

Anexo 4. Análisis del negocio

- Descripción de la situación actual de la empresa
 - Definición del personal
 - Definición de jerarquías
 - Definición de permisos (accesos)
 - Países en los que opera
 - Regiones sobre las que ofrece el servicio
 - Definición del servicio
- Problemas conocidos en términos de arquitectura
 - Crecimiento reciente → problemas sobre jerarquías del personal
- Descripción de la situación ideal futura
 - Preguntar!!!

Necesarios para el Canvas:

- Key Partners
 - ¿Quiénes son los socios?
 - ¿Qué recursos se obtienen de los socios?
 - ¿Quiénes son los proveedores?
 - Proveedores comerciales
 - aws (infraestructura y seguridad, rds, ec2, balanceadores de carga, dns)
 - jira (planificación y seguimiento de proyectos)
 - slack (comunicación)
 - exavault (transferencia)
 - github (control de versión)
 - toggle (control de tiempo)
 - sisense (etl extract transform load, visualización de datos)
 - Open Source
 - RStudio (análisis)
 - Angular y Node (aplicaciones)
 - Adriatika (oficinas)
- Key Activities
 - ¿Qué procesos requieren nuestros servicios?
 - Erea presencial
 - elaboración de la propuesta: socio o gerente de proyecto
 - Reunión inicial (con cliente potencial, generalmente con dueños o gerente general)
 - levantamiento de requerimientos (revisión de necesidades del cliente)
 - elaboración de propuesta
 - presentación
 - aprobación
 - diagnóstico (3 meses)
 - realizada por equipo: gerente de proyecto, consultor y analista
 - diseño de plan estratégico (3 meses)
 - gerente de proyecto y consultor
 - presentación del plan
 - socio y gerente
 - aprobación del plan por el cliente

- implementación con consultores presenciales (1 año a 5 años)
 - equipo de consultores
- Erea digital (hub)
 - elaboración de la propuesta: socio o gerente de proyecto
 - Reunión inicial (con cliente potencial, generalmente con dueños o gerente general)
 - levantamiento de requerimientos (revisión de necesidades del cliente)
 - elaboración de propuesta (socio o gerente de proyecto)
 - presentación (socio o gerente de proyecto)
 - aprobación (cliente)
 - diagnostico pequeño (madurez analítica)
 - gerente de proyecto o consultor
 - preparación a la data
 - conexión a la data (equipo de erea labs)
 - vpn
 - fuentes de datos confiable (equipo de era data)
 - identificar datos para validar (consultor)
 - definición de requerimientos (erea business)
 - priorización y normalización
 - diseño
 - desarrollo
 - release, monitoreo y ajuste
 - mantenimiento
- ¿De qué forma se distribuyen los servicios?
 - erea presencial:
 - se entrega en presentaciones
 - consultoría híbrida
 - ocupación de puestos funcionales dentro del cliente
 - erea hub
 - producto digital
 - página personalizada por cliente
 - entrega de aplicaciones y dashboards (página web)
 - todo as a service
- Flujos de ingresos
 - consultoría presencial
 - se cobra en la etapa de diagnóstico y plan estratégico
 - cobro de fee fijo
 - etapa de implementación
 - cobro fijo
 - parte variable a riesgo (dependiente del éxito del proyecto)
 - hub
 - setup fee
 - cobro fijo
 - mantenimiento y monitoreo
 - fee fijo mensual
 - fee anual por licencia
- Key Resources
 - ¿Cuáles recursos son indispensables para proporcionar el servicio?
 - consultores (personal)
 - computadoras (equipo de análisis)

- infraestructura centralizada del hub
 - equipo de cómputo personal
 - ¿Cuáles son los canales de distribución del servicio
 - presencial (consultoría presencial)
 - digital (hub)
- Value Propositions
 - ¿Qué objeto de valor se le brinda al cliente?
 - consultoría presencial
 - lo que se busca como proposición de valor
 - crecimiento rentable
 - proyectos que tengan trascendencia en la sociedad o el país
 - enfoque en la estrategia
 - capital humano
 - operaciones
 - involucramiento del equipo
 - área hub
 - aumentar la capacidad analítica del negocio
 - aprovechamiento de data
 - mejorar visibilidad del desempeño
 - no saber por qué se encuentra en la situación actual
 - agilidad de la toma de decisiones
 - mejora de los resultados
 - ¿Qué problema del cliente ayudan a solucionar?
 - consultoría presencial
 - crecimiento rentable
 - crecer en ventas sin dejar de crecer en utilidad
 - hub
 - aprovechamiento de la información
 - las empresas tienen mucha data y no saben qué hacer con ella
 - ¿Qué necesidades del cliente estamos atacando?
 - depende del proyecto
 - solución personalizada
 - problemas de personal
 - inventario
 - precios
 - ventas
 - categorías
- Customer Relationships
 - ¿Cómo se buscan nuevos clientes?
 - por referencia
 - hasta ahorita empieza la publicidad
 - exposición en redes sociales
 - fb
 - linked in
 - twitter
 - ¿Cómo se conservan los clientes?
 - los clientes se conservan por proyecto
 - una vez se entregan los proyectos, el cliente se “pierde”
 - ¿Qué clase de relación se mantiene con los clientes? ¿Mantenimiento?
 - hub

- existe mantenimiento debido a que es un servicio
 - se mantiene un key account manager
 - se encarga de la relación con el cliente
 - un analista de negocios
 - se encarga de alertar al cliente
 - data engineer
 - se encarga del mantenimiento del modelo de datos
- ¿Los clientes generan costo?
 - presencial
 - costos de movimiento del personal
 - vivienda, transporte,
 - no presencial
 - costos de infraestructura, personal
- Channels
 - ¿Por medio de qué canales se distribuye el servicio?
 - presencial
 - digital
 - ¿Qué canales proveen la mejor funcionalidad y cuáles son una limitante?
 - presencial
 - limitante: personas que están en la empresa y algunas empresas no les gusta que exista personal externo
 - hub
 - da la oportunidad de dar un servicio sin el ingreso de personal externo
 - ¿Cuáles tienen mayor costo/beneficio?
 - presencial
 - pocos clientes pero un beneficio muy alto
 - hub
 - muchos clientes con beneficio más bajo
- Customer Segments
 - ¿Para quién creamos un objeto de valor?
 - empresas familiares exitosas entre los 20 y 500 millones de dólares
 - ¿Qué perfil tienen los clientes?
 - empresas de retail en latinoamerica
- Cost Structure
 - ¿Qué recursos generan más costo?
 - personal (consultores)
 - ¿Qué actividades generan más costo?
 - implementación presencial
 - setup para el hub
- Revenue Streams
 - ¿Cuáles son los métodos de estimación de precios de venta?
 - precio por licencia
 - dependiendo del número de licencias
 - precio por día consultor