

Socios clave



¿Cuáles son los socios clave de mi negocio?
 ¿Cuáles son los socios clave de mi negocio?
 ¿Qué recursos clave necesito a partir de terceros socios?
 ¿Qué actividades clave requieren de socios?

Modelos de socios clave
 Socio de distribución
 Socio de tecnología
 Socio de marketing

Actividades clave



Las actividades clave requeridas son el desarrollo de una aplicación móvil, sumado a la presencia de servidores ya sea de terceros o de la misma empresa. Además se requerirá la adquisición o diseño de un lector QR. La propuesta sería presentada a los clientes de manera individual para poder adaptarlo según las necesidades requeridas de los mismos. Se le solicitará a los empleados que descarguen la aplicación desde Google Play - Apple Store y luego ingresar nombre de usuario y contraseña provisto por la empresa

Recursos clave



¿Qué recursos clave requieren nuestros productos o servicios?
 ¿Cuáles son los recursos clave de mi negocio?
 ¿Cuáles son los recursos clave de mi negocio?

Tipos de recursos
 Humano
 Tecnológico
 Financiero

Propuestas de valor



Aplicación de gestión de recursos humanos que brinda mejor trazabilidad a los empleados reduciendo la brecha entre administración y planta. Toda la información generada en la empresa se refleja e impacta inmediatamente en todas las áreas en tiempo real, por lo que se logra así un manejo unificado, instantáneo e integrado de la información. Nos enfocamos en desarrollar y administrar eficientemente el capital humano y rentabilidad de la empresa:

- Recibos de sueldo con firma electrónica / firma digital
- Gestión de tiempos y licencias (control de horas)
- Capacitaciones online
- Control de vencimiento de documentación (carnet de conducir y exámenes médicos)

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación quiero que establezca con y mantenga con mis clientes?
 ¿Cuáles son los canales de venta?
 ¿Cuáles son los canales de venta?
 ¿Cómo puedo mejorar mi relación con los clientes?
 ¿Cómo puedo mejorar mi relación con los clientes?

Tipos de relaciones
 Relaciones de distribución
 Relaciones de marketing
 Relaciones de servicio al cliente

Canales



¿En qué canales quiero que estén disponibles mis productos o servicios?
 ¿Cuáles son los canales de venta?
 ¿Cuáles son los canales de venta?
 ¿Cómo puedo mejorar mi relación con los clientes?
 ¿Cómo puedo mejorar mi relación con los clientes?

Tipos de canales
 Canales de distribución
 Canales de marketing
 Canales de servicio al cliente
 Canales de venta
 Canales de distribución
 Canales de marketing
 Canales de servicio al cliente

Segmentos de cliente



Atenderemos empresas del sector Gas y Petróleo y afines (grandes y PyMEs), principalmente del sector privado pero también del sector público, que en general necesitan servicios y soportes para lograr un desarrollo profesional que les permita asegurar el cumplimiento de las leyes y regulaciones a que la organización está sujeta (leyes, reglamentos, decretos, resoluciones y Convenios Colectivos de Trabajo específicos de la actividad).

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes de mi negocio?
 ¿Qué recursos clave necesito a partir de terceros socios?
 ¿Qué actividades clave requieren de socios?

Modelos de estructura de costes
 Estructura de costes
 Estructura de costes

Tipos de estructura de costes
 Estructura de costes
 Estructura de costes



Fuentes de ingresos

Los ingresos consistirán en la venta del servicio ofrecido, sumado a una cuota mensual para pagar el mantenimiento, mesa de ayuda y actualizaciones. Al ser un servicio personalizado, armado a medida de las necesidades de cada cliente, no es viable manejar una tarifa plana para todos los clientes. Es necesario presupuestar de manera correcta cada trabajo, utilizando bases medibles como: horas de trabajo, periodicidad de los informes, tamaños de nóminas, nivel de seguimiento de las actividades, proyectos puntuales, viáticos por día, entre otras cosas.

