

## Actividad | #1 | Modelo de Negocio

Ingeniería en Desarrollo de Software



TUTOR: Humberto Jesús Ortega Vazquez

ALUMNO: Edgar Enrique Cuamea Ochoa

FECHA: 30 de junio del 2024

## Contenido

|   |    |
|---|----|
| Introducción.....   | 3  |
| Descripción.....  | 4  |
| Justificación.....  | 5  |
| Desarrollo.....   | 6  |
| ¿Qué se va a vender y con qué valor añadido? .....                              | 7  |
| ¿A quién se le va a vender? .....   | 7  |
| ¿Cómo llegar al cliente? .....  | 7  |
| ¿Cómo convertir la propuesta de valor en dinero? (modelos de monetización)..... | 8  |
| ¿Cómo organizar los recursos? .....   | 9  |
| ¿Cómo reaccionarías frente a los cambios? .....                                 | 10 |
| ¿es rentable este negocio? .....  | 11 |
| Conclusión.....   | 12 |
| Referencias.....  | 13 |

### **Introducción.**

En esta actividad crearemos una idea de un negocio utilizando diferentes herramientas que nos ayudaran a generar ideas para el desarrollo de la actividad, todo esto para desarrollar los segmentos solicitados ya que en la actualidad se requiere considerar una digitalización del negocio y así poder aprovechar las tecnologías actuales agregando un valor a la empresa y al cliente, tomaremos en cuenta los siguientes segmentos: ¿qué se va a vender?, ¿a quién se lo venderemos? ¿Como llegara al cliente? ¿Como convertiremos la propuesta de valor a dinero? ¿Como organizaremos los recursos? Cuáles serán las reacciones del cambio y por último analizaremos si el negocio es rentable el negocio, esto lo realizaremos en una pizarra interactiva utilizando un programa que nos facilite las herramientas, tales como miro, mindjet, stormboard, etc. Esto con el fin de analizar las propuestas y lluvias de ideas de digitalizar un modelo de negocio implementado diferentes tecnologías, así como implementar dichos cambios en el modelo de negocio.

**Descripcion.**

Realizaremos una lluvia de ideas para crear un negocio, podremos utilizar herramientas de inteligencia artificial para apoyarnos en la generación de lluvia de ideas por lo que la definición del modelo de negocio y los demás segmentos debemos de realizarlas sin utilizar la inteligencia artificial ya que es importante que aprendamos el desarrollo de la actividad implementando diferentes tecnologías al modelo de negocio seleccionado por lo que en este caso tendremos un negocio al que mejoraremos haciendo diferentes propuestas para el negocio, ya sea una tienda en línea de un negocio físico así como un catálogo QR en el local, además de implementar inteligencia artificial para mejorar el negocio en cuestión, esto con el fin de implementar las nuevas tecnologías en desarrollo y agregarle un valor al negocio y al cliente, de esta forma analizaremos la propuesta y al final de esta actividad veremos si es rentable la implementación de las tecnologías así como analizar si el modelo de negocio puede ser rentable con esta tecnología o podremos cambiar a otra propuesta mejor así como verificar y analizar cada uno de los segmentos que analizaremos.

