

**GA10-240201529-AA2-EV01. Modelo CANVA del emprendimiento**

**Presentado por:**

**Rodney Zapata Palacio**

**a la instructora:**

**Sandra Milena Castillo Astaiza**

**Servicio Nacional de aprendizaje SENA**

**Centro de Comercio y Servicios (Regional Cauca)**

**Cauca - Popayán**

**Tecnólogo en Análisis y Desarrollo de Software**

**Ficha: 2675810**

**8 de julio del 2024**

## Análisis de oportunidades para emprender

### Modelo CANVAS

<p><b>Socio Clave</b></p> <p>¿Con quién necesitas colaborar?</p> <p>Empresa del sector de aire acondicionado (Serviparamo SAS). Proveedores de servicios de pago en línea. Empresas de marketing digital. Proveedores de hardware y software. (compu Game)</p>	<p><b>Actividades Clave</b></p> <p>¿Qué actividades necesitas realizar?</p> <p>Desarrollo y mantenimiento de la aplicación web. Marketing y promoción de la aplicación. Atención y soporte al cliente. Actualización constante y mejora del software.</p>	<p><b>Propuesta de Valor</b></p> <p>¿Qué problema estás resolviendo y qué beneficios ofreces?</p> <p>Problema: Las empresas y técnicos de aire acondicionado necesitan gestionar eficientemente las órdenes de servicio, seguimiento de reparaciones, y mantenimientos.</p> <p>Beneficio: Una aplicación web que permita gestionar órdenes de servicio, asignar técnicos, realizar seguimiento de trabajos, y gestionar inventarios y facturación en un solo lugar.</p>	<p><b>Relaciones con los clientes</b></p> <p>¿Cómo interactuarás con tus clientes?</p> <p>Soporte técnico en línea y por teléfono. Chat en vivo en la aplicación. Envío de notificaciones y actualizaciones por correo electrónico.</p>	<p><b>Seguimientos de Clientes</b></p> <p>¿A quién estás sirviendo?</p> <p>Empresas de mantenimiento de aire acondicionado. Técnicos independientes. Clientes residenciales y comerciales que necesitan servicios de reparación y mantenimiento de aire acondicionado.</p>
	<p><b>Recursos Clave</b></p> <p>¿Qué recursos necesitas?</p> <p>Infraestructura de servidores y equipos (proporcionados por tu socio). Desarrollo de software (equipo de desarrollo, tú y otros estudiantes o profesionales). Marketing y ventas (equipo o consultoría externa). Soporte técnico (equipo para atención al cliente).</p>		<p><b>Canales:</b></p> <p>¿Cómo llegarás a tus clientes?</p> <p>Página web de la aplicación. Marketing digital (redes sociales, SEO, SEM). Colaboración con la empresa socia para promoción. Ferias y eventos del sector.</p>	
<p><b>Estructura de Costos</b></p> <p>¿Cuáles serán tus costos principales?</p> <p>Desarrollo de software (salarios, licencias de software). Infraestructura de TI (servidores, almacenamiento, ancho de banda). Marketing y publicidad. Soporte al cliente.</p>			<p><b>Fuentes de ingreso</b></p> <p>¿Cómo ganarás dinero?</p> <p>Suscripción mensual o anual para empresas. Pago por uso para técnicos independientes.</p>	

Para la elaboración de la idea de negocio utilizamos la metodología CANVAS, a continuación desglosamos cada uno de los entornos de manera más detallada:

## 1. Entorno de Mercado

- **Fuerza de Mercado:**
  - **Clientes:** Propietarios de viviendas, empresas, oficinas, y otros lugares que requieren servicios de aire acondicionado.
  - **Proveedores:** Fabricantes y distribuidores de equipos de aire acondicionado, técnicos especializados.
- **Necesidades y Demanda:**
  - **Necesidades:** Mantenimiento regular, reparaciones, instalaciones nuevas.
  - **Demanda:** Estacionalidad alta durante meses de calor, demanda constante en áreas con climas cálidos.
- **Problemáticas:**
  - **Demora en la atención:** Dificultad para encontrar técnicos disponibles rápidamente.
  - **Falta de transparencia en costos:** Los clientes a menudo no conocen el costo del servicio hasta que finaliza.
- **Costo de Cambios:**
  - **Bajo:** Una vez que los usuarios se acostumbren a la plataforma, cambiar a otro proveedor puede ser sencillo, pero la lealtad puede ser alta si el servicio es bueno.
- **Atractivo de los Ingresos:**
  - **Altos:** Potencial para generar ingresos constantes mediante comisiones por cada servicio completado y suscripciones premium para servicios adicionales.

