

El Modelo Canvas



Segmento de Mercado

Para quién creamos valor?



Propuesta de Valor

Por qué el cliente nos elige?



Canales

Cómo establecemos contacto con los clientes?



Relación con el Cliente

Qué tipo de relación espera cada segmento?



Fuentes de ingresos

Cuánto está dispuesto a pagar el cliente?



Recursos clave

Que se necesita para cumplir el objetivo?



Actividades clave

Que acciones no pueden faltar para lograr el éxito?



Asociaciones clave

Que proveedores y/o socios contribuyen al modelo?



Estructura de costos

Cuánto cuesta el funcionamiento del modelo?

Asociaciones clave

is:github*
 Bio:unoficial*
 Bio:ddocso*
 uuo:github*



Que proveedores y/o socios contribuyen al modelo?

Actividades clave



- * Flujo de necesidades/pedidos que se transforman en características/funcionalidades de los programas.
- * Disponibilidad para explicar la documentación del software o el software mismo.
- * "Guardias" para ayudar con los errores, fallas, bloqueos del usuario al usar un software.

Que acciones no pueden faltar para lograr el éxito?

Recursos clave



- * tiempo
- * energía eléctrica
- * una computadora que funcione bien
- * una oficina individual silenciosa como en un co-working, por ejemplo.
- * una conexión a internet

Que se necesita para cumplir el objetivo?

Propuesta de Valor



- 1) 2D --> 3D: En gran parte de los artículos publicados usan softwares comerciales (caros) que trabajan con mallados bidimensionales; yo hago mallados tridimensionales para hacer elementos finitos en 3D.
- 2) El p.m.v. actual incluye el modelado del sensor con los cuatro puntos de medición.
- 3) Flexibilidad de Software que evoluciona según lo va usando y se va comunicando un cliente.
- 4) Experimentos realistas (en algunos artículos hablan de láminas no acotadas de semiconductores o bien de láminas infinitesimalmente delgadas, que no son un objeto 3D real).
- 5) No pagar por un enlatado que apunte a muchas cosas y todas las haga más o menos.
- 6) El software para las láminas de semiconductores es la primera pieza de la vidriera; la segunda y la tercera también están definidas pero a Élitros solo podía enviar una. Apunto a una PyME que ofrece software científico/matemático por demanda.

Por qué el cliente nos elije?

Relación con el Cliente



(a definir):

- * vender el software a modo de transferencia tecnológica (ceder el código, los tests, etc.)
- * usar en línea pagando por cada uso una suma pequeña
- * comprar una licencia por un tiempo
- * liberar bajo una licencia de software libre una versión básica y cobrar cada personalización pedida

Qué tipo de relación espera cada segmento?

Canales



Vínculo de descarga del programa, o del código del programa. Por ejemplo, en el sitio GitHub.com tengo proyectos (no este) cuyo código se puede descargar. Se podría incluir un paquete cerrado para descargar e instalar el software.

También se puede contratar un servidor con la posibilidad de usar el programa y ver los resultados en línea.

Cómo establecemos contacto con los clientes?

2: Delcom.com

Napaon Co. <https://www.napaon-resistivity.com/company/>

KLA <https://www.kla.com/products/instruments/sheet-resistance-measurement>

Four Point Probes <https://four-point-probes.com/>

Segmento de Mercado



Para quién creamos valor?

Estructura de costos



Cuánto cuesta el funcionamiento del modelo?

alquiler de vivienda
 alquiler de espacio de trabajo
 servicios a consumir
 mantenimiento del hardware

Fuentes de ingresos



Cuánto está dispuesto a pagar el cliente?