**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**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socio Clave**  ¿Con quién necesitas colaborar?  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) | **Actividades Clave**  ¿Qué actividades necesitas realizar?  Desarrollo y mantenimiento de la aplicación web.  Marketing y promoción de la aplicación.  Atención y soporte al cliente.  Actualización constante y mejora del software. | **Propuesta de Valor**  ¿Qué problema estás resolviendo y qué beneficios ofreces?  Problema: Las empresas y técnicos de aire acondicionado necesitan gestionar eficientemente las órdenes de servicio, seguimiento de reparaciones, y mantenimientos.  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. | **Relaciones con los clientes**  ¿Cómo interactuarás con tus clientes?  Soporte técnico en línea y por teléfono.  Chat en vivo en la aplicación.  Envío de notificaciones y actualizaciones por correo electrónico. | **Seguimientos de Clientes**  ¿A quién estás sirviendo?  Empresas de mantenimiento de aire acondicionado.  Técnicos independientes.  Clientes residenciales y comerciales que necesitan servicios de reparación y mantenimiento de aire acondicionado. |
|  | **Recursos Clave**  ¿Qué recursos necesitas?  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). |  | **Canales**:  ¿Cómo llegarás a tus clientes?  Página web de la aplicación.  Marketing digital (redes sociales, SEO, SEM).  Colaboración con la empresa socia para promoción.  Ferias y eventos del sector. |  |
| **Estructura de Costos**  ¿Cuáles serán tus costos principales?  Desarrollo de software (salarios, licencias de software).  Infraestructura de TI (servidores, almacenamiento, ancho de banda).  Marketing y publicidad.  Soporte al cliente. | | | **Fuentes de ingreso**  ¿Cómo ganarás dinero?  Suscripción mensual o anual para empresas.  Pago por uso para técnicos independientes. | |

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