









Guía de actividades y rúbrica de evaluación – Unidad 3 – Fase 5 – Pitch del modelo de negocios

Plantilla 1 – Fase 5

Nombre de la iniciativa:		
Nombre del estudiante	Código	Rol del estudiante
Erika Valencia Herrera	202016906_47	Líder tecnológico
Jhon Sebastian Zuñiga	202016906_47	Líder del Equipo
Adriana Lizeth Ruales Rivera	202016906_47	Líder de validación
Yefer Urbano Narvaez	202016906_47	Líder de mercadeo
Evelin Xilena Medina	202016906_47	Lider de desarrollo de negocios

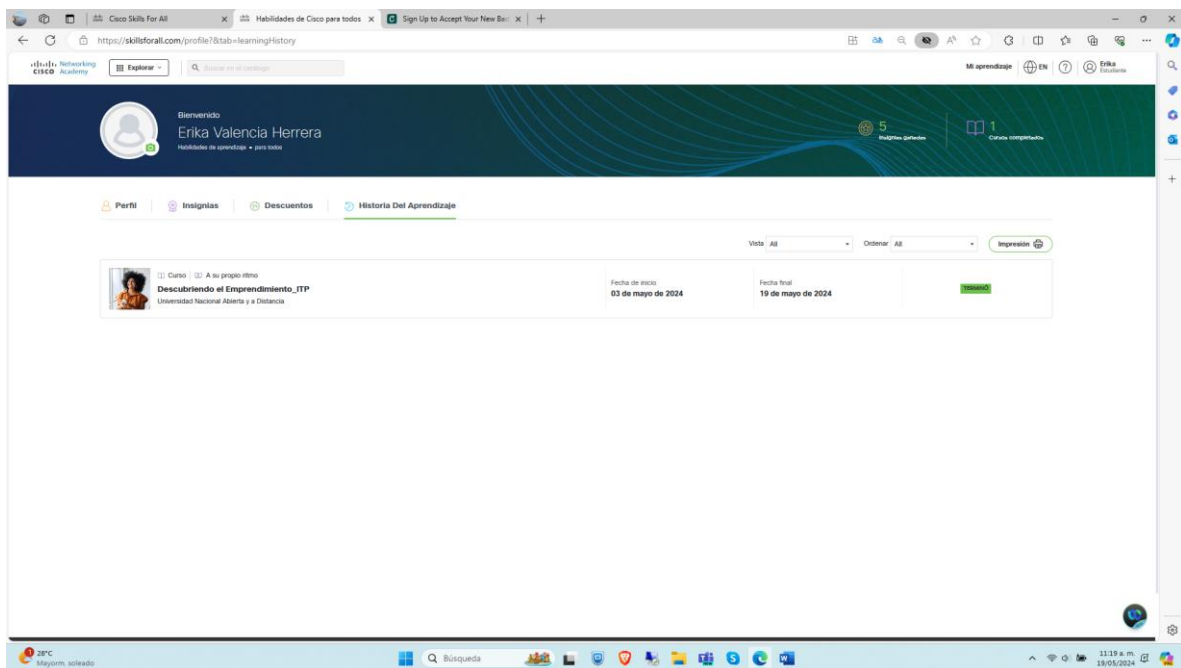
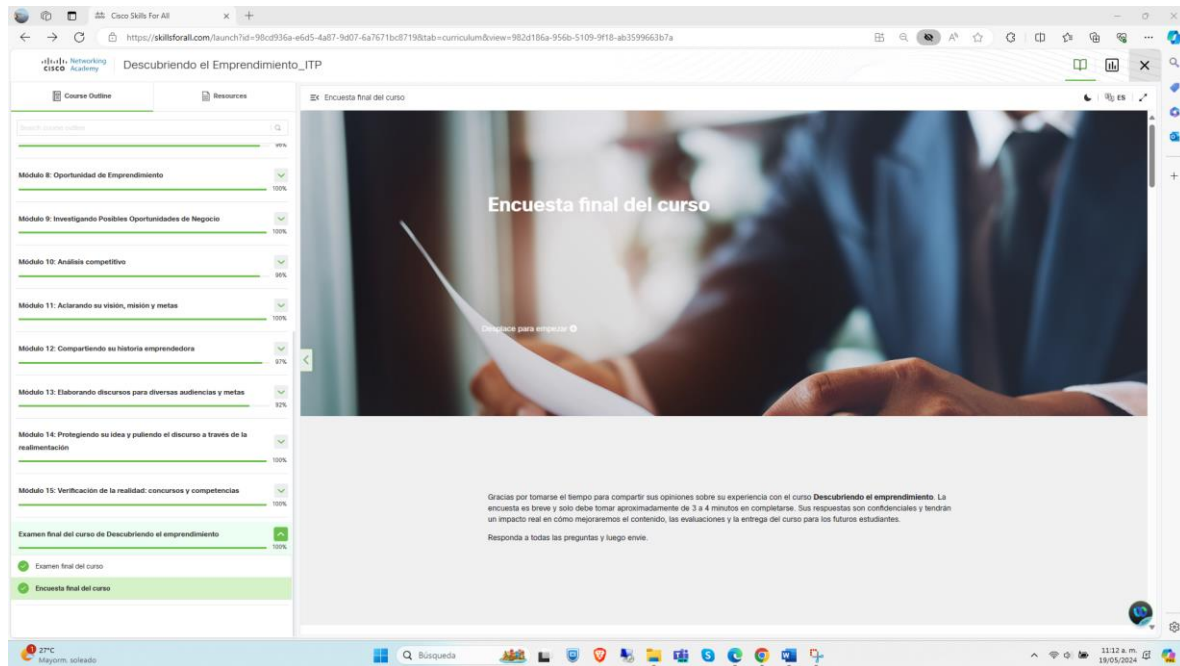
1. Lienzo del modelo de negocios

