**IDENTIFICACION DE RIESGOS Y ESTRATEGIAS DE MITIGACION**

**Tipos de riegos:**

* **Técnicos**
* **Financieros**
* **Operativos**

**Estrategias de mitigación**

**ESTRUCTURA DE COSTOS Y RECURSOS CLAVE**

* Estructura de costos:
  + ¿Cuáles son los costos más importantes en nuestro modelo de negocio?
    - **Desarrollo y mantenimiento del software** (salarios o pagos a programadores, diseñadores y testers).
    - **Servidores y hosting** para alojar la aplicación y la base de datos.
    - **Licencias y suscripciones** de herramientas de desarrollo y diseño.
    - **Publicidad.**
    - **Soporte técnico y capacitación** a los clientes.
  + ¿Qué recursos requieren mayor inversión?
    - Desarrollo y soporte (personal capacitado y tiempo de programación).
    - Infraestructura tecnológica (servidores en la nube, base de datos, copias de seguridad).
    - Marketing y adquisición de clientes (publicidad y promociones).
* Recursos clave:
  + Personas, tecnología, infraestructura y conocimientos necesarios
    - Programadores backend y frontend.
    - Diseñador.
    - Especialista en bases de datos.
    - Personal de soporte técnico y atención al cliente.
    - Servidor web y base de datos.
    - Lenguajes y frameworks de desarrollo.
    - Herramientas de diseño.
    - Plataforma para facturación electrónica compatible con la DIAN.
    - Hosting y dominio propio.
    - Sistemas de respaldo y seguridad de datos.
    - Plataforma de comunicación.
    - Programación web full stack.
    - Normativa de facturación electrónica en Colombia.
    - Diseño de interfaces y experiencia de usuario.
    - Estrategias de marketing digital y ventas.
    - Gestión de bases de datos e integraciones con sistemas externos.
  + ¿Qué recursos necesitamos para que nuestra propuesta de valor funcione?
    - Plataforma web funcional y segura.
    - Servidores estables y de alta disponibilidad.
    - Equipo capacitado para desarrollo, soporte y marketing.
    - Integraciones con sistemas de facturación electrónica.
    - Material de capacitación para clientes.