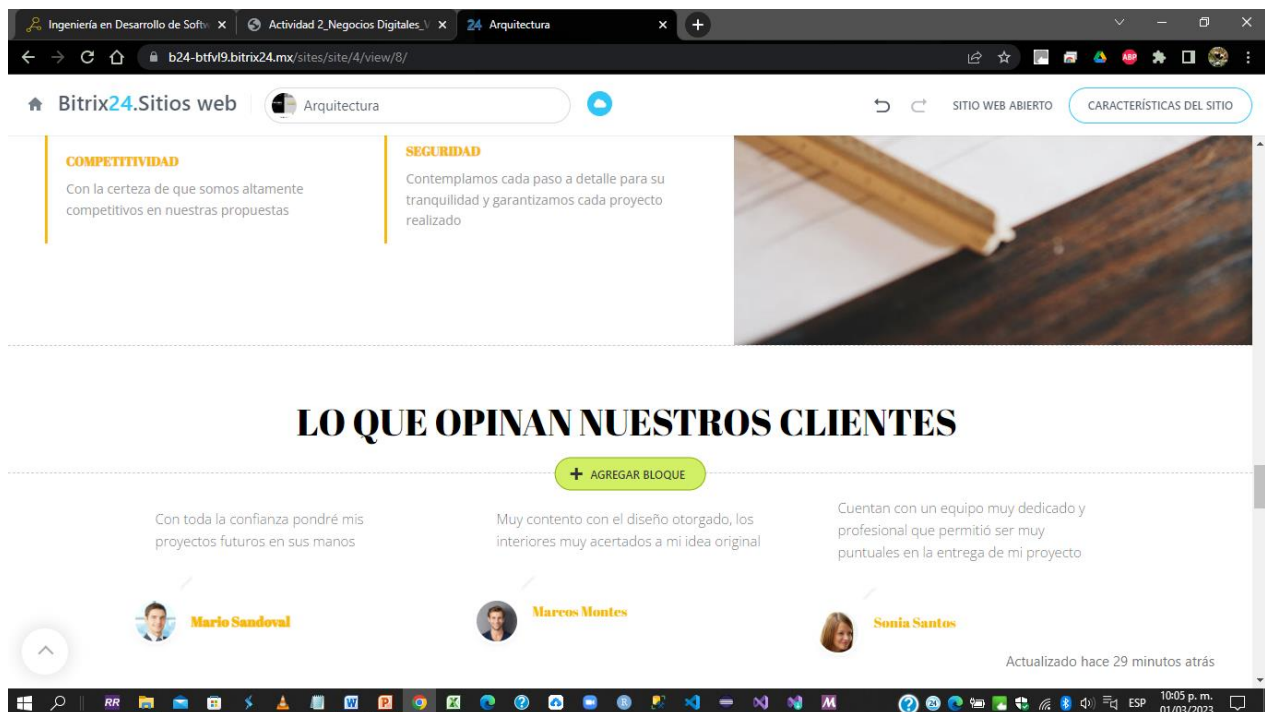
Otorgando un valor agregado a cada proyecto



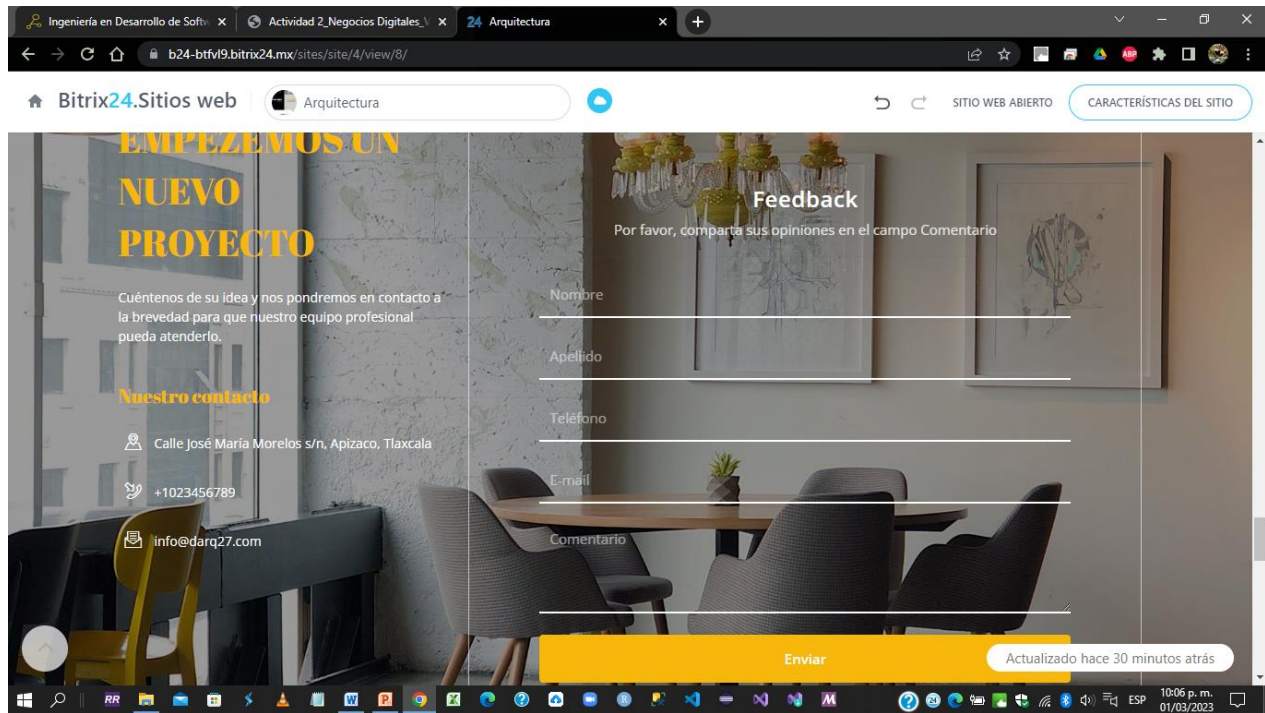
Presentando al equipo de trabajo con una pequeña reseña de quien son



