

PROYECTO DE INNOVACIÓN

ACTIVIDAD N° 04

"MODELO DE NEGOCIO"

Alumnos:		1.- José Luis Quilca Abarca 2.- María Esperanza Condori Pauca 3.- Michael Thea Pizarro			
Grupo	:	A			Nota:
Semestre	:	3			
Fecha de entrega	:	08	06	18	
			Hora:		

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

I. OBJETIVOS:

1. Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.
2. Mejorar el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.
3. Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

II. DESARROLLO DEL CRITERIO 1:

1. Conocer y aplicar el concepto de modelo de negocio.

MODELO DE NEGOCIO


ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

III. DESARROLLO DEL CRITERIO 2:

2. Mejorar el modelo de negocio en función de información recopilada en el trabajo en campo.

Realizar Entrevistas (evidenciar las entrevistas con la publicación de video en youtube y adjuntarla en la página web y en el word) a Clientes/Usuarios para validar el Modelo de Negocio con las siguientes preguntas guía el cual deberán ser resueltas:

ENTREVISTAS CON LOS CLIENTES/USUARIOS

El modelo de negocio:

PRODUCTO O SERVICIO:

¿Le falta o le sobra algo a nuestra propuesta?
¿Pagarían por él?

No todos tenemos la misma economía, para disponer del servicio, por lo tanto tiene que ser cómodo para todos.

¿De qué modo sería la mejor, más justa y más cómoda?

Implementarlo y llevarlo a cabo. Además, la más justa es con el confort que se le brindara al cliente.

CLIENTE/USUARIO:

¿Sera la misma persona quien compre el producto o servicio y quien lo utilice?

En algunos casos, ya que la necesidad dispone de uno mismo.

¿Hay un único tipo de cliente? ¿Una sola oferta es suficiente?

Nuestro clientes son de todo tipo van desde universitarios casas y empresas.

Nuestra oferta es suficiente ya que se está ofreciendo a un precio justo y cómodo.

CANAL:

¿Todos los clientes potenciales tienen acceso a los canales?

En este trabajo, los clientes potenciales tienen acceso a este servicio.

¿Dónde o como les gustaría poder adquirir el producto servicio?

Según lo recopilado, a la gente le gustaría tener el servicio en los malles, y lugares públicos seguros.

SERVICIO:

¿Podemos ofrecer algo más que nuestro producto o servicio?

Nuestro servicio es suficiente, pero durante el avance se le puede implementar nuevos servicios al cliente satisfaciendo sus necesidades.

¿Qué problemas podrían tener los usuarios con nuestro producto o servicio?

Mal funcionamiento en el dispositivo.

Riesgo de cortes en la red

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Grupo

Actividad. Nº

04

IV. DESARROLLO DEL CRITERIO 3:

3. Entender que un negocio sostenible es un ecosistema basado en alianzas de base económica.

MODELO DE NEGOCIO: VISIÓN ECONÓMICA



ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

ELEMENTOS CRITICOS DEL MODELO DE NEGOCIO:**Producto o servicio:**

- Volumen de unidades producidas o servicios prestados:
Regular.
- ¿Es un producto que tiene que durar mucho tiempo? ¿es de usar y tirar?
Como todo producto tiene periodo de plazo determinado.
- ¿Debe tener un diseño completo?
No ya que posteriormente se ira renovando nuestros servicios.
- ¿Debe tener una forma fácilmente reconocible?
Si.
- ¿Existe algún material de uso obligado?
La aplicación que le brindaremos.

Relación:

- Si se rompe, ¿tiene que poder arreglarse?
Si, se le dará mantenimiento.
- ¿Cómo sabrá el cliente como utilizarlo?
Mediante las instrucciones que se le brindara antes del uso.
- ¿Debe poder personalizarse?
Depende al uso de cada cliente.

