

# Empresa NetBees

## ÍNDICE

<b>1. ¿Qué es NetBees?.....</b>	<b>2</b>
<b>2. Misión.....</b>	<b>2</b>
<b>3. Visión.....</b>	<b>2</b>
<b>4. Objetivos.....</b>	<b>2</b>
<b>5. DAFO.....</b>	<b>2</b>
Debilidades.....	2
Fortalezas.....	2
Amenazas.....	2
Oportunidades.....	2
<b>6. Modelo de negocio:.....</b>	<b>3</b>
a. Propuesta de valor:.....	3
b. Segmentos de clientes:.....	3
c. Relación los clientes:.....	3
d. Canales de comunicación:.....	3
e. Actividades clave:.....	3
f. Recursos clave:.....	3
g. Aliados clave:.....	3
h. Fuentes de ingreso:.....	4
i. Estructura de gastos:.....	4
<b>7. Esquemas:.....</b>	<b>4</b>
→ Diagrama de Clases:.....	4
→ Diagrama de relaciones:.....	4
→ Diagrama de objetos servicio marketing digital:.....	4
→ Diagrama de objetos servicios mentoría:.....	5
→ Diagrama de objetos servicios outsourcing IT:.....	5

## **1. ¿Qué es NetBees?**

NetBees es el área inteligente del Polígono Industrial de Guarnizo, un centro de innovación, colaboración y desarrollo que impulsa a las empresas locales hacia la Industria 4.0. Desde la automatización hasta el marketing digital con IA, su objetivo es transformar negocios con tecnología e innovación.

## **2. Misión:**

Fomentar un ecosistema de innovación en Cantabria que atraiga talento digital global y potencie el crecimiento económico a través de servicios especializados en tecnología, automatización y transformación digital. NetBees Business Center busca ser un punto de referencia para empresas y emprendedores, facilitando su crecimiento mediante innovación, colaboración y desarrollo.

## **3. Visión:**

Convertir NetBees y su ecosistema en el epicentro de la transformación digital industrial en Cantabria, optimizando procesos, aumentando la competitividad de las empresas y fomentando la sostenibilidad.

## **4. Objetivos:**

- Digitalizar procesos industriales con IA y automatización.
- Crear un entorno de colaboración con networking y formación.
- Potenciar el desarrollo empresarial con estrategias de marketing y licitaciones.
- Impulsar la sostenibilidad.

## **5. DAFO**

**FORTALEZAS:** Iniciativas internas que funcionan bien.

- Centro de innovación en Cantabria con un ecosistema que fomenta la digitalización y la automatización industrial.
- Infraestructura moderna con acceso a tecnología avanzada, formación en IA y estrategias de negocio.
- Red de contactos estratégicos que conecta empresas con inversores, expertos y oportunidades de crecimiento.
- Diversificación de servicios en automatización, marketing digital con IA, formación y asesoramiento.
- Experiencia en industria inteligente y especialización en la optimización de procesos industriales.

**DEBILIDADES:** áreas en las que el negocio puede mejorar, donde sea necesario aportar recursos o áreas donde los competidores nos superan.

- Reconocimiento de marca en desarrollo y visibilidad limitada, aún en proceso de consolidación dentro del sector industrial.
- Captación de talento digital, debido a la preferencia de profesionales por ciudades con mayor infraestructura tecnológica.
- Diferenciación ante la competencia, necesidad de reforzar la propuesta de valor frente a otros actores del sector.
- Complejidad de adoptar nuevas y complejas tecnologías debido al tamaño de la empresa.

**AMENAZAS:** Situaciones o circunstancias externas que se dan y que pueden constituir un riesgo para la empresa.

- Competencia con otros hubs y espacios de innovación, que pueden atraer talento y empresas.
- Impacto del teletrabajo en la demanda de espacios físicos y networking presencial.
- Dependencia de subvenciones públicas, cuya disponibilidad puede verse afectada por cambios económicos o políticos.
- Rápida evolución tecnológica, es decir, peligro por aparición de soluciones más innovadoras.

