

Tech MBA / Curso MBAT008

De la gestión creativa a la innovación.

INFORME DISEÑO DE MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS

Identificación de l@s Estudiantes

Fecha: 03 de Marzo de 2024

Nombre del Equipo:	D-SAFE
Nombre de los integrantes:	Álvaro Guzmán López
	Edgar Duarte Villalobos
	Valeria Lazo Rojas
	Jimmy Gomez Ruiz

Estructura del informe

Parte I: Descripción del entorno de negocios donde se inserta la Startup

D-SAFE es una startup que se inserta dentro del sector LegalTECH en Chile, marcando una presencia innovadora en el ámbito de la digitalización y simplificación de procesos legales relacionados con la posesión efectiva y herencias. En el contexto macroambiental, la empresa se enfrenta a una serie de condiciones que son fundamentales para su estrategia y operación, abarcando aspectos políticos, económicos, socio-culturales y tecnológicos.

En el ámbito político, D-SAFE opera dentro de un marco legal que requiere un cumplimiento estricto con las leyes chilenas, especialmente la Ley N° 19.903 que regula el procedimiento de la posesión efectiva de las herencias. La startup enfoca su cumplimiento normativo no solo en adherirse a las disposiciones legales existentes sino también en asegurar una rigurosa protección de datos y privacidad de acuerdo con la legislación chilena sobre protección de la vida privada. Esto subraya la importancia de implementar medidas de seguridad avanzadas para proteger la información sensible de los usuarios, construyendo una base de confianza y cumplimiento legal.

Desde una perspectiva económica, la propuesta de D-SAFE destaca por ofrecer una alternativa más accesible y económica frente a los servicios tradicionales de abogados en el ámbito de la posesión efectiva y herencias. Considerando que un abogado puede cobrar entre 1 a 10 ingresos mínimos por estos trámites, lo cual es inaccesible para muchas personas, D-SAFE identifica una oportunidad significativa en el mercado. La empresa responde a la sensibilidad de la demanda ante cambios económicos, ofreciendo planes flexibles y opciones asequibles que se adaptan a la diversidad de capacidades económicas de los clientes, democratizando el acceso a servicios legales esenciales.

En el aspecto socio-cultural, D-SAFE aborda la percepción general de complejidad y tedio asociados a los procesos de herencia, proponiendo una solución que simplifica significativamente estos procedimientos. La startup se alinea con la cultura en torno a la herencia en Chile y considera la alta tasa de adopción tecnológica y el aumento en los hábitos de compra en línea, para hacer sus servicios más accesibles y fáciles de usar para una amplia base de usuarios. Además, reconoce la importancia de garantizar la accesibilidad de su plataforma incluso en áreas con conectividad limitada, adaptándose a la realidad tecnológica y de conectividad de todas las regiones del país.

Tecnológicamente, D-SAFE se aprovecha de la vanguardia tecnológica, el mercado actualmente ofrece soluciones avanzadas como la inteligencia artificial y la tecnología blockchain para optimizar la eficiencia y seguridad de sus procesos. La empresa establece protocolos sólidos de ciberseguridad, realiza auditorías periódicas y promueve la educación sobre seguridad digital entre sus usuarios, asegurando la integridad y confidencialidad de la información manejada.

En resumen, D-SAFE se establece en un entorno macroambiental desafiante y prometedor en Chile, aprovechando las oportunidades que presenta el mercado LegalTECH para ofrecer servicios legales digitales más accesibles, eficientes y seguros. La startup responde a las necesidades y expectativas de los usuarios, posicionándose como una alternativa innovadora que mejora la experiencia de manejar trámites legales relacionados con herencias, dentro de un marco de cumplimiento, accesibilidad económica, sensibilidad cultural y aprovechamiento tecnológico.

Parte II: Diseño del Modelo de Negocios Lean CANVAS

Diseñar un modelo de negocios para la propuesta de valor que han generado, en base a metodología Lean CANVAS (modelo de negocio para Startup)

Pega aquí el Lean CANVAS luego de finalizado.