Usando el lienzo del modelo de negocios de Osterwalder y Pigneur destaque los nueve componentes a continuación:

<div>Socio Clave</div> <div></div> <div><p>proveedores de infraestructura en la nube, socios tecnológicos, consultores en gestión de inventario, asociaciones comerciales y la comunidad de desarrolladores. Estos elementos combinados nos permiten ofrecer una solución eficiente y accesible para la gestión de inventario en pequeños</p></div>	<div>Actividad Calve</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">Marketing y ventasDesarrollo y mantenimiento del softwareSoporte técnicoGestión de la relación con los clientes</div> <div>Recursos clave</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">Equipo de marketing y ventasEquipo de desarrollo del softwarePersonal de soporte técnicoInfraestructura tecnológicaRecursos financieros</div>	<div>Propuesta de valor</div> <div></div> <div><p>pequeños comercios: pequeños comercios como tiendas de barrio, tiendas de ropa, papelerías, minimercados, farmacias locales entre muchos otros que busquen una solución sencilla pero eficiente gestionar todo el inventario de su negocio.</p><p>Software de gestión de inventario: realizar seguimientos precisos del stock en tiempo real reduciendo errores y optimizando la gestión de productos. Esto hace que se libere tiempo para los propietarios y se centren en otras actividades.</p><p>Soporte técnico personalizado: Asistencia personalizada a los pequeños comercios para que puedan configurar y realizar una buena gestión de nuestra aplicación</p></div>	<div>Relaciones con Clientes</div> <div></div> <div><p>Asistencia Automatizada: Chatbots y respuestas automáticas para resolver dudas comunes rápidamente.</p><p>Asistencia Personal: Muchos pequeños comercios esperan una relación cercana y personalizada, especialmente al comenzar a utilizar una nueva herramienta. Esto puede incluir soporte técnico individual, capacitación inicial y consultoría para la integración del software en sus operaciones</p></div> <div>Canales</div> <div></div> <div><ul style="list-style-type: none">Sitio webRedes socialesMarketing por correo electrónicopublicidad en líneaSocios estratégicos (asociaciones comerciales, proveedores de servicios)</div>	<div><p>Pequeños comercios: Estamos creando valor para pequeños comercios que buscan una forma eficiente y accesible de gestionar su inventario en tiempo real. Estos negocios pueden incluir tiendas de barrio, pequeñas tiendas de ropa, papelerías, minimercados, farmacias locales y cualquier otro tipo de comercio minorista que aún no ha adoptado soluciones tecnológicas avanzadas para la administración de sus productos.</p><p>Nuestros clientes más importantes son aquellos pequeños comercios que están experimentando problemas de gestión de inventario, como la falta de productos en stock o exceso de inventario, lo que afecta sus ventas y costos operativos.</p><p>Servimos a pequeños y medianos comercios minoristas que desean optimizar su gestión de inventario pero que no cuentan con los recursos financieros o técnicos para implementar sistemas de gestión de inventario complejos y costosos.</p></div>
<div>Estructura de costos</div> <div></div> <div><p>costos en los que incurre el negocio para operar</p><p>Salarios de desarrolladores y costos de infraestructura tecnológica.</p></div>	<div>Fuentes de ingreso</div> <div></div> <div><p>ingresos a partir de cada segmento de clientes</p><p>Planes mensuales o anuales por el uso del software</p><p>Pago único por la compra del software.</p></div>			

