

## Socios Clave



Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave?  
 Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave?  
 Que actividades realizan nuestros socios clave?

motivaciones para realizar alianzas:  
 Optimización y economía Reducir riesgo e incertidumbre  
 Adquisición de recursos y actividades particulares

## Actividades Clave



- 1) Organización interna, que permita crear un sistema de gestión y procesos, sólidos y escalable en cualquier mercado. En particular trabajar en la generación y desarrollo de roles y la incorporación de nuevos perfiles.
- 2) Desarrollar marketing de contenido de valor, basado en testimonio reales de nuestros clientes y en las necesidades puntuales de cada segmento de mercado que abordamos.
- 3) Ampliar y perfeccionar los canales de comunicación y comercialización.
- 4) Concluir la expansión territorial en Argentina, pensando en un pronto proceso de internacionalización, basado en las oportunidades de mercado actuales.
- 5) Dar comienzo al desarrollo de nuevas actualizaciones: Declaración jurada y permisos de circulación digitales.
- 6) Finalizar los procesos de registro de marca y obra publicada.



## Recursos Clave

Que recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?  
 nuestros canales?  
 nuestras relaciones con los clientes?  
 nuestras fuentes de ingreso?

tipos de recursos:  
 Físicos  
 Intelectuales (Marcas, patentes, derechos de autor, datos)  
 Humanos  
 Financieros

## Propuesta de Valor



De forma eficiente, sencilla e innovadora permitimos a nuestros clientes transformar y digitalizar procesos claves en la gestión de actividades diarias, logrando la optimización de recursos y aumento de seguridad, mejorando la toma de decisiones, rentabilidad y experiencia de sus clientes.

Este objetivo lo logramos a partir de la creación e implementación de un SAAS, compuesto por un aplicativo móvil y back-office administrativo, personalizables, que permite:

- 1) Registro digital de personas en espacios cerrados y abiertos.
- 2) Confección de un perfil de cliente/empleador/turista.
- 3) Seguimiento en tiempo real de la ocupación y concentración de personas.
- 4) Digitalización de documentación como declaraciones juradas y permisos de circulación.
- 5) Trazabilidad en tiempo real del nexo epidemiológico frente a un caso positivo de Covid-19, identificando cadenas de contagios y puntos críticos.
- 6) Procesamiento de grandes volúmenes de información en la nube, generando una base de datos, fuente para la confección de estadísticas y métricas.

Ofrecemos un producto modular, configurable de acuerdo a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

## Relación con Clientes



Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes?  
 Que relaciones hemos establecido?  
 Cuan costosas son?  
 Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?

ejemplos:  
 Asistencia Personal Asistencia Personal Dedicada Auto Servicio Servicios Automatizados Comunidades



## Canales

A través de que canales nuestros segmentos de clientes quieren ser alcanzados?  
 Como los estamos alcanzando ahora? Como estan integrados nuestros canales? Cuales Funcionan Mejor?  
 Cuales son los mas rentables?  
 Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?

fases del canal:  
 1. Crear conciencia Como creemos conciencia de los productos y servicios de nuestra compañía?  
 2. Evaluación Como sabemos si que nuestros clientes evalúan nuestra propuesta de valor?  
 3. Compra Como podemos permitir que nuestros clientes compren productos o servicios específicos?  
 4. Entrega Como proveemos servicio Post venta?  
 Como estamos entregando la propuesta de valor a los clientes?  
 5. Post Venta

## Segmentos De Clientes



- 1) Dueños de locales comerciales: bares, restaurantes, gimnasios, clubes deportivos, entre otros.
- 2) Instituciones y organismos públicos: Gobiernos nacionales, provinciales, municipalidades, policía, tránsito, sector de servicios, entre otros.
- 3) Departamento de RR-HH y QHSE de empresas privadas y públicas.
- 4) Organizadores de eventos sociales como casamientos, día festivo, y otros.

Inicialmente pertenecientes y ubicados en el territorio argentino, con próxima expansión a países limítrofes.

Deben estar interesados en implementar herramientas tecnológicas e innovadoras, en sus procesos y actividades diarias, percibiendo la información como fuente fehaciente y segura, con la finalidad de mejorar la toma de decisiones.

Sus procesos deben estar relacionadas con la atención de personas, administración de personal y desarrollo de actividades dentro de sus establecimientos o territorios.



## Estructura De Costos

Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio?  
 Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?

Su negocio es mas:  
 Enfocado al costo/estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización, mucho outsourcing) Enfocado al valor/  
 Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium)

Ejemplo de características:  
 Costos fijos (Salarios, rentas, Utilidades) Costos Variables  
 Economías de escala Economías de alcance

## Fuente De Ingresos

- 1) Ingreso mensual por el uso de nuestra herramienta digital: Se base en un pago fijo mensual de acuerdo al tipo de servicio a utilizar
  - a) Solo aplicativo móvil + un informe semana de estadísticas.
  - b) Aplicativo móvil + Back-office administrativo
 A su vez se plantea un esquema de descuentos por cantidad de usuarios contratados y tiempo de permanencia. Dependiendo las funciones habilitadas en la aplicación, variará el valor del usuario generado.
- 2) Ingreso por licencias de usos de nuestro producto por terceros.
- 3) Desarrollo de soluciones personalizadas y únicos a partir de la base de nuestra herramienta digital. Ejemplo: Sistema de gestión de atención en Hospitales o Sistema de digitalización en controles viales de pasos fronterizos.
- 4) Alianzas comerciales con empresas/emprendimientos afines:
  - a) Empresas de desinfección de espacios con tecnología UV o de vaporización.
  - b) Empresa de totems de medición automática de temperatura.
  - c) Emprendimientos inmobiliarios o comerciales con el objetivo de incluir el sistema en sus desarrollos o franquicias.