Resaltando lo que se le ofrece al cliente y cada una de las políticas en cada proyecto otorgado

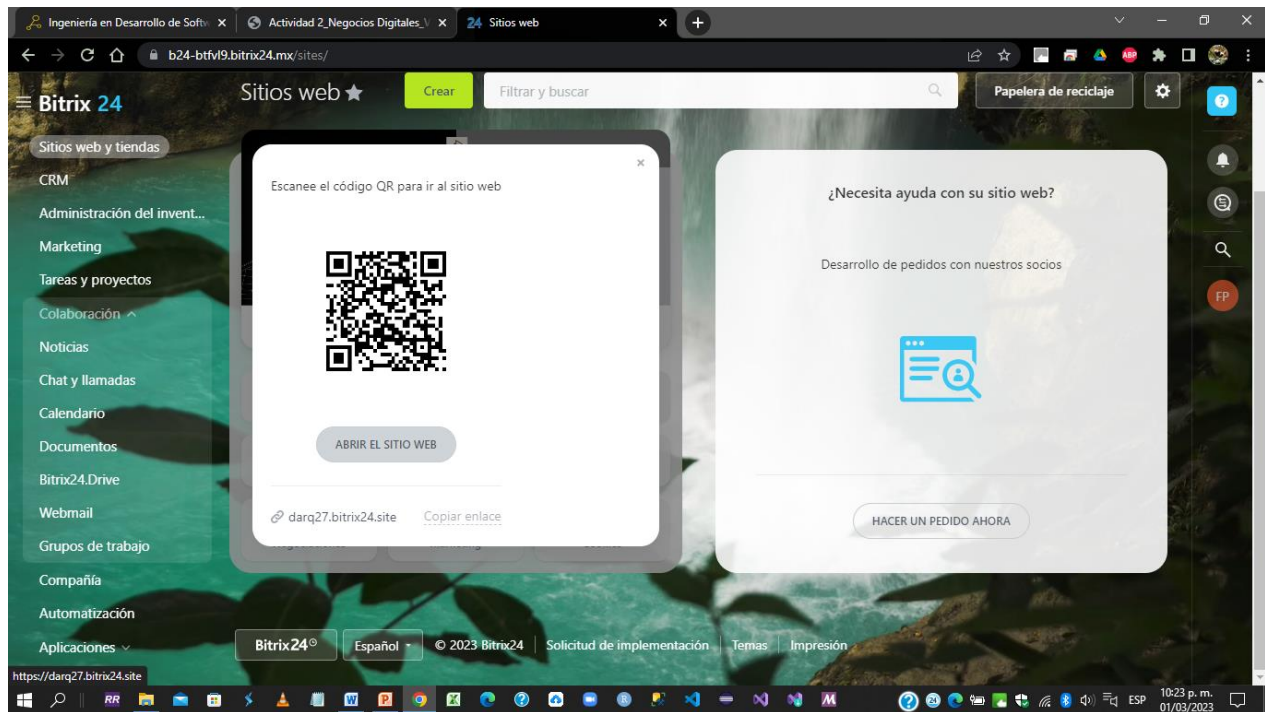


Creando un espacio para que nuestros clientes opinen en base al servicio otorgado, siendo este nuestra principal referencia como empresa



Con un formulario sencillo para poder expresar sus ideas en cada proyecto

Acceso al sitio web.