## 2. Entorno Macroeconómico

- **Condiciones:**
  - **Crecimiento Económico:** Incremento en el número de construcciones residenciales y comerciales.
  - **Inflación:** Puede afectar el costo de los materiales y los precios de los servicios.
- **Mercados de Capitales:**
  - **Financiamiento Inicial:** Apoyo de la empresa socia en el sector de aire acondicionado.
  - **Posibles Inversores:** Capital de riesgo, inversores interesados en tecnología y servicios.
- **Infraestructura Económica:**
  - **Acceso a Internet:** Necesidad de buena conectividad para el funcionamiento óptimo de la aplicación.
  - **Infraestructura de Pagos:** Integración con sistemas de pago electrónicos.
- **Commodities y Otros Recursos:**
  - **Materiales:** Equipos de aire acondicionado, herramientas, y otros insumos.
  - **Recursos Humanos:** Técnicos calificados y equipo de desarrollo.

### 3. Entorno Competitivo

- **Proveedores y Otros Actores de la Cadena de Valor:**
  - **Proveedores de Equipos:** Marcas de aire acondicionado.
  - **Técnicos:** Profesionales que realizan las instalaciones y reparaciones.
- **Stakeholders:**
  - **Clientes:** Usuarios finales de la aplicación.
  - **Socios Comerciales:** Empresa del sector de aire acondicionado.
- **Competidores Actuales:**
  - **Empresas de Servicio:** Compañías ya establecidas que ofrecen servicios similares.
  - **Aplicaciones Existentes:** Plataformas que ya ofrecen servicios de mantenimiento y reparación.
- **Nuevos Competidores:**
  - **Startups:** Nuevas empresas que ingresen al mercado con soluciones tecnológicas.
- **Productos y Servicios Sustitutos:**
  - **Servicios Manuales:** Contacto directo con técnicos sin intermediarios digitales.
  - **Plataformas Genéricas de Servicios:** Aplicaciones que no se especializan en aire acondicionado pero ofrecen servicios generales de mantenimiento.

### 4. Entorno de Tendencias

- **Tecnologías:**
  - **IoT (Internet de las Cosas):** Integración de dispositivos inteligentes que pueden reportar fallas automáticamente.
  - **Big Data:** Análisis de datos para prever necesidades de mantenimiento y mejorar la eficiencia.
- **Regulatorias:**
  - **Normativas Ambientales:** Regulaciones sobre el uso y desecho de gases refrigerantes.
  - **Licencias y Certificaciones:** Requisitos para técnicos y empresas de servicios.
- **Sociales y Culturales:**
  - **Conciencia Ambiental:** Mayor demanda de soluciones eficientes y ecológicas.
  - **Hábitos de Consumo:** Preferencia por soluciones digitales y convenientes.
- **Socioeconómicas:**
  - **Poder Adquisitivo:** Nivel de ingreso de los clientes potenciales.
  - **Desempleo:** Disponibilidad de técnicos en el mercado laboral.

## Modelo CANVAS para la Aplicación Web de Órdenes de Servicios para Aire Acondicionado

1. **Segmentos de Clientes:**
  - Propietarios de viviendas
  - Empresas y oficinas
  - Complejos residenciales
  - Administradores de propiedades

**2. Propuesta de Valor:**

- Plataforma digital que facilita la solicitud y gestión de servicios de mantenimiento, reparación e instalación de aire acondicionado, ofreciendo transparencia en precios y disponibilidad rápida de técnicos calificados.

**3. Canales:**

- Aplicación web
- Aplicación móvil
- Redes sociales
- Publicidad en línea

**4. Relaciones con Clientes:**

- Atención al cliente en línea
- Sistema de reseñas y calificaciones
- Programa de fidelización

**5. Fuentes de Ingresos:**

- Comisiones por cada servicio completado
- Suscripciones premium para servicios adicionales
- Publicidad dirigida

**6. Recursos Clave:**

- Equipo de desarrollo de software
- Servidores y recursos de cómputo proporcionados por la empresa socia
- Técnicos calificados

**7. Actividades Clave:**

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma
- Marketing y adquisición de usuarios
- Gestión de relaciones con técnicos y clientes

**8. Socios Clave:**

- Empresa socia en el sector de aire acondicionado
- Proveedores de equipos
- Técnicos y contratistas

**9. Estructura de Costos:**

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma
- Marketing y publicidad
- Soporte y atención al cliente
- Comisiones a técnicos