**OPORTUNIDADES:** Situaciones o circunstancias externas las cuales se dan y que pueden ser aprovechadas por la empresa.

- Crecimiento de la digitalización y necesidad de transformación en empresas tradicionales.
- Interés público y privado en la innovación, con oportunidades de financiación y alianzas estratégicas.
- Formación en IA y automatización, un servicio clave en la adaptación empresarial al futuro digital.
- Expansión de NetBees MarketPro, apoyando empresas con IA en marketing y licitaciones públicas.
- Incentivos y subvenciones por parte del estado para su desarrollo.
- Colaboraciones y trabajos en cooperación con otras empresas del sector creando alianzas estratégicas.

## 6. Modelo de negocio:

Lienzo de modelo de negocio				
<b>7. Aliados clave</b> ¿Quiénes son tus socios? ¿Con quién puedes establecer alianzas beneficiosas para ambas partes? ¿Qué actividades realizan que son fundamentales para tu modelo y qué haces tú por ellos?	<b>5. Actividades clave</b> ¿Cuáles son las acciones clave de tu proceso para poder entregar valor? ¿De todo tu proceso, qué es lo más fundamental?	<b>1. Propuesta de valor</b> ¿Cuáles son las características diferenciales de tu producto o servicio? ¿Qué problema del cliente estás resolviendo? ¿qué necesidades estás satisfaciendo? ¿Qué obtiene el cliente? ¿Qué hace tu proyecto único e inigualable?	<b>3. Relación con los clientes</b> ¿Qué modelo de relación tienes con tus clientes? ¿Cómo la vas a iniciar y mantener?	<b>2. Segmentos de clientes</b> ¿Quiénes son tus principales clientes? ¿Qué necesitan de ti? ¿Quién paga por tu producto o servicio? ¿Quién se beneficia?
<b>6. Recursos clave</b> ¿Qué recursos internos necesitas para entregar tu propuesta de valor?		<b>4. Canales de comunicación</b> ¿A través de qué canales te vas a comunicar con tus clientes? ¿Cómo entregas tu producto o servicio?		
<b>9. Estructura de gastos</b> ¿Cuáles son los costos más importantes de tu proyecto? ¿Qué gastos fijos vas a tener? ¿y variables? ¿Por dónde se va la plata?			<b>8. Fuentes de ingreso</b> ¿Cómo generas dinero? ¿Cómo monetizas tu producto o servicio? ¿Cuál es tu modelo de ingresos? ¿De dónde vienen la plata?	

### a. Propuesta de valor:

- **Desarrollo:** Progreso hacia una industria inteligente brindando infraestructura y recursos para el desarrollo de negocios inteligentes.
- **Colaboración:** Conexión entre empresas y talento para incrementar el crecimiento sostenible y la competitividad de empresas locales.
- **Innovación:** Transformación digital y sostenibilidad mediante la automatización, soluciones tecnológicas y conectividad para promover la innovación.

### b. Segmentos de clientes:

- Empresas industriales interesadas en la innovación, optimización de procesos y transformación digital.
- Pymes que necesitan optimizar procesos operativos y tecnológicos.
- Corporaciones que buscan oportunidades de negocio en el sector público (licitaciones).

### c. Relación con clientes:

NetBees establece una relación cercana con sus clientes mediante:

- **Asesoramiento personalizado:** Acompañamiento en la transformación digital, automatización y mejora de procesos.
- **Capacitación y formación:** A través de NetBees Academy, ofrece cursos de IA, digitalización y marketing digital para mejorar la empleabilidad.
- **Colaboración activa:** Eventos de networking y alianzas estratégicas con empresas tecnológicas y consultoras.
- **Soporte continuo:** Servicios de consultoría en digitalización, energías renovables y optimización de recursos.
- **Plataforma de empleo:** A través de NetBeesJob, facilita la conexión entre empresas y talento especializado.

d. Canales de comunicación:

NetBees utiliza diversos canales para interactuar con sus clientes y socios:

- **Plataforma digital (Web y MarketPro):** Espacio donde las empresas pueden acceder a herramientas de marketing con IA y oportunidades de licitaciones.
- **Redes sociales y medios digitales:** Comunicación y difusión de eventos, noticias y servicios a través de LinkedIn, Twitter y otras plataformas.
- **Eventos de networking:** Reuniones mensuales para fortalecer relaciones entre empresas del sector y fomentar colaboraciones.
- **Atención directa:** Contacto a través de correo electrónico, reuniones presenciales y asistencia en el NetBees Business Center.
- **Revistas físicas:** A través de revistas como Cantabria Negocios.