ANEXO PLANTILLA LEAN CANVAS EDITABLE

<h3>PROBLEMA</h3> <p>Lista de 1-3 mayores problemas de los clientes</p> <p>1-Pérdida de patrimonio 2-Proceso engorroso y técnico 3-Largo tiempo en realizar el proceso, debido a que información se encuentra dispersa.</p>	<h3>SOLUCIÓN</h3> <p>Resume una posible solución para cada problema</p> <p>1. Evitamos pérdidas patrimoniales por medio de la integración de información desde los distintos organismos públicos y privados. 2. Optimizamos el proceso de posesión efectiva mediante automatizaciones intuitivas, proporcionando a los usuarios una experiencia eficiente y cómoda. 3. Concentramos la información dispersa, simplificando la recopilación y gestionando en un único lugar, lo que reduce considerablemente el tiempo requerido.</p>	<h3>PROPUESTA DE VALOR ÚNICA</h3> <p>Mensaje simple, claro y convincente que convierta visitantes ignorantes en posibles clientes interesados.</p> <p>Con tecnología avanzada y procesos automáticos, evitamos pérdidas patrimoniales, eliminamos complicaciones y ahorramos tiempo en el proceso de posesión efectiva.</p>	<h3>VENTAJA DIFERENCIAL</h3> <p>Algo que no pueda ser fácilmente copiado o comprado</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pionero en el diseño de un mecanismo eficiente de consolidación de información patrimonial, para automatizar la posesión efectiva. - Alianzas estratégicas con entidades relevantes. - Primera APP en automatizar el proceso de posesión efectiva. - Integración de Inteligencia Emocional. 	<h3>SEGMENTOS DE CLIENTES</h3> <p>Lista de tus clientes objetivos y usuarios</p> <p>Persona natural de generación X, millennials y baby boomers, del grupo socioeconómico abc, que necesite gestionar una posesión efectiva. Abogados independientes y estudios jurídicos especialistas en posesión efectiva.</p>	
<h3>ALTERNATIVAS EXISTENTES</h3> <p>Lista de las formas con las que estos problemas se resuelven hoy en día</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Posesión efectiva realizada mediante un abogado. 2. Posesión efectiva gestionada directamente en plataforma de registro civil por una persona natural. 	<h3>MÉTRICAS CLAVE</h3> <p>Lista de los números clave que cuenten cómo le va a tu negocio</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Cantidad de servicios vendidos por mes. 2.- Ingresos por mes. 3.- Costo transacción. 4.- Participación de mercado. 5.- Duración promedio del servicio de posesión efectiva. 6.- Conversión de clientes. 7.- Costo / utilidad (Margen) 	<h3>CONCEPTO DE ALTO-NIVEL</h3> <p>Lista de tus analogías X para Y (Ej: Youtube es el Flickr para videos)</p> <p>D-SAFE es una plataforma digital que automatiza la posesión efectiva, asegurando un proceso rápido, preciso y libre de complicaciones, evitando pérdidas patrimoniales.</p>	<h3>CLIENTES TEMPRANOS</h3> <p>Lista de características de tus clientes ideales</p> <p>Personas entre los 30 y 50 años que estén viviendo proceso de gestión de posesión efectiva</p>		
<h3>LISTA DE COSTES</h3> <p>Lista de tus costes fijos y variables</p> <p>Costes fijos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Equipo de desarrollo y x 2. Personal 3. Espacio comercial 4. Precios y control de gestión 5. Oficina (servicio) 6. Servicios Internet y telefonía 7. Almacén de legal 8.- Contorno y Hosting 9.- Licencias digitales 		<p>Costes variables</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Servicio legal 2. Datos administrativos y legales 3. Consultoría API 4. Consulta Validez de identidad 5.- Costos por pago de pago 6.- Costos por datos estadísticos 	<h3>INGRESOS</h3> <p>Lista de tus fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • COMO SE VENDE • Servicio de gestión de posesión efectiva con información patrimonial consolidada completa • Servicio de consolidación de información patrimonial y gestión de posesión efectiva parcializada Informe patrimonial 		<ul style="list-style-type: none"> ★ COMO SE COMPRO Se compra a través de web, app, acuerdos comerciales con empresas. ★ COMO SE PAGA Se paga según tabla de rangos de montos patrimoniales

Parte III: Conclusiones Sobre el Diseño del Modelo de Negocios

En base al modelo de negocios diseñado en LEAN CANVAS, comente:

1. Sobre la coherencia entre las distintas secciones.
2. Qué secciones son aquellas que dan el soporte principal a su propuesta de valor
3. Indicar qué secciones del CANVAS le parecen más desafiantes y por lo tanto prioritarias para su negocio.
4. Si su modelo de negocios sigue o se asemeja a alguno de los patrones de modelos de negocios vistos en clases, y qué consecuencias tiene esto.

1- Coherencia entre secciones: Los problemas identificados se alinean directamente con la solución propuesta, y la propuesta de valor única está respaldada por la solución y la ventaja diferencial. Los segmentos de clientes se relacionan directamente con los problemas a resolver.

2- Secciones Clave para la Propuesta de Valor: Las secciones clave que dan soporte principal a la propuesta de valor son el "Problema" y la "Solución". Estas secciones establecen claramente los desafíos que enfrentan los clientes (Pérdida de patrimonio, Proceso engorroso y técnico, Largo tiempo en realizar el proceso, debido a que información se encuentra dispersa) y cómo la plataforma D-SAFE resuelve estos problemas al simplificar y automatizar el proceso y al consolidar la información patrimonial.

3- Indicar qué secciones del CANVAS le parecen más desafiantes y por lo tanto prioritarias para su negocio.

Las secciones más desafiantes son:

1. **La Solución:** Implementar una plataforma que centralice información patrimonial y gestione posesiones efectivas es una tarea compleja. Gran parte del desafío radica en lograr recopilar información dispersa a través de la tecnología, digitalizar la información que no está digitalizada y establecer integraciones efectivas con diversas entidades y sistemas. Además, la solución debe ser confiable y segura para proyectar confianza en los usuarios, ya que trata datos sensibles.
2. **La sección Ingresos:** Para nosotros es un componente crucial y desafiante, ya que impacta directamente en la sostenibilidad financiera y la viabilidad a largo plazo del negocio. Es imperativo abordar aspectos como la fijación de precios, la estructura de tarifas y la exploración de modelos innovadores que se alineen de manera efectiva con nuestra propuesta de valor. La toma de decisiones estratégicas en esta sección debe considerar el entendimiento profundo del comportamiento del cliente, la evaluación de la competencia y la identificación de tendencias de mercado, permitiendo así la adaptabilidad del modelo de ingresos a medida que evoluciona el entorno empresarial. En resumen, la sección de "Ingresos" no solo implica establecer tarifas, sino también diseñar estratégicamente propuestas de valor que justifiquen los costos para los clientes y exploren innovaciones que proporcionen una ventaja competitiva en el mercado de la gestión de posesiones efectivas.

4- Modelo de Negocio:

El modelo de negocios de D-SAFE se asemeja al modelo de plataforma de productos/servicios, ya que la tecnología utilizada no se limita solo a la gestión completa de la posesión efectiva en línea, sino que también puede ser paquetizada en servicios puntuales, como consultas patrimoniales sobre activos específicos. Esto amplía la oferta de productos y servicios legales en línea, brindando opciones variadas a los usuarios.

