A. Angulo, E. Regla

Segmentos d mercado

Propuesta di valor

Canales de distribución

Relación con

Ingreso

Clave

Actividade

Socios

Costos

Gestión de la Innovación y Emprendimiento WakeUP: Modelo de Negocio

Alexis Angulo, Erik Regla {aangulo,eregla09}@alumnos.utalca.cl

Universidad de Talca

28 de mayo de 2016

A. Angulo, E. Regla

Segmentos de mercado

Propuesta o

Canales de distribución

Relación co los clientes

Ingresos

Recurso

Actividade Clave

Socios

Costos

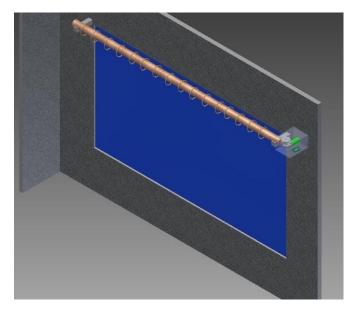


Figura: WakeUP: Maqueta

valor

Canales de distribució

Relación cor los clientes

Ingresos

iligiesos

Clave

Clave

Socio

Costos

Nuestros Clientes: Diversificado

Usuarios que nos interesan:

- Personas con problemas del sueño
- Coleccionistas de figuras que no quieren abrir la vitrina
- Cualquier persona que no quiera molestarse abriendo una cortina

Segmentos de mercado

Propuesta d valor

Canales de distribució

Relación co los clientes

Lancas

Clave

Clave

Socios

Costos

Usuarios que nos interesan: Personas con problemas del sueño

Nuestro público objetivo:

- Necesitan café para despertar
- Necesitan pastillas para dormir
- Les da flojera ir a abrir las cortinas

A. Angulo, E. Regla

Segmentos de

Propuesta de valor

Canales de

Relación con

Ingresos

0

Clave

Clave

Socios

Costos

Nuestra propuesta de valor



Figura: Nuestra propuesta de valor

A. Angulo, E. Regla

Segmentos d

Propuesta de valor

Canales de

Relación con

Ingresos

ingresos

Recurso

Actividade

Socios

Costos

Nuestra propuesta de valor

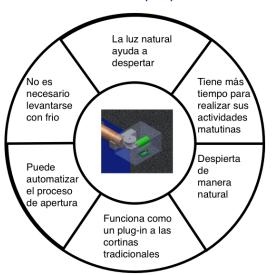


Figura: Nuestra propuesta de valor

Propuesta d

Canales de distribución

Relación con

Ingreso

0

Clave

Clave

300108

Costos

Nuestros canales de distribución

 Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.

Canales de distribución

Relación cor

.

iligreso

Clave

Clave

Socios

Costos

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.
- Sitio web porque es barato, simple e informativo.

Canales de distribución

Relación cor los clientes

Ingresos

Ŭ

Clave

Clave

- .

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.
- Sitio web porque es barato, simple e informativo.
- Entrega a domicilio, que la comodidad comience por la compra.

Canales de distribución

Relación cor los clientes

Ingresos

_

A art data

Clave

Socios

Costos

Nuestros canales de distribución

- Propio y Directo. Nadie sabe que vendemos, tenemos que nosotros mismos mostrarselos.
- Sitio web porque es barato, simple e informativo.
- Entrega a domicilio, que la comodidad comience por la compra.
- Asistencia personalizada post-venta en caso de que la necesiten.

Segmentos o

Propuesta d

Canales de distribución

Relación con los clientes

Ingreso

Б

Clave

Actividade Clave

Socios

Costos

Nuestra relación con los clientes: La asistencia personalizada

Asistimos al cliente con su compra y posterior uso

Canales de distribución

Relación con los clientes

mgreso

Clave

Actividade Clave

Socios

Costos

Nuestra relación con los clientes: La asistencia personalizada

- Asistimos al cliente con su compra y posterior uso
- Co-creación con clientes para mejorar y darle nuevos usos.

Segmentos o mercado

Propuesta di valor

Canales de distribución

Relación con los clientes

Ingresos

Clave

Actividades Clave

Socios

Costos

Nuestra relación con los clientes: La asistencia personalizada

- Asistimos al cliente con su compra y posterior uso
- Co-creación con clientes para mejorar y darle nuevos usos.

¡ES UNA CORTINA QUE SE ABRE SOLA!

Canales de distribución

Relación cor los clientes

Ingresos

Recur

Actividade

Socios

Costos

Ingresos: Venta de activos

Los consumidores tendrán el derecho de hacer lo que quieran con esto, no solo hacer que los despierte por la mañana.

Producto	Control Remoto	Mecanismo automatizado	Sensores
Básico	Si	No	No
Programado	Si	Si	No
Inteligente	Si	Si	Si

A. Angulo, E. Regla

Segmentos de mercado

Propuesta di valor

Canales de distribución

Relación cor los clientes

Ingresos

Recursos Clave

Clave

Socios

Costos

Recursos Claves

Físicos	Intelectuales	Humanos	Financieros
Instalaciones de manufactura	Marca Conocimiento propietario	Clientes participativos	Préstamos
	Innovación	Desarrolladores	Fondos de innovación
	Mecanismo de sensado y reacción	Personal encargado de ensamblaje	Capital Semilla (?)

A. Angulo, E. Regla

Segmentos de mercado

Propuesta d valor

Canales de distribució

Relación cor los clientes

Ingresos

D

Actividades Clave

Socios

Costos

Actividades Claves

Producción	Solución de problemas	Redes y plataformas
		Mantener el contacto con los clientes
Terminar prototipo y comenzar a producir versión para consumidor final Reducir los costos de producción	Encontrar como ajustar automáticamente las acciones Usar la información del cliente para mejorar el producto	Conocer las ideas que estos pueden tener Conectar con posibles distribuidores e interesados en el desarrollo del producto o bien de la tecnología de sensado empleada
Diseñar un encasing llamativo	Posibles aplicaciones fuera del contexto el trabajo para la tecnología de sensado	Realizar publicidad al producto, volverlo conocido Distribuir protipos en sitios estratégicos

distribución

Relación cor los clientes

Ingresos

Ü

Clave

Clave

Socios

Costos

Socios

Mejora de economía	Mitigación de riesgos y colaboradores	Adquisición
	Publicistas	
Bancos	El equipo que hizo el dispensador de papel higenico	Tiendas de microelectrónica
Otros equipos de emprendimiento	inteligente	Tiendas de plásticos
	Empresas del área de domotica	

Canales de distribución

Relación cor los clientes

Ingreso

Recur

Actividade

Socios

Costos

Estructura de costos

- Impulsada por el valor
- Costos variables debido al precio del dolar para la importación de piezas.

Se estima que el costo de producción por cada unidad (sin módulo de sensores) es aproximadamente 20.000CLP (prototipo). En caso de añadir módulos de sensores para volverla "inteligente" estos subirían a 37.000CLP.

A. Angulo, E. Regla

Segmentos de mercado

Propuesta de valor

Canales de distribución

Relación cor

Ingresos

Recurso

Actividade

Socios

Costos

Fin