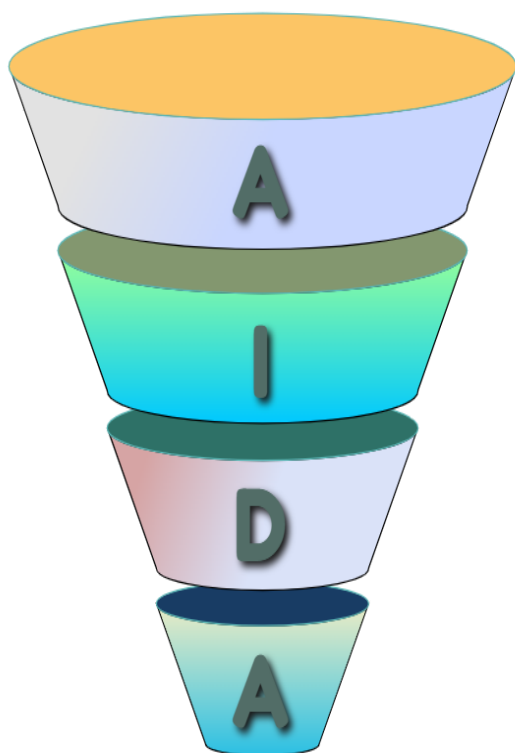


Se puede escanear el código QR o acceder directamente desde el navegador en la siguiente dirección: <https://darq27.bitrix24.site/>

Etapas de funnel de conversión.

LÍNEA DE VENTAS

<https://darq27.bitrix24.site/>



ATENCIÓN

Llegaremos al cliente por medio de la publicidad de las redes sociales, así como de las visitas directas en nuestro sitio web dando la oportunidad de expresar sus inquietudes e ideas.

INTERÉS

Todo cliente con el objetivo de hacer valido su derecho de credito de vivienda, remodelación o creación de cualquier proyecto que tenga en mente le sera de mucho interés los servicios otorgados por nuestra empresa

DESEO

Al visualizar los productos ofrecidos se considera que seran de mucho interes para nuestros clientes, al ser propuestas modernas e innovadoras

ACCIÓN

Nos comprometemos a que cada cliente que nos de la oportunidad de crear y realizar sus proyectos queden completamente satisfechos, garantizando un excelente servicio, así estos mismos seran nuestra mejor referencia para que nos recomienden y seamos su primer alternativa en futuros proyectos

HECHO CON:
EDIT.ORG

Conclusión.

En conclusión, el elaborar un modelo de negocio nos permite identificar cuáles serán los recursos a utilizar para la realización del proyecto o negocio, identificando a nuestros colaboradores y proveedores clave, así como a nuestros clientes potenciales, buscando captar su atención hacia nuestros servicios y lograr fidelizarlos, obteniendo más clientes por medio del aprovechamiento de las tecnologías actuales, cubriendo todos los gastos y recursos a utilizar para la puesta en marcha de dicho negocio logrando así la rentabilidad y sustentabilidad del mismo por medio de la flexibilidad y adaptación ante cualquier situación..

Con respecto a las fases aplicadas en el sitio web se detectaron algunas dificultades en su elaboración, al no contar con información requerida al momento de su elaboración y mantenimiento, ocasionando retraso, se considera que cada fase es realmente importante ya que esto nos lleva de la mano de lo que se propone al inicio del negocio, lo que se ofrece ya sea como producto o servicio, lo que se implementa al momento de la elaboración de cada proyecto o producto y el cómo se logra fidelizar a los clientes, logrando que su experiencia de compra sea realmente satisfactoria.

Referencias

¿Qué es un modelo de negocio?, (2023)

22 de Febrero 2023, de Hubspot, sitio web:

<https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio>

5 Plataformas para hacer publicidad digital en internet, (2023)

23 de Febrero 2023, de CBI market, sitio web:

<https://cbimarket.mx/5-plataformas-para-hacer-publicidad-digital-en-internet/>

Architectural Designer, (2023)

24 de Febrero 2023, de JUVE 3D STUDIO, sitio web:

<https://juve-3d-studio.negocio.site/>

BITRIX24, (2023)

26 de Febrero 2023, de BITRIX24, sitio web:

<https://www.bitrix24.mx/tools/>

Funnel de conversión, (2023)

01 de Marzo 2023, de EDIT.org, sitio web:

<https://edit.org>