

TALLER PRACTICO DE MODELO CANVAS Y DOFA

DOCENTE: RUBÉN DARÍO GONZÁLEZ BARRERA

ASIGNATURA:

ESTRUCTURA DE DATOS

ESTUDIANTES:

DEIBID BENAVIDES YAYA

MATEO RAMIREZ ORTIZ

MATEO ALEJANDRO VARGAS VALERO

NRC: 80986

INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD MINUTO DE DIOS

FECHA DE ENTREGA: 9/11/2025

Lo que se Entrego en el Documento

- **Formato de entrega: Documento o presentación (PDF, PowerPoint).**
- **Contenido mínimo:**
 1. **Breve descripción del proyecto (1 párrafo).**
 2. **Matriz DOFA con estrategias.**
 3. **Modelo Canvas completo.**

OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Crear un sistema **aplicación móvil o web** que permita a los usuarios gestionar, organizar y mantener actualizada su red de contactos de manera eficiente y proactiva. El objetivo final es mejorar la calidad de las relaciones profesionales y personales al asegurar que la información crítica esté siempre disponible y al facilitar el seguimiento oportuno de interacciones importantes.

CONTEXTO DEL PROYECTO

1. Problema a Solucionar (La Necesidad)

- **Fragmentación de la información:** Los datos de contacto están dispersos (teléfono, correo, redes sociales, aplicaciones de chat).
- **Desactualización:** Los contactos cambian de trabajo, número o email, haciendo que las agendas tradicionales queden obsoletas rápidamente.
- **Falta de seguimiento:** Se pierden oportunidades de negocio o de mantener relaciones valiosas porque no hay un recordatorio para retomar el contacto.

2. Producto (La Solución Propuesta)

El proyecto consiste en el desarrollo de una Agenda de Contactos Digital Inteligente que ofrezca las siguientes capacidades, como mínimo:

- **Registro Centralizado:** Almacenamiento de múltiples campos de información (teléfono, email, puesto, notas de interacción, etc.).
- **Funcionalidades Clave:** Creación, edición, búsqueda y eliminación rápida de contactos.
- **Funciones Avanzadas (Diferenciación):** Sincronización automática de datos con plataformas externas (si aplica) y recordatorios programables para el seguimiento de contactos.

DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL PROYECTO:

Conecta pro es una aplicación móvil (Android/iOS) y plataforma web complementaria diseñada para trascender la funcionalidad básica de una agenda de contactos estándar. Su propósito central es funcionar como un Sistema Personal de Gestión de Relaciones PRM que no solo almacena datos, sino que también impulsa la acción y el seguimiento proactivo de la red de contactos del usuario.

MATRIZ DOFA con Estrategias

Aspecto	Descripción (Ejemplos para Conecta pro)
Fortalezas (F)	<p>F1: Enfoque de nicho (profesionales/emprendedores), no solo agenda genérica.</p> <p>2: Funcionalidad de sincronización automática y actualización de datos (propuesta de valor clave).</p> <p>3: Interfaz de usuario intuitiva y diseño profesional (factor diferenciador).</p>
Oportunidades (O)	<p>O1: Creciente necesidad de gestión de redes de contacto profesional postpandemia.</p> <p>2: Tendencia al uso de herramientas móviles para la gestión empresarial.</p> <p>3: Posibilidad de integración con otras plataformas (calendarios) para generar alianzas.</p>
Debilidades (D)	<p>D1: Poca experiencia inicial en la gestión de una comunidad de usuarios.</p> <p>2: Desarrollo intensivo en recursos por la necesidad de integrar múltiples aplicaciones de terceros (mayor complejidad técnica).</p> <p>3: Dependencia de la política de privacidad y seguridad de las grandes plataformas (Apple/Google).</p>
Amenazas (A)	<p>1: Competencia directa de grandes jugadores (Google CRM ligeros gratuitos. 2: Alta sensibilidad de los usuarios a la privacidad de datos de contacto (riesgo de baja adopción). 3: Rápido cambio en las plataformas de redes sociales que obligue a programar integraciones.</p>

IDEA DEL PROYECTO

Es una aplicación móvil de agenda de contactos premium su objetivo es ir más allá del simple almacenamiento de números, ofreciendo herramientas de gestión de relaciones CRM ligero para profesionales. Permite categorizar contactos por prioridad/relación, registrar interacciones y obtener recordatorios de seguimiento.

FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS CLAVE

Tipo de Estrategia	Descripción
FO	F1 O2: Aprovechar el enfoque de nicho profesional y la tendencia móvil para posiciona como la herramienta para él y gestión de relaciones de negocios.
DO	D2 O3: Minimizar la complejidad técnica (D2) enfocando el desarrollo de integraciones con plataformas (O3) que ofrezcan documentación y soporte de API robusto, permitiendo el desarrollo de alianzas.
FA	1FA Usar la sincronización automática y la actualización de datos como el principal argumento de venta para diferenciarse de los competidores genéricos y CRM gratuitos.
DA	D3 A2: Contrarrestar la preocupación por la privacidad con una política de seguridad de datos transparente y clara, certificada por

MODELO CANVAS

Bloque	Descripción (Ejemplos para Conecta Pro)
1. Segmentos de Clientes	Profesionales y Emprendedores consultores, agentes de ventas, Ceos de y cualquier persona que dependa de su red de contactos para generar ingresos. Usuarios que valoran la eficiencia y el tiempo.
2. Propuesta de Valor	"La agenda que hace el seguimiento por ti." Soluciona el problema de pérdida de contactos y de oportunidades de seguimiento en agendas estáticas. Ofrece una base de datos de contactos siempre actualizada y activa, facilitando la gestión profesional de relaciones.
3. Canales	Tiendas de Aplicaciones: Google Play Store y Apple App Store de Contenidos: Blog con consejos de y gestión de leads. Redes Sociales Profesionales: LinkedIn y grupos de emprendedores.
4. Relaciones con Clientes	Soporte automatizado y por chat: Para dudas técnicas. Soporte personalizado (Premium): Tutorías y consultas para usuarios de suscripción alta. Comunidad en línea: Creación de un foro para compartir mejores prácticas.
5. Fuentes de Ingreso	Modelo de Versión gratuita con límite de contactos y funcionalidades básicas. Suscripción Mensual/Anual (Acceso ilimitado, sincronización avanzada, funciones CRM y soporte prioritario.
6. Recursos Clave	Plataforma Tecnológica: Código fuente y servidores escalables. Talento Humano en Equipo de desarrollo, diseño Datos Información: Bases de datos de contactos y aplicación de redes sociales.

Bloque	Descripción (Ejemplos para Conecta Pro)
7. Actividades Clave	Desarrollo y Mantenimiento de la App: (Core del producto). Gestión de las Integraciones y Mantener la sincronización con otras plataformas. Marketing Digital: Generación constante de contenido y adquisición de usuarios.
8. Socios Clave	Proveedores de Servicios Cloud AWS, Google Cloud, Azure Plataformas de Pago Influencias o Mentores de Negocios y Ventas Para promoción y difusión.
9. Estructura de Costos	Costos Fijos: Salarios del equipo de desarrollo, alojamiento de servidores. Costos Variables Costos de adquisición de clientes y licencias de aplicaciones de pago.