Juan Sebastian Aranda Lozano

Juan Sebastian Duran Castellanos

Edwar Farid Gomez Sanchez

**Aprendices**



**Análisis y Desarrollo de Software**

Ficha: 2901879

**Plantilla Modelo CANVAS**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socios Clave**   * Proveedores y Mayoristas: Intel, AMD, NVIDIA, ASUS, MSI, Kingston, Corsair (hardware y componentes). * Distribuidores: Ingram Micro, Tech Data, Newegg, AliExpress (importación y reventa). * Logística: DHL, FedEx, UPS, servicios locales (envíos y distribución). * Pagos: PayPal, Stripe, Mercado Pago (procesamiento de pagos en línea). * Técnicos y Ensambladores: Servicios locales de reparación y ensamblaje (soporte técnico y armado de PCs). * Marketing: Influencers y creadores de contenido como Linus Tech Tips y Hardware Unboxed (promoción y alcance en redes). | **Actividades Clave**   * Gestión de inventario: Compra y almacenamiento de productos (almacenes y stock controlado). * Marketing y ventas: Campañas en Facebook Ads y Google Ads (promoción y captación de clientes). * Atención al cliente: Soporte por chat, redes y WhatsApp (resolución de dudas y asesoramiento). * Negociación con proveedores: Acuerdos con fabricantes y mayoristas (mejores precios y disponibilidad). * Logística: Envíos rápidos con FedEx y DHL (eficiencia en entregas nacionales e internacionales). | **Propuesta de valor**   * Venta de componentes y equipos ensamblados con garantía, precios competitivos y soporte técnico especializado. * Asesoría personalizada para gamers, profesionales y empresas, ayudándoles a elegir la mejor configuración de hardware. * Servicio de ensamblaje y configuración que optimiza el rendimiento de cada equipo según las necesidades del cliente. * Atención postventa garantizada, incluyendo servicio técnico, actualizaciones y posibilidad de cambios o devoluciones. * Facilidades de pago y financiamiento a través de Mercado Pago y bancos aliados, permitiendo que más clientes accedan a equipos de calidad. * Experiencia de compra simplificada, con un proceso de compra ágil, recomendaciones automatizadas y comparaciones de productos. | | **Relaciones**  **con los clientes**   * Atención personalizada vía chat en vivo y redes sociales. * Soporte técnico por WhatsApp y correo electrónico. * Fidelización con descuentos y recompensas para clientes frecuentes. * Comunidad activa con tutoriales y ofertas en redes. * Garantía confiable con cambios y devoluciones sin complicaciones. | **Segmentos de clientes**   * Gamers: Usuarios que buscan componentes de alto rendimiento como tarjetas gráficas, procesadores y sistemas de refrigeración para mejorar su experiencia de juego. * Profesionales de diseño y contenido: Diseñadores gráficos, editores de video y animadores que requieren estaciones de trabajo potentes y confiables. * Empresas y oficinas: Negocios que necesitan computadores para tareas administrativas, servidores internos o estaciones de trabajo. * Estudiantes y usuarios domésticos: Personas que buscan computadores económicos y funcionales para estudio, navegación, tareas básicas y entretenimiento. * Técnicos y ensambladores independientes: xClientes que compran piezas individuales de hardware para armar equipos a terceros o prestar servicios técnicos. |
| **Recursos clave**   * Recursos Físicos   + Local comercial (tienda y almacén).   + Herramientas y estaciones de ensamblaje.   + Equipos de oficina (PCs, impresoras, escritorios).   + Stock físico de productos (componentes, periféricos, equipos ensamblados). * Recursos Tecnológicos   + Plataforma e-commerce (Shopify o WooCommerce).   + Pasarelas de pago (Mercado Pago, PayPal, Stripe).   + CRM y sistema de atención al cliente.   + Infraestructura de marketing digital (redes sociales, página web, campañas Ads).   + Sistema de control de inventario. * Recursos Humanos   + Técnicos especializados en hardware y ensamblaje.   + Asesores de ventas y atención al cliente.   + Personal administrativo y de logística.   + Community manager y creador de contenido. * Recursos Financieros   + Capital inicial para inventario y operación.   + Flujo de caja para cubrir costos fijos y variables.   + Acceso a líneas de crédito o acuerdos financieros con proveedores.   + Fondos destinados a marketing y expansión. | **Canales**   * Tienda física: Punto de venta y asesoría personalizada. * E-commerce: Tienda online con envíos nacionales. * Redes sociales: Facebook, Instagram, TikTok para marketing y ventas. * Marketplace: Amazon, Mercado Libre y eBay para mayor visibilidad. * Publicidad digital: Estrategias en Google Ads y Facebook Ads. |
| **Estructura de costos**   * Concepto Costo mensual estimado * Alquiler del local + servicios $2.500.000 * Sueldos (5 empleados promedio) $8.000.000 * Seguridad social y prestaciones $2.500.000 * Publicidad digital (FB, IG, Google) $2.000.000 * Mantenimiento de tienda online $400.000 * Compra de inventario (reposición) $20.000.000 * Logística y envíos (nacional) $1.200.000 * Garantías y devoluciones $800.000 * Total estimado mensual $37.400.000 COP | | | **Fuente de ingresos**   * Venta de componentes de PC: $9.125.000 * Venta de equipos preensamblados: $7.500.000 * Venta de servicios de ensamblaje y configuración: $800.000 * Venta de soporte técnico y garantías: $720.000   Total ingresos mensuales aproximados: $18.145.000 | | |