Control de ingreso de personal a La Finca La Sierra

Elaborado por:

Viviana Andrea Guerrero Ordóñez, [vaguerreroo@uqvirtual.edu.co](mailto:vaguerreroo@uqvirtual.edu.co), 3154415379

|  |
| --- |
| *Modelo de Negocio Canvas* |

**Índice de contenido**

[1 Introducción 4](#_Toc515204829)

[2 Mapa general del modelo de negocio Canvas 4](#_Toc515204830)

[3 Segmentos de clientes 5](#_Toc515204831)

[4 Propuestas de valor 5](#_Toc515204832)

[5 Canales 5](#_Toc515204833)

[6 Relación con el cliente 5](#_Toc515204834)

[7 Fuentes de ingresos 5](#_Toc515204835)

[8 Recursos clave 5](#_Toc515204836)

[9 Actividades clave 5](#_Toc515204837)

[10 Asociaciones o alianzas clave 5](#_Toc515204838)

[11 Estructura de costos 6](#_Toc515204839)

**Control de versiones**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Fecha** | **Número** | **Actualización** |
| 25-04-2018 | 1.0 | plantilla base para el Canvas |
| 28-05-2018 | 1.1 | Modificación de la plantilla base Canvas |
|  |  |  |

# 1 Introducción

Este documento trabajara bajo las premisas del modelo de Canvas, se verá como el sistema **CIFS** se convierte en una propuesta de valor, una propuesta atractiva y que genera ingresos monetarios, lo que se pretende mostrar es como un generando el modelo de negocio del **CIFS** podemos ver lo rentable y necesario del proyecto para los clientes potenciales.

Canvas, clientes, ingresos, recursos, aliados, canales, software

# 2 Mapa general del modelo de negocio Canvas

El modelo Canvas se fundamenta en la existencia de una propuesta de valor, la cual deber ser comunicada a los potenciales clientes. Esto conlleva a la necesaria disponibilidad de recursos y obliga a establecer relaciones con agentes externos e internos.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aliados Clave**  -Propietarios de las fincas  -Parquesoft sería un importante asociado, al poder contar con sus aliados y disponibilidad de conocimientos además de la experiencia.  Segmentos | **Actividades Clave**  -Contratación de personal acertada  - Las actividades claves basada en la plataforma o red. | **Propuesta de Valor**  -Reducción de riesgos a la hora de la contratación e ingreso de personal a una propiedad rural  -simplificar el proceso de realización de la nomina | | **Relación con el Cliente**  -Asistencia personal con el cliente durante el proceso de implantación del sistema CIFS y posterior a la operación. | **Segmentos de Clientes**  Particulares propietarios de grandes predios donde es difícil el control de las personas que entran y salen.  Empresas con falta de control sobre el ingreso de sus empleados. |
| **Recursos Clave**  -recursos humanos(ingenieros de software, desarrolladores, márquetin)  -recursos económicos  -recursos físicos  -recursos intelectuales (datos del usuarios) | **Canales**  **-**contacto directo con los clientes  -Visitas a predios  -Voz a voz  -Redes sociales |
| **Estructura de Costes**  Costos fijos: personal encargado del diseño y desarrollo del aplicativo, márquetin y establecimiento de culminación inicial con cliente.  Otros costos: personal de asesorías, atención al cliente mejoras y actualización del aplicativo. | | | **Estructura de Ingresos**  -Los ingresos estarían representados en una concesión de licencia  -cuotas por publicidad  - un posterior apoyo y seguimiento al cliente  -mejoras actualizaciones de la plataforma  - nuevas aplicaciones o funciones solicitadas por el cliente o el usuario | | |

# 3 Segmentos de clientes

Es necesario conocer los diferentes grupos de personas a los que se quiere ofrecer nuestros productos o servicios. Los clientes son la base de todo el negocio por lo que se tiene que conocer perfectamente cada uno de los segmentos y conocer sus necesidades.

En nuestro caso el segmento de clientes son propietarios de fincas, empresas

# 4 Propuestas de valor

Es necesario definir bien la propuesta de valor, definir qué nos diferencia de la competencia y que nos acerca a potenciales clientes. Se debe explicar el producto/servicio que se ofrece a los diferentes segmentos de clientes.

# 5 Canales

Es necesario entender cuáles son los procesos por los que se entrega la propuesta de valor a los clientes, a cada segmento de clientes. Se debe determinar cómo comunicarnos, cómo vamos a alcanzar y cómo entregar la propuesta de valor a los clientes.

# 6 Relación con el cliente

Es necesario entender cómo establecer diferentes tipos de relaciones con los diferentes segmentos de clientes.

# 7 Fuentes de ingresos

Es necesario definir la forma en que la empresa genera los ingresos para cada cliente. Los ingresos se pueden obtener de forma directa o indirecta.

# 8 Recursos clave

Es necesario describir los recursos más importantes que son necesarios para el funcionamiento del negocio.

# 9 Actividades clave

Es necesario desarrollar una serie de actividades (procesos de producción, marketing…) para entregar la propuesta de valor.

# 10 Asociaciones o alianzas clave

Es necesario definir las alianzas necesarias para ejecutar nuestro modelo de negocio con garantías y podamos optimizar la propuesta de valor

# 11 Estructura de costos

Es necesario registrar y comprobar todos los costes en los que se incurren al operar el modelo de negocios. Así podemos optimizar los costes para diseñar un modelo de negocios más eficaz.