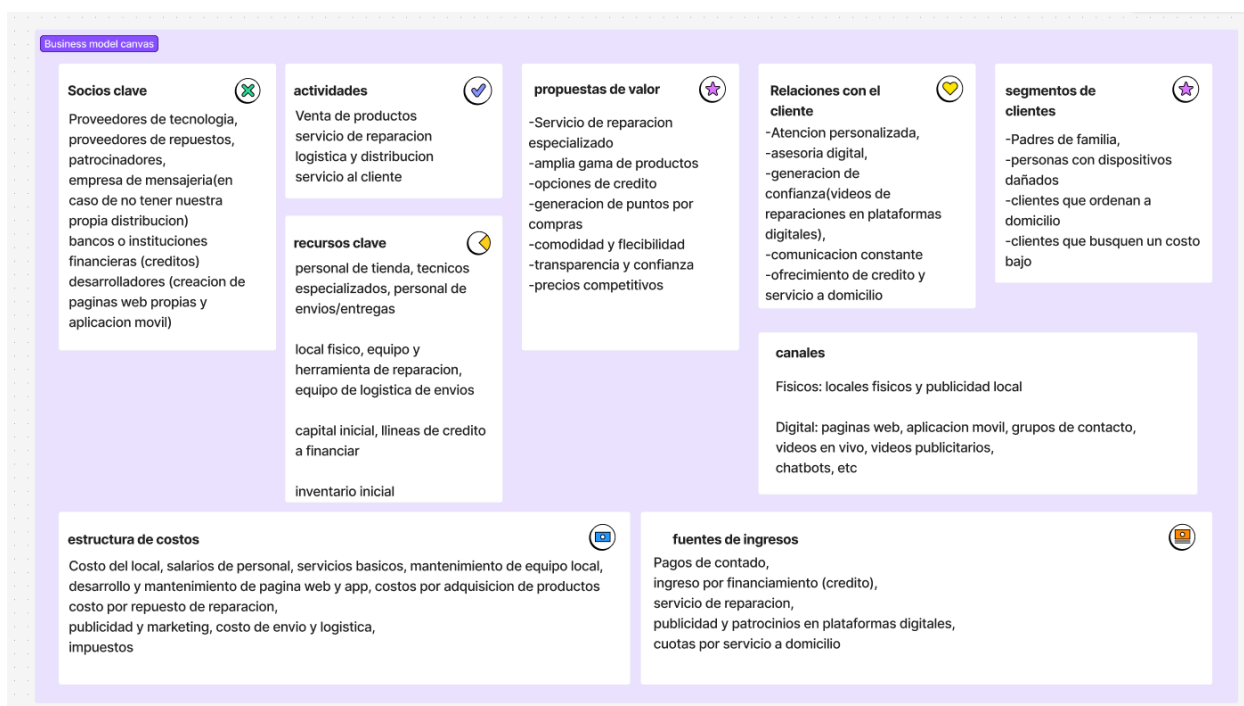
### **Justificación.**

En esta actividad utilizaremos el software de figma ya que es un software que nos permite realizar diferentes actividades con las herramientas que contiene, así como tener una pizarra donde realizaremos el desarrollo de la actividad por lo que este programa nos proporciona las herramientas necesarias a través de su complemento de FigJam, esto lo hace útil al momento de realizar esta actividad ya que nos permite modificar las tablas que creemos así como agregar a colaboradores como espectadores o editores de un archivo por lo que es práctico al ser un software en línea ya que podemos ingresar desde una computadora así como un teléfono o tableta, además de poder colaborar con más gente para la realización por lo que la lluvia de ideas podremos ingresarla en esta pizarra para analizarla así como el uso de diferentes tecnologías para la edición de la pizarra y el análisis de las propuestas de negocio

## Desarrollo.

Empezaremos creando un negocio, mi idea de un negocio es tener una tienda física en donde se puedan vender artículos tecnológicos, así como tener la posibilidad de realizar mejoras tecnológicas al integrar alguna aplicación, página web o incluso asesoría remota por inteligencia artificial, así como poder ampliar el alcance del negocio, utilizando herramientas digitales diferentes para tener un mayor alcance, ya que nuestra propuesta de negocio en B2C estará enfocado en un negocio startup.

A continuación, veremos un resumen en nuestra plataforma de canvas de nuestro modelo de negocio:



En esta imagen mostramos el resumen de nuestro modelo de negocio en canvas por lo que desglosaremos el modelo respondiendo una serie de preguntas a continuación:

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

En este caso venderemos artículos de tecnología tales como, computadoras, celulares, tabletas, smartwatch, laptops, consolas de videojuegos, tarjetas gráficas, bocinas, etc. así como diferentes accesorios para dichos dispositivos, además de tener un servicio de reparación de los artículos que se le hayan dañado al cliente, en este caso si algún cliente quiere reparar su teléfono con una pantalla rota, por ejemplo, podemos ofrecerle el servicio de reparación por un costo.

De esta forma podemos ofrecer productos a los clientes que estén interesados, así como la posibilidad de reparar los artículos de los clientes que no quieran adquirir un producto nuevo

### **¿A quién se le va a vender?**

Se le venderá al cliente que este interesado en adquirir alguno de los productos, ya que, con el avance tecnológico, muchas de las personas adultas están interesados en comprar alguna computadora. Tablet o teléfono para su hijo ya que se necesita en la escuela para poder investigar información en internet para poder realizar algunos trabajos, además de que puede ser alguna consola para jugar, además del servicio de reparación dado a que muchas personas se les pueden dañar sus equipos y deciden repáralas antes de comprar algún otro producto nuevo por lo que veremos algunos ejemplos más adelante:

### **¿Cómo llegar al cliente?**

En este caso contamos con un local físico donde se venden los productos además de una sala especializada para las reparaciones, por lo que puede llegarle al cliente por la publicidad ya sea con un cartel afuera del local o con folletos que puedan atraer a gente que pase por el local o se encuentre cerca de él, tener una página en diferentes redes sociales así como números de contacto así como correos y grupos por los cual comunicarse, ya que el local es chico y necesitamos

expandirnos sin gastar mucho presupuesto ya que de esta forma podremos llegar a bastante gente que este interesada en el servicio o en los productos por lo que al ser un solo local físico, podremos tener un alcance en toda la ciudad aumentando así las opciones de crecer y expandirnos al desarrollar un aplicación donde podrían ordenar algunos de nuestros productos utilizando medios digitales como redes sociales para expandir el contenido de nuestro negocio en la plataforma de esta forma ofreciendo nuestros productos y servicios