Evidencia de la finalización del curso cisco.

Erika Valencia Herrera.



Adriana Lizeth Ruales Rivera

skillsforall.com/es/profile?&tab=learningHistory

Network Cisco Academy Explorar Buscar catálogo

Mi aprendizaje ES ? Adriana Ruales Estudiante

Bienvenida, **Adriana Ruales**
Estudiante • Skills For All

0 Insignias obtenidas 1 Cursos Completados

Perfil Insignias Descuentos Historia De Aprendizaje

Ver: Todos Ordenar: Todos Impresión

Curso Propio ritmo Descubriendo el Emprendimiento_ITP Universidad Nacional Abierta y a Distancia	Fecha de inicio May 06, 2024	Fecha de finalización May 22, 2024	FINALIZADA
---	--	--	-------------------

Jhon Sebastian Zuniga Lopez

[https://drive.google.com/file/d/1wrGKyTFtZx1GRxPX91GsdNM7OwGFIR5s/view?](https://drive.google.com/file/d/1wrGKyTFtZx1GRxPX91GsdNM7OwGFIR5s/view?usp=sharing)

[usp=sharing](#)

YEFER URBANO NARVAEZ

Network Cisco Academy Explorar Buscar catálogo

Mi aprendizaje ES ? yefer Estudiante

Bienvenida, **yefer narvaez**
Estudiante • Skills For All

5 Insignias obtenidas 1 Cursos Completados

Perfil Insignias Descuentos Historia De Aprendizaje

Ver: Todos Ordenar: Todos Impresión

Curso Propio ritmo Descubriendo el Emprendimiento_ITP Universidad Nacional Abierta y a Distancia	Fecha de inicio May 25, 2024	Fecha de finalización May 28, 2024	FINALIZADA
---	--	--	-------------------

2. Guión del pitch del modelo de negocios

Slide 1: Logotipo de la iniciativa. Slogan.



YaInventory: Control total, éxito seguro

Slide 2: Problema

La Falta de Gestión Eficiente en Inventarios

- El 60% de los pequeños comercios pierden ventas por falta de productos.
- El 70% enfrentan pérdidas económicas por exceso de inventario.

Slide 3: Propuesta de Valor (inflexión importante)

Título: Nuestra Solución: YaInventory

Transformando la Gestión de Inventarios para Pequeños Comercios

- Monitoreo en tiempo real del inventario.
- Alertas automáticas de falta y exceso de productos.
- Optimización del espacio de almacén.
- Fácil de usar y adaptable a cualquier tipo de comercio.
- Ahorro de tiempo y reducción de pérdidas económicas.

