**MODELO CANVAS**

**Relaciones Clave**

En estas relaciones incluimos los proveedores y socios que hacen que el modelo de negocio funcione. Para poder llevar a cabo estas relaciones, podemos hacer alianzas estratégicas con empresas que no sean competidoras, alianzas con competidores, y Joint Ventures.

**Propuesta de Valor**

Nos distinguimos en entregar soluciones integrales para la satisfacción de su necesidad, donde definimos y asignamos prioridades, a través de un diseño, con colaboración de ambas partes, para recibir una retroalimentación para mejorar.

Damos calidad, tanto en la programación contenido, como en nuestros exigentes controles de testing y nuestro trabajo en equipo dan la garantía de este. Garantizamos la entrega formal de fuentes sin ninguna restricción y el código de programación que utilizamos, no contiene ningún código oculto, lo cual garantiza la información de la empresa.

**Actividades Clave**

La actividad clave de nosotros como Fabricantes de Software, es el desarrollo de Software, que están relacionadas, con el diseño, la fabricación y la entrega de nuestro producto dependiendo de la cantidad o con una calidad superior. Dentro de estas actividades clave están las encaminadas a la búsqueda de soluciones nuevas de los problemas individuales de cada cliente.

**Estructura de Costos**

**Según Costos:** La idea es mantener una estructura lo mas estable posible, con propuestas de valor lo mas ajustadas posible en sus precios.

**Según Valor:**  Normalmente los servicios personalizados, son los que caracterizan a los negocios que crean valor.

De acuerdo a su Estructura manejamos;

**Costos Fijos**: Que no varían de acuerdo al volumen de bienes y servicios producidos.

**Costos Variables:** Varían en proporción directa al volumen.

**Relaciones con los clientes**

Las relaciones con los clientes, en este mundo tan cambiante, y donde las empresas son sumamente competitivas, hay que manejarla mas allá de la rentabilidad por producto o de las líneas de producto del pasado. Todo esto viene de la iteración con el cliente, del conocimiento del cliente, de escuchar sus quejas y de saber cómo utilizarlas en beneficio de las compañía, que productos le gustan, se trata de poder conocer y predecir el comportamiento actual y futuro de nuestros clientes, para garantizar su completa y plena satisfacción y que finalmente nos lleva a la fidelización del cliente.

Al llegar a conocer al cliente en profundidad, se puede usar paras:

* Usar las relaciones actuales para incrementar las ventas
* Usar la información para mejorar el servicio.
* Mejorar los procesos de ventas.
* Crear valor y fomentar la fidelización.
* Implementar soluciones proactivas.

**Canales de Distribución**

En nuestro modelo de negocio tenemos implementado, el mercadeo con otras instituciones universitarias, que estén interesadas en nuestro producto, que es a donde estas enfocado realmente, y a través de las redes sociales, que van a ser las encargadas de promocionar nuestro producto en la medida que este se vaya conociendo.

En la medida que nuestro software vaya creciendo y sea reconocido, también podemos implementar otros canales de distribución:

* **Canal de Venta Directa**: Es un canal costoso, pero nos servirá cuando aportemos suficiente valor, como para conseguir un buen margen.
* **Vendedores Independientes:** Es más económico que el anterior, pero se pierde el control de cara al cliente final en cuanto a su actuación y se convierte en un proceso más lento.
* **Integradores de Sistemas**: La idea es ofrecer un valor añadido a nuestro producto o servicio.
* **E-Commerce dedicado:** En este caso sería nuestra página Web, donde el cliente, puede comprar el producto.

**Flujo de Ingresos**

* **Tiempo de Consultoría:** Es el valor que vamos a cobrar por el tiempo que le vamos a dedicar al cliente, para solucionar problemas, y que le vamos a prestar para que pueda utilizar el producto de la mejor manera.
* **Tiempo de Desarrollo:** Es el tiempo que le vamos a dedicar a los posibles arreglos y mejoras que el cliente quiere que se le haga al programa.
* **Costos Asociados a los productos con Licencia:** Básicamente se va a cobrar por la Licencia del producto anualmente.