

Modelo Canvas

Empresa: Kaiserberus

Socios clave

Nuestra empresa está enfocada en crear tecnología de validación de identidad mediante el uso de llaves físicas similares a las USB. Por lo tanto, nuestra compañía considera a **Yubico**, creadores de la tecnología de autenticación de dos pasos conocida como **FIDO2** y las llaves físicas **YubiKey**, como único socio clave. Sin embargo, consideraremos como socios clave también a las compañías que invierten directamente en Yubico, esto debido a que **nos vemos directamente dependientes de ellos**. Entre las compañías encontramos:

- Microsoft
- Google
- Amazon
- Apple
- GitHub
- Meta
- Twitter

Actividades clave

Consideramos como actividad clave la investigación, desarrollo y mantenimiento de la tecnología Kaiserberus. Esto no incluye la manufactura de dichos dispositivos físicos, ya que dicha tarea recae en la empresa Yubico.

La tecnología Kaiserberus es un método de validación de identidad que busca simplificar la forma de iniciar sesión eliminando las contraseñas y optando por una unificación de validación de plataforma, es decir, buscamos utilizar llaves físicas para demostrar la identidad de las personas ante la red.

Recursos clave

Personal

- Ingenieros enfocados al área de la informática tanto hardware como software.
- Ingenierías enfocadas al análisis de datos.
- Ingenierías enfocadas a la criptografía.

Capital

- Aportación de los socios.

Tecnología

- Llaves físicas que permitan el testing.
- Equipos de cómputo capaces de producir modelos criptográficas.
- Dominio y Hosting enfocado al servicio al cliente.

Infraestructura

- Laboratorios de investigación (local)
- Centro de cómputo.
- Centro de servidor.

Propuesta de valor

Buscamos proporcionar **seguridad, privacidad y facilidad** al momento de interactuar con servicios que requieran la autenticación de identidad nuestros clientes.

Relación con clientes

Buscamos establecer una relación efectiva, rápida, segura y privada con nuestros clientes. Esta relación no se limita únicamente a la preventa de nuestro producto, sino también a su uso una vez adquirido.

Canales

Los canales que utilizaríamos para nuestra empresa son:

- Web: enfocado a mostrar nuestro producto.
- Redes sociales: enfocado a publicitar nuestro producto.
- Correo: Enfocado para nuestros empleados y clientes que requieran de asistencia técnica o algún dato adicional sobre el producto.
- Teléfono: enfocado a la asistencia de nuestros clientes.
- GitHub: Enfocado al desarrollo de nuestras tecnologías.

Segmento de clientes

Buscamos enfocar nuestro producto a los clientes que:

- Sean mayores de edad.
- Se preocupan por su privacidad y seguridad.
- Cuenten con un alto nivel de responsabilidad al contar con una llave que esencialmente contiene sus datos personales.

Estructura de costes

- **Costos de desarrollo de software y hardware para la autenticación:** Incluyendo los costos de investigación y desarrollo, la contratación de desarrolladores, la compra de herramientas y software, etc.
- **Costos de personal:** Para el diseño, desarrollo y mantenimiento de la tecnología de autenticación enfocados en el área de tecnología y seguridad.
- **Costos de marketing:** Para promocionar y dar a conocer nuestra tecnología, incluiremos los gastos en publicidad y marketing.
- **Costos de infraestructura:** La empresa deberá invertir en servidores, sistemas de almacenamiento de investigación y otros recursos necesarios.
- **Costos de cumplimiento legal y regulaciones:** Probablemente lo mas importante, nuestra empresa deberá cumplir con las normativas o estándares de seguridad, lo que podría requerir costos adicionales en cumplimiento legal y regulaciones.

Fuente de ingresos

Comisión por la propiedad intelectual al hacer uso de nuestra tecnología, esto no está limitado únicamente al implementarse en los productos **Yubico**, sino también a las empresas/departamentos gubernamentales que hagan uso de la tecnología.