### **¿Cómo convertir la propuesta de valor en dinero? (modelos de monetización).**

En este caso tenemos distintas formas para poder monetizar el modelo de negocio, empecemos por la primera, ofrecer nuestros productos a crédito, ya que de esta forma podremos darle oportunidad al cliente de pagar en un tiempo de 60 a 90 días para tener su artículo a precio de contado dependiendo de el cliente por lo que podemos motivar al cliente a comprar con nosotros antes de una tienda departamental que solo dan 30 días o no tienen sistema de crédito por lo que podremos financiar el costo de los artículos a 6, 9, 12 meses a artículos con un precio bajo y de 15, 18, 21 y 24 meses para artículos mas elevados de precio, además del servicio de reparación a aquellos clientes que decidan reparar su equipo antes de cambiarlo por lo cual esta forma de operar le da el valor a la experiencia del cliente además de establecer una buena base para competir en el mercado por lo que de esta forma podremos obtener ganancias del uso del crédito que se ofrezca además de el pago de los artículos de contado o el servicio de reparación. Por lo que damos opciones al cliente de reparar su equipo o comprar uno nuevo a precios accesibles con la posibilidad de pagar el precio de contado en 3 meses o menos, de esta forma obtendremos ganancias con la compra de contado de los productos, el uso del crédito o incluso el servicio de reparación.

Agregando a este modelo que podemos implementar un sistema de puntos por compras ya que con cada compra puedes juntar una cantidad de puntos y con estos puntos acumulados poder realizar



compras y pagarlas con esos puntos o solicitar los servicios de reparación por lo que se incentiva a la utilización de los puntos y comprando en el negocio.

Segundo modelo, en este caso usaríamos los medios digitales ya que podremos tener nuestra aplicación para tener mas alcance a los clientes además de que podremos implementar diferentes tecnologías de chatbot para que los clientes puedan hablar con una inteligencia artificial para encontrar un artículo y mostrarle recomendaciones de compra en nuestra aplicación o nuestra página web así como poder realizar videos de reparaciones en diferentes redes sociales por lo que podríamos atraer mas gente al publicar un video en YouTube, tiktok,, Facebook, Instagram, etc, por lo que de esta forma nos funciona de publicidad atrayendo posibles clientes interesadas en el servicio así como diferentes ingresos al realizar videos en vivo de las reparaciones de los artículos, de esta forma aumentaremos la confianza al cliente al poder ver como se realizan las reparaciones en vivo.

### **¿Cómo organizar los recursos?**

En nuestro caso tendremos diferentes recursos, tales como personal encargado de la tienda física, pueden ser 3 o 4 empleados dependiendo del tamaño del local, ya sea el cajero o los vendedores, algunos empleados especializados para las reparaciones, podrían ser 2 empleados para este apartado para cubrir los 2 turnos así como poder realizar reparaciones de 2 artículos a la vez, encargados del marketing digital, podrían ser los mismos empleados para realizar la publicidad en las páginas y redes sociales así como una sola persona encargada de esto, en este caso podremos implementar algún sistema de envío ya que podremos tener empleados que se encarguen de los pedidos y las entregas para el servicio a domicilio a través de los encargos que se realicen en nuestra aplicación así como pedidos en la página web o redes sociales además de poder implementar el servicio a domicilio de la reparación por lo que se podría recoger el producto a

reparar en la puerta del domicilio del cliente, llevarlo al local a reparar y entregarlo al cliente en su domicilio una vez reparado, de esta forma podremos gestionar el recurso personal que disponemos además de poder asociarnos con diferentes marcas para la distribución de los productos así como los patrocinadores y proveedores que quieran vender sus productos en el local, de esta forma podremos obtener ganancias utilizando esta forma de operar al vender artículos a crédito, de contado y utilizando el servicio de reparación e incluso el servicio a domicilio, de esta forma podremos contratar mas personal a medida que vayamos expandiendo el negocio.