Slide 4: Producto o servicio

Características de YaInventory

Potenciando tu Negocio con Innovación

- Interfaz Intuitiva y Fácil de Usar
- Monitoreo en Tiempo Real
- Alertas y Notificaciones Automáticas
- Informes y Análisis Detallados
- Integración con Sistemas Existentes
- Soporte y Asistencia 24/7

Slide 5: Mercado

Título: Clientes Adoptadores Tempranos y Oportunidad de Mercado

- Segmentos de Clientes:
 - Propietarios de Tiendas de Barrio
 - Dueños de Pequeñas Cadenas de Suministros
 - Administradores de Tiendas Especializadas
- Comportamientos Clave:
 - Búsqueda de soluciones fáciles y accesibles
 - Necesidad de minimizar pérdidas por mala gestión de inventarios
 - Deseo de optimizar operaciones diarias
- Oportunidad de Mercado:

TAM: El mercado total para software de gestión de inventarios es de \$5 mil millones.

SOM: Nuestro mercado objetivo inicial se centra en pequeños comercios con una proyección de \$500 millones.

Slide 6: Competencia

Nuestra aplicación se distingue en el mercado por su enfoque en la simplicidad, accesibilidad y personalización para pequeños comercios. Nuestra plataforma ofrece una gestión de inventario en tiempo real, con integraciones fáciles y soporte prioritario, adaptándose perfectamente a las necesidades de nuestros clientes sin los costos y la complejidad de las soluciones tradicionales. Estos factores diferenciadores nos posicionan como la mejor opción para pequeños negocios que buscan una solución eficiente y asequible para la gestión de inventario.

Slide 7: Relación con el cliente y canales

Canales y Estrategias de Relacionamento con Clientes

Estrategias Específicas:

- Contenido Educativo y Tutoriales en Redes Sociales
- Webinars y Talleres en Línea
- Marketing de Afiliación y Colaboraciones
- Atención Personalizada y Soporte Proactivo
- Boletines Informativos y Actualizaciones Regulares
- Comunidad en Línea y Foro de Usuarios

Slide 8: Modelo de ingresos y estructura de costos

Nuestro modelo de ingresos se basa principalmente en suscripciones mensuales, pagos por uso y servicios adicionales. Estos ingresos permiten cubrir los costos de desarrollo y mantenimiento de software, soporte al cliente, marketing y ventas, operaciones y logística,

infraestructura de TI e investigación y desarrollo. Este enfoque nos permite ofrecer una solución accesible y eficiente para pequeños comercios, ayudándoles a gestionar su inventario en tiempo real y optimizar sus operaciones sin incurrir en altos costos tecnológicos.

Slide 9: Recursos, actividades y socios claves

Para construir y entregar nuestra propuesta de valor, necesitamos recursos clave como tecnología avanzada, talento humano especializado y una robusta infraestructura de datos. Las actividades clave incluyen el desarrollo y mantenimiento de software, soporte al cliente, marketing y ventas, y la gestión de alianzas estratégicas. Nuestros socios claves son proveedores de infraestructura en la nube, socios tecnológicos, consultores en gestión de inventario, asociaciones comerciales y la comunidad de desarrolladores. Estos elementos combinados nos permiten ofrecer una solución eficiente y accesible para la gestión de inventario en pequeños comercios.

Slide 10: Logros obtenidos (validación y experimentación)

Encuestas de Satisfacción del Cliente:

- Encuestas Realizadas: 5
- Resultado: 85% de los encuestados indican que la plataforma mejora significativamente la gestión de su inventario.
- Feedback: La principal sugerencia es mejorar la interfaz de usuario.

Pruebas Piloto:

- Comercios Participantes: 5 tiendas de barrio y minimercados.
- Resultado: Reducción del 30% en el tiempo dedicado a la gestión de inventario y una disminución del 20% en la falta de productos en stock.

Intención de Compra:

- Porcentaje de Usuarios Piloto Dispuestos a Pagar: 80%

- Comentarios: Usuarios mencionan que el valor añadido de la plataforma justifica la inversión.