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 estratégia
      * capital humano
      * operaciones
      * involucramiento del equipo
    - erea hub
      * aumentar la capacidad analitica 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