e. Actividades clave:

NetBees Business Center es un ecosistema de innovación que busca atraer talento digital global y fomentar el crecimiento económico:

- **Atracción y desarrollo de talento digital:** Ofrece formación en tecnología y negocios, con talleres y charlas , además de un directorio profesional y alianzas para impulsar la innovación.
- **Desarrollo de soluciones tecnológicas:** Ofrece optimización de procesos rutinarios mediante sistemas informáticos personalizados.
- **Conexión y networking entre empresas, startups e inversores:** Impulsa startups con eventos, programas de aceleración y alianzas estratégicas, conectándose con inversores, mentores y socios clave.
- **Gestión del acceso a financiamiento:** Brinda apoyo a startups y empresas en el proceso de búsqueda y solicitud de licitaciones públicas.
- **Promoción de la sostenibilidad y el impacto social:** Promueve la sostenibilidad con negocios responsables y escalables además de apoyo a proyectos de impacto ambiental y social.

f. Recursos clave:

NetBees ofrece sus servicios de manera eficiente con los siguientes recursos clave:

- **Talento humano y capital intelectual:** Cuenta con equipos de gestión, mentores y expertos en innovación, facilitando networking y sostenibilidad.
- **Red de contactos y alianzas estratégicas:** Facilita conexiones con inversores, empresas tecnológicas y organismos clave para impulsar su actividad económica.
- **Infraestructuras físicas y espacios de trabajo:** Espacios de coworking y networking equipados con tecnología.

- **Tecnología y recursos digitales:** Ofrece una plataforma digital, software avanzado y conectividad de alta velocidad en espacios de trabajo colaborativos.

**g. Aliados clave:**

- **Cantabria negocios:** Es la revista de empresas y economía de Cantabria. Asimismo, proporciona promoción a NetBees y sirve como herramienta digitalizadora.
- **UNI2:** Es una agencia de marketing digital que ofrece servicios a autónomos, negocios locales y microPYMES.
- **Uktena:** Es una compañía que se dedica a desarrollar sistemas con IA. Uktena es un asistente impulsado por IA diseñado para industrias, capaz de aprender y enseñar conocimientos personalizados y seguros.
- **Soincon:** Es un colaborador con amplia experiencia en el ámbito de desarrollo de softwares y sistemas de gestión de procesos industriales, asimismo han desarrollado sistemas como EMI suite siendo esta una amplia plataforma con módulos que permite el desarrollo automatizado de los diferentes sectores de una empresa, desde puestos de trabajo en el proceso productivo hasta puestos de trabajo en el ámbito ejecutivo.

**h. Fuentes de ingreso:**

→ Servicios Avanzados para la industria y desarrollo de negocio

- Coworking
- Licitaciones Públicas
- Outsourcing de horas de IT
- Marketing Digital
- Formaciones

**i. Estructura de gastos:**

Para garantizar el funcionamiento y crecimiento de NetBees, hay que gestionar los tipos de gasto, desde costos fijos y variables hasta inversiones estratégicas para asegurar el posicionamiento en el sector.

**Gastos Fijos:** son aquellos que se mantienen constantes independientemente del nivel de actividad.

- **Infraestructura y Operaciones:**
  - Alquiler y mantenimiento del edificio
  - Servicios de internet y telecomunicaciones
  - Limpieza, suministros y seguros
- **Talento humano y administración:**
  - Salarios de personal administrativo y mentores
  - Capacitación interna y servicios contables/legales

- Marketing y Adquisición de clientes:
  - Publicidad en redes y medios digitales
  - Participación en eventos y ferias