### **¿Cómo reaccionarías frente a los cambios?**

Considerando que nuestro local es un negocio chico, los cambios que estaremos realizando pueden ser un poco grandes como la implementación del servicio a domicilio, los servicios de reparaciones o incluso la implementación de páginas web así como aplicaciones móviles donde se puedan ordenar algunos de nuestros productos, utilizando los medios digitales tales como tiktok, YouTube, Instagram o Facebook, podremos aprovecharlas para subir videos publicitarios de nuestro negocio así como hacerle saber al cliente los servicios y productos que vendemos además de la opción de poderlas ordenar y que le lleguen a su domicilio por lo que estos cambios pueden afectar positivamente al negocio dado a que de esta forma podremos expandirnos utilizando un bajo presupuesto en publicidad por lo que los cambios pueden favorecernos al implementar tecnologías actuales por lo que nos ayudara a expandirnos en la ciudad y en un futuro a otros estados, de esta forma los cambios son positivos, de igual manera tendremos que tener cuidado al implementar los cambios ya que en la actualidad es muy utilizado las redes sociales como publicidad además de que existen diferentes negocios a los cual debemos competir por lo que es importante analizar el estado de el mercado en donde se establecerá el negocio dado a que implementaremos soluciones tecnológicas con nuestras paginas web, aplicaciones y servicios.

### **¿es rentable este negocio?**

Responderé la pregunta teniendo en cuenta mi localidad, en nuestro caso tenemos una ciudad muy densa, con muchas personas en un espacio chico por lo que al analizar los negocios que brindan productos tecnológicos podemos ver diferentes negocios, algunas de los negocios grandes como tiendas departamentales que ofrecen estos productos sin utilizar crédito y solo con servicio a domicilio así como negocios que no contienen ninguno de estos beneficios, además de buscar en Google maps por la avenida principal de mi ciudad identifique alrededor de 6 locales que aparecen en Google maps, y otros 6 locales más distribuidos por la ciudad algunos de los locales que conozco no están visibles en el mapa pero aun así tienen su página de Facebook y grupo de WhatsApp, la mayoría de estos solo ofrecen reparaciones de celulares y desbloques de ellos y además de que venden accesorios para celulares como fundas o cristales templados y muchos de estos no cuentan con servicios a domicilio y mucho menos aplicaciones para celular o paginas web por lo que tendríamos ventaja competitiva al realizar los servicios a domicilio además de realizar publicidad con videos en las plataformas digitales de redes sociales ya que en mi experiencia solo he visto 2 publicidades de mi localidad, un negocio que vende accesorios, figuras de anime y manga así como distintos comics y otro negocio de venta de ropa, por lo que al tener estos servicios de reparación, servicio a domicilio y el uso de crédito, ya sea de la propia tienda o financiada por algún banco que de meses sin intereses, hará que nos posicionemos en el mercado además de aprovechar los medios digitales para expandirnos con la implementación de páginas web, aplicaciones de nuestro negocio para ordenar productos y solicitar algún servicio, ya que estos negocios de tecnología no aprovechan dándonos una ventaja competitiva sobre ellos, de esta forma el negocio puede ser rentable a ofrecer servicios que otros negocios no tienen

### **Conclusión.**

En esta actividad vimos la creación de un negocio por lo que utilizamos herramientas digitales en la implementación de aplicaciones, paginas web o redes sociales para aprovechar sobre otros negocios estas herramientas por lo que nos dará una ventaja competitiva sobre los demás al implementar servicios que otros negocios no utilizan, ya sean servicios físicos como los de reparación o a domicilio así como servicios digitales como algunas consultas por medio de la app o página web así como la implementación de inteligencia artificial dentro de estas paginas y app para utilizar como chatbot al momento de realizar una compra o solicitar un servicio, lo que aporta experiencia al cliente al utilizar estas funciones así como las opciones de utilizar redes sociales como medio publicitario al poder administrarlas subiendo videos publicitarios de nuestro negocio así como diferentes videos en vivo de las reparaciones que los clientes soliciten, dando confianza y transparencia sobre como opera el negocio además de poder utilizar estos medios para incentivar a los clientes a utilizar nuestros servicios o comprar nuestros productos además de poder redirigirlos a una pagina web y la app para el ofrecimiento de los productos, créditos, servicios y el sistema de puntos.

### Referencias.

Hackemi. (s. f.-b). *Hackemi/Negocios\_digitales*. GitHub.

[https://github.com/Hackemi/Negocios\\_digitales](https://github.com/Hackemi/Negocios_digitales)

*Hackemi\_Store*. (s. f.). Figma.

[https://www.figma.com/board/DdcFJS5BHl9jQBcUwUShfD/Hackemi\\_Store?node-id=0-1&t=igDUzp3GucPUvXPA-1](https://www.figma.com/board/DdcFJS5BHl9jQBcUwUShfD/Hackemi_Store?node-id=0-1&t=igDUzp3GucPUvXPA-1)