Cliente:

- ¿Tienen los usuarios alguna característica diferencial?
No, está orientado a personas en general.
- ¿Precio alto, medio o bajo?
Precio medio.
- ¿Existirán muchas versiones diferentes?
No hay muchas empresas que estén enfocadas en esto.
- ¿Su uso tiene que ser simple?
Si.
- ¿Uso en interior o exterior?
Ambos
- Nivel de seguridad exigible:
Seguridad normal, sin complicaciones.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº

04

Canal:

- ¿Es grande o pequeño? ¿pesado o ligero? ¿tiene alguna característica física o remarcable?

Es grande, ya que es un sistema de cableado, es pesado por la cantidad de cables.

- ¿Es fácil de transportar?

No, porque está diseñado para un hogar.

- ¿Tiene que ser muy resistente o bien puede ser frágil?

Tiene que ser muy resistente ante sismos, para evitar daños de alto riesgo.

- ¿Estará almacenado mucho tiempo?

No, depende del uso.

- ¿Debe ser reciclable?

No.

ACTIVIDAD 4:

MODELO DE NEGOCIO

Grupo

Nota:

App./Nom.:

Fecha:

Actividad. Nº


04

GUIA: MODELO DE NEGOCIO

- Siguiendo el esquema que facilitamos a continuación, describid de forma sintética cuál es vuestro modelo de negocio. Describid en una frase, máximo dos, cada uno de estos puntos
 - **Producto o servicio:** que problemas solucionamos y como hacemos
 - **Cliente:** quienes adquirirán o usarán nuestro producto o servicio y porque lo harán
 - **Canal:** mecanismo por el que nuestros clientes podrán acceder a nuestro producto o servicio
 - **Relación:** como mantendremos una relación a lo largo del tiempo con el cliente y cuales podrán ser los motivos de la continuación de esa relación una vez adquirido el producto o servicio
 - **Modelo económico:** como garantizamos la sostenibilidad de todo el modelo, donde estarán los costes y de donde provendrán los ingresos

MODELO DE NEGOCIO

El proyecto busca ofrecer soluciones que brinden a las personas , en sus hogares y fuera de ellos una necesaria seguridad , un mayor confort y bienestar llevando a cabo esta misión de acuerdo a valores fundamentales como la calidad humana ,la pasión por lo que hacemos y el respeto a nuestro cliente.

	PROYECTO DE INNOVACIÓN		Nro. DD-106	
			Página 7	
ACTIVIDAD 4:			MODELO DE NEGOCIO	
Nota:	App./Nom.:	Fecha:	Grupo	Actividad. Nº
			04	
<p>V. <u>OBSERVACIONES (describir los hechos más importantes, problemas, o errores generados en esta experiencia)</u></p> <p>1.- La domótica tiene una amplia gama pero nos especializaremos en confort .</p> <p>2.-El manejo portable de la casa nos ayudara tener acceso a todo aparato electrónico.</p> <p>3.-En nuestra ciudad la domótica tiene muy poca demanda y aceptación debido al costo elevado y falta de información , nosotros como empresa brindaremos un costo justo y confortable.</p> <p>4.- Es bueno intercambiar de ideas con los clientes para asi poder ver nuestros errores y corregirlos de inmediato, ampliando nuestra visión como empresa.</p> <p>5.- Al entrevistar a nuestros futuros clientes, pudimos notar la falta de información sobre la domótica, confundiendo términos con datos irrelevantes.</p> <p>VI. <u>CONCLUSIONES (si se cumplieron los objetivos acordes a los criterios y comparar y analizar los resultados si existe alguna investigación experimental en el trabajo en campo o desarrollado en clase.)</u></p> <p>1.- Es muy necesario aplicar el modelo de negocio para darnos cuenta de lo que requiere, para poder mejorar y no tener futuros inconvenientes.</p> <p>2.-Tener una casa domótica es sinónimo de ahorro tanto a nivel energético como económico.</p> <p>3.- Pudimos recolectar nuevas ideas para mejorar el servicio que brindaremos.</p> <p>4.- La domótica es un punto clave para conseguir una integración, entre seguridad y comodidad, llegando a tener un hogar conectado con el mundo exterior.</p> <p>5.- La tecnología en el hogar debe ir juntamente relacionados con los servicios de internet y servicios web, de esta manera obtendremos un avance domótico más acelerado.</p>				