

# Modelo de Negocio

Diseñado para:  
MR. ROBOT

Diseñado por:  
Pedro Ruiz Martinez

Fecha: dd/mm/yyyy

Iteración#

## 7. Socios Claves

Quiénes son nuestros Socios Claves? Nuestros principales proveedores? Cuáles Recursos Claves (6) estamos adquiriendo de nuestros socios? Qué Actividades Claves (8) realizan nuestros Socios?

Los socios claves que necesitamos son los proveedores de hardware. Las entidades formadoras en TIC como la UIB que proporciona cursos y masters de redes, programación community management, o Landatel Comunicaciones que imparte certificaciones de redes, etc... La entidad financiera que nos proporciona la financiación necesaria. Entidades públicas que subvencionan las actividades empresariales emprendedoras.

## 8. Actividades Claves

Qué Actividades Claves requieren mis Propuestas de Valor (1)? nuestro Canal de Distribución? nuestras Relaciones con los Clientes? nuestros Flujos de Ingresos?

Diseño de redes y sistema informático adaptado. Desarrollo de aplicaciones informáticas, apps y webs adaptadas a las necesidades de los clientes. Investigación y aplicación de comunicación en redes sociales y nuevas tendencias en expansión digital.

## 6. Recursos Claves

Cuáles Recursos Claves requieren nuestras Propuestas de Valor (1)? nuestros Canales de Distribución? nuestras Relaciones con los Clientes? Flujo de Ingresos? El principal recurso es el capital humano que diseña, programa y da asistencia a los sistemas informáticos. Materiales: Local y equipamiento de informático de software y hardware potente, de calidad y muy actualizado. Potente red de telecomunicaciones. Económicos: Inversión inicial y préstamo para la promoción, compra de material y alquiler del local.

## 1. Propuestas de Valor

Qué beneficios proveemos a nuestros Clientes (2)? Cuáles de las necesidades/problemas de nuestros clientes estamos ayudando a resolver? Qué paquete de Productos y/o Servicios ofrecemos a cada Segmento de Clientes?

Asesorar, mantener y proveer el sistema informático de las empresas a través de una asistencia global y personalizada por un personal cualificado y cercano. Proporcionar claridad, inteligencia, frescura e innovación en la asistencia al cliente.

## 4. Relaciones con los Clientes

Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros Segmento de Clientes, establezcamos y mantengamos con ellos? Cuál de estas relaciones tenemos ya establecida? Cómo se relaciona con el resto de nuestro modelo de negocios? Qué tan costosa es? Será de atención a domicilio para montaje y reparación de la red informática o pequeñas reparaciones de hardware. Atención telefónica y de asistencia remota para de resolución rápida de incidencias. Comunicación estable vía e-mail, web, apps de nuestra empresa y redes sociales.

## 3. Canales de Distribución

A través de qué Canales desean ser contactados nuestros Clientes? cómo los estamos alcanzando ahora mismo? cómo están integrados estos canales? Cuál funciona mejor? Cuál es más económico? Cómo estamos integrándolos con las rutinas de los clientes?

La forma de llegar a los potenciales clientes se realiza a través de Publicidad por internet, radio y prensa... También se realiza optimizando el posicionamiento web y la divulgación en redes sociales. Canales que se mantendrán en el mantenimiento de la distribución del servicio.

## 2. Segmento(s) de Clientes

A quiénes vendemos? Quién es más probable que quiera lo que vendo? Cuáles son las características psicográficas/demográficas de mi cliente ideal?

Toda clase de pequeñas y medianas empresas de la localidad/provincia que necesitan y disponen de un sistema informático para su funcionamiento, pero que no tienen envergadura para mantener un departamento informático. Y que comprenden la importancia de tener un sistema informático adaptado que les facilite y enriquezca su actividad, así como la relevancia de difundirse a través de internet y las redes sociales y utilizarlos para ampliar su actividad y la forma de realizarla.

## 9. Estructura de Costos

Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocios? Cuáles de nuestros Recursos son más costosos? Cuáles Actividades Claves son más costosas?

El coste estructural de la empresa es el del personal que es fijo y el que mayor porcentaje abarca. Otros costes mensuales fijos son los de alquiler del local y cuota de servicio de red de telecomunicaciones (teléfono, conexión a internet) Compra de Hardware para la realización de la actividad. Compra de material de abastecimiento para clientes (variable según demanda)

## 5. Fuentes de Ingresos

Por cuáles de nuestras Propuestas de Valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? Por cuáles están pagando actualmente? Cómo lo están haciendo (pago)? Cómo preferirían hacerlo (pago)? Qué tanto contribuye cada Flujo de Ingresos al total de nuestros Ingresos?

- Configuración y diseño de la red y el sistema informático (servicio puntual inicial)
- Contrato de asistencia mantenimiento del sistema informático (cuota mensual)
- Servicio de community management, programación de personalizada de apps o web (servicios puntuales y con cuotas mensuales posteriores y permanencia mínima.