



Actividad 1 - Modelo de negocio

Negocios Digitales

Ingeniería en Desarrollo de Software

Tutor: Humberto Jesús Ortega Vázquez

Alumno: Fernando Pedraza Garate

Fecha: 22 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
○ Conclusión	pág. 12
○ Referencias.	pág. 13

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.

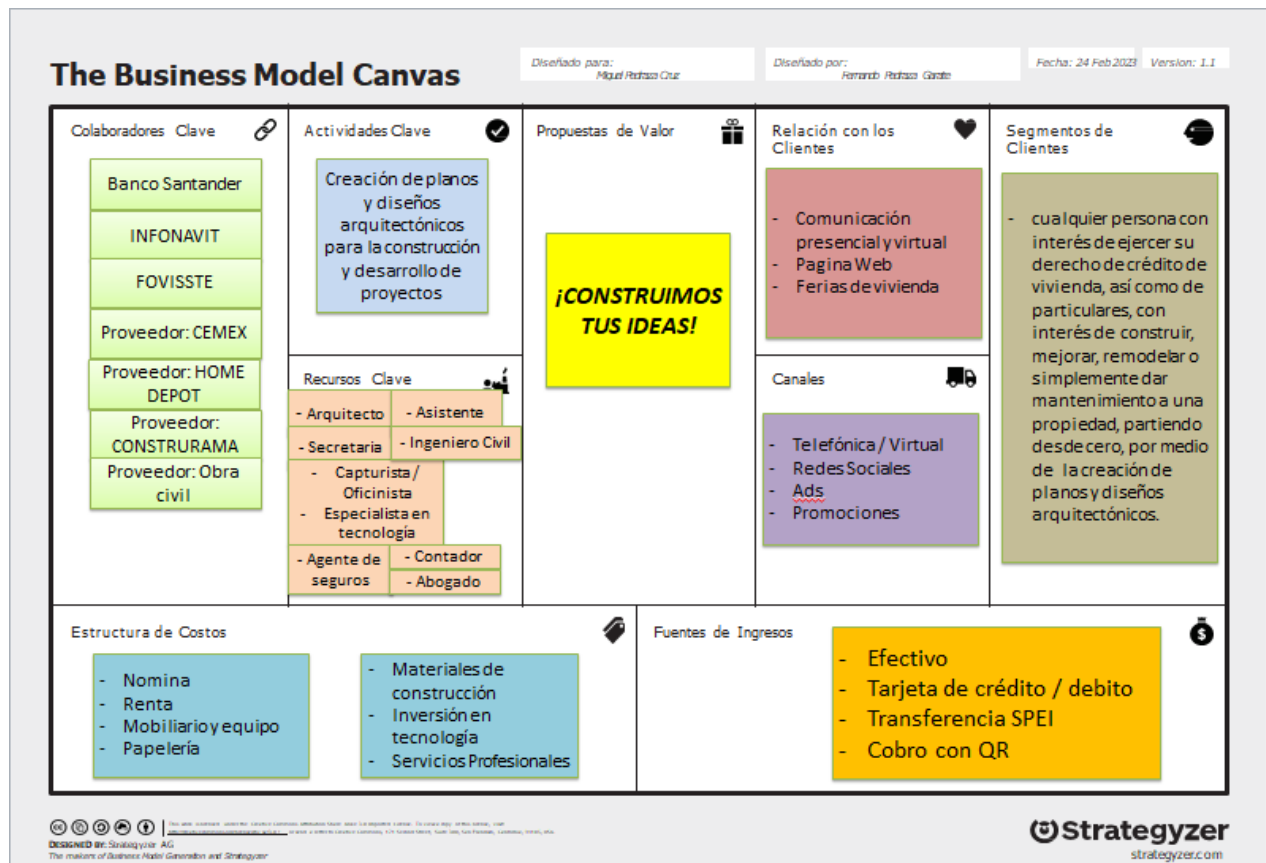
Un modelo de negocios debe entenderse como un esquema necesario para comprender mejor todo lo que necesitarás para arrancar con tu proyecto. Definirlo de manera correcta que indicará claramente el valor de la propuesta, los clientes ideales que pagarán por ella y cuánto te costará producirla.

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.

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..

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/>