**Gastos Variables:** estos dependen del nivel de actividad y pueden fluctuar según la demanda

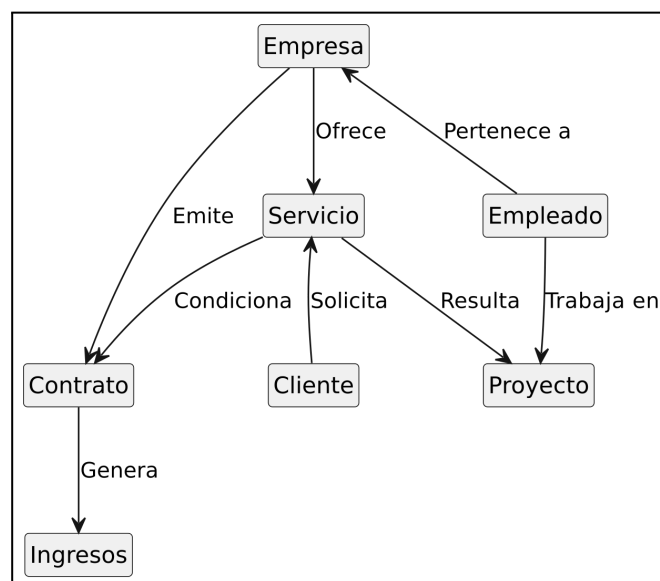
- Eventos y programas de innovación:
  - Conferencias, meetups, hackathons
  - Bootcamps y producción de contenido digital
- Tecnología y desarrollo:
  - Software y renovación de equipos
  - Mejora de infraestructura digital
- Networking y alianzas estratégicas:
  - Eventos de innovación, ferias tecnológicas
  - Viajes y patrocinios

Inversiones Clave:

- Expansión de infraestructura:
  - Ampliación del espacio de coworking
- Desarrollo de soluciones digitales:
- Fondos para Startups y aceleración:
- Sostenibilidad y responsabilidad social

## 7. Esquemas:

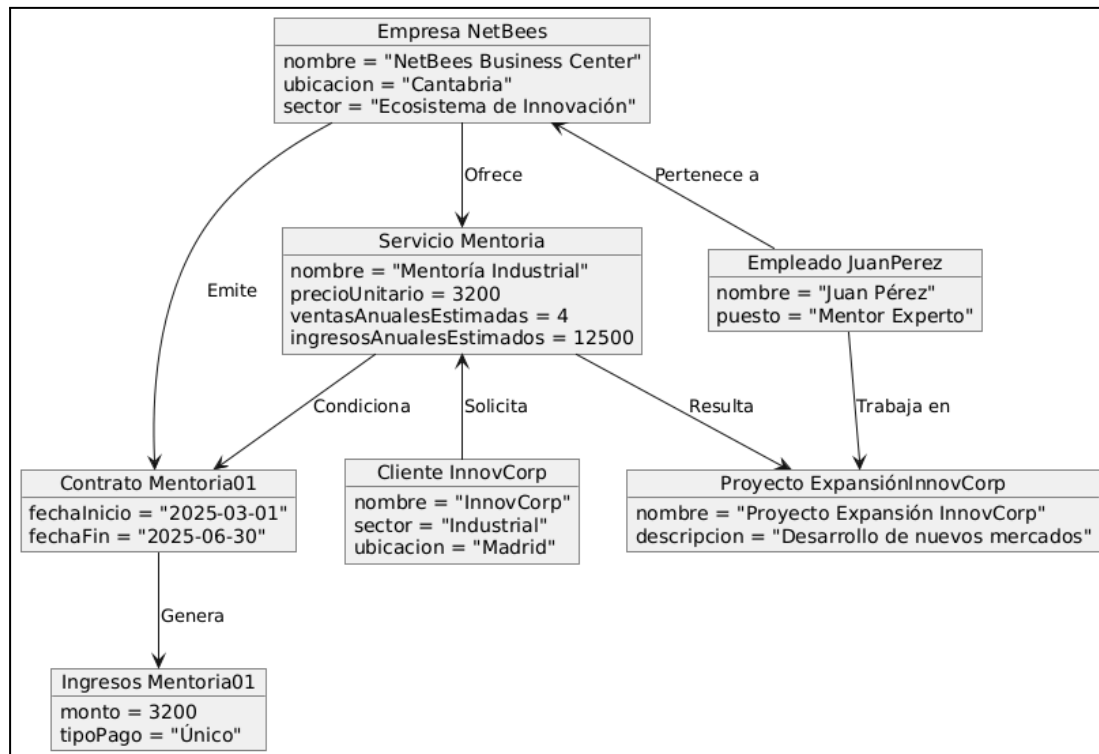
→ Diagrama de Clases:







→ Diagrama de objetos servicios mentoría:



→ Diagrama de objetos servicios outsourcing IT:

