

1. Lienzo Propuesta de Valor

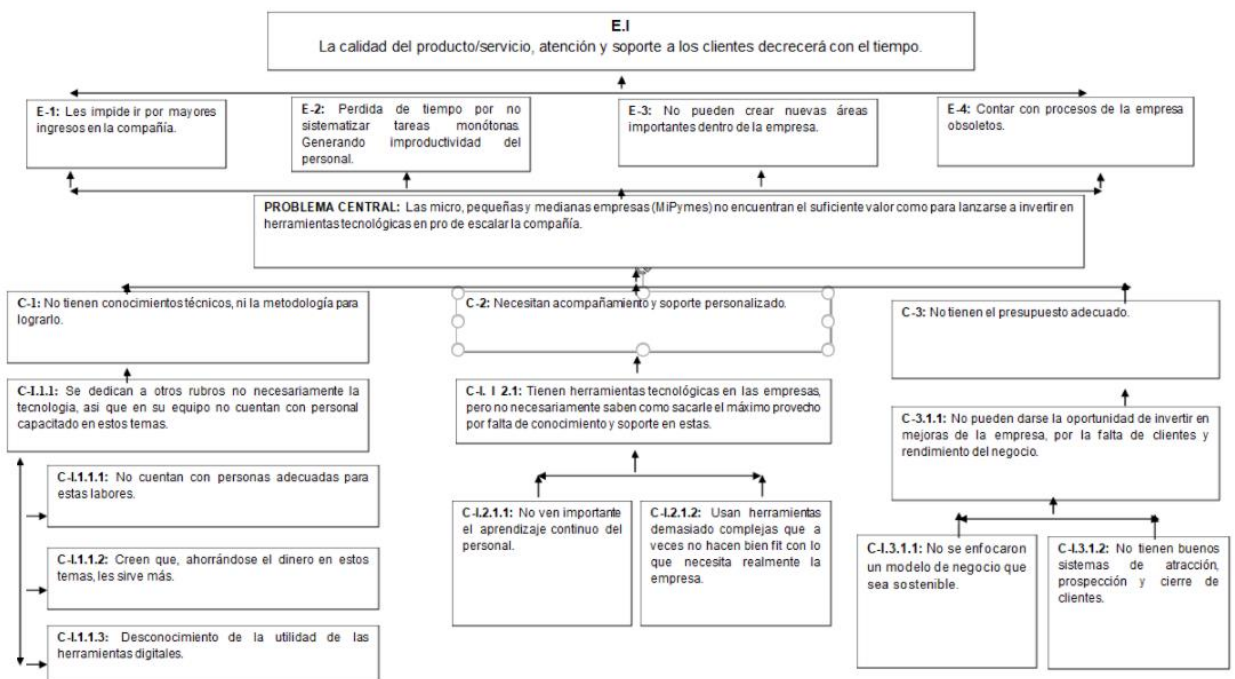
El lienzo de propuesta de valor está conformado por dos partes en donde se define el segmento de mercado y la propuesta de valor en estos dos se llega a un encaje para poder definir una propuesta en base a la definición del segmento al cual se quiere llegar. Para dicho lienzo fue necesario crear un mapa de empatía y perfil de persona la cual se relaciona con la iniciativa del negocio.

2. Validación y ajustes a la propuesta de valor

A continuación, a través de encuestas y entrevistas a público definido por el mapa de empatía se pretende realizar y hacer una validación de cuáles son los dolores presentados por el perfil seleccionado como potenciales clientes o usuarios y así realizar un análisis correspondiente para llegar al encaje necesario en la propuesta de valor.

Obtener información de los clientes o del perfil al cual se apunta inicialmente permite saber si la propuesta de valor que se va a iterar es adecuada y asimismo reducir los riesgos que la solución planteada vaya a ofrecer para los clientes. Es importante durante este plan poder pivotar y revisar los hallazgos para realizar los ajustes que sean necesarios en la propuesta.

3. Árbol de problemas

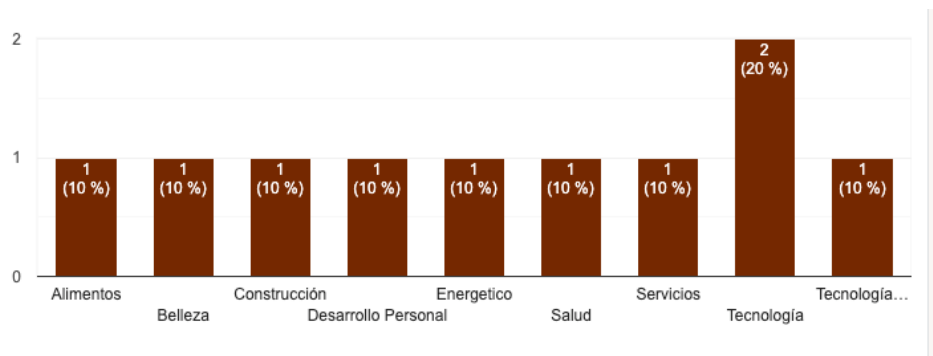


4. Resultados de las validaciones (Encuesta):

En cuanto a la encuesta pudimos identificar diferentes patrones que nos ayudan a identificar posibles dolencias en nuestros clientes potenciales:

- Sector empresarial para el cual trabaja

Hallazgos: Se muestra un pool bastante diverso de sectores empresariales que van desde los alimentos hasta el sector salud.



- ¿Su empresa ha tenido acercamiento con empresas de consultoría de cualquier tipo? Si/no - En caso afirmativo en cual/les área/s?

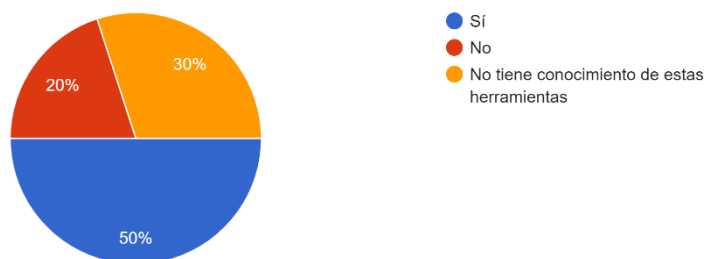
Hallazgos: Se obtiene que un 80% de las respuestas obtenidas no se ha tenido un acercamiento a una consultoría. En el 20% restante se tuvo acercamiento en consultorías tecnológicas y de tipo técnicas.

- Si la pregunta anterior fue afirmativa, ¿Qué razones le llevaron a tomar la consultoría?

Hallazgos: En el 20% de los encuestados el motivo para solicitar una consultoría fue para búsqueda de conocimiento especializado acompañamiento para hacer actualización de infraestructura tecnológica.

¿Ha tenido relación con tecnologías a fines, con la cuarta revolución industrial?

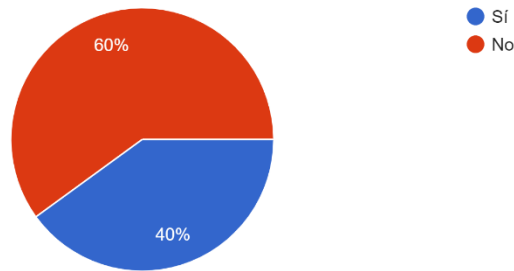
10 respuestas



Hallazgos: Las personas encuestadas e identificadas como clientes objetivos a través del mapa de empatía, gran parte, no tiene conocimiento de las herramientas afines a las tecnologías, esto puede ser un indicio de la necesidad de implementación de soluciones y asesorías afines que ayuden a impulsar el modelo de negocio de estas empresas en pro de los objetivos planteados por las compañías.

¿Su empresa cuenta con un área dedicada a tecnología?

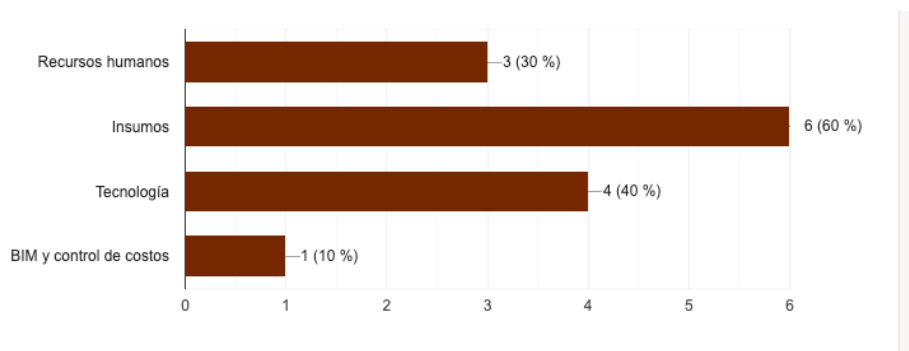
10 respuestas



Hallazgos: Por otra parte, y según los datos obtenidos con relación a la pregunta de ¿su empresa cuenta con un área dedicada a la tecnología? Nos encontramos un panorama que corrobora una de nuestras hipótesis en la cual deja entrever que las empresas no están lo suficientemente enteradas de la importancia de la generación de un área la cual les brinde soluciones en operaciones logísticas, contables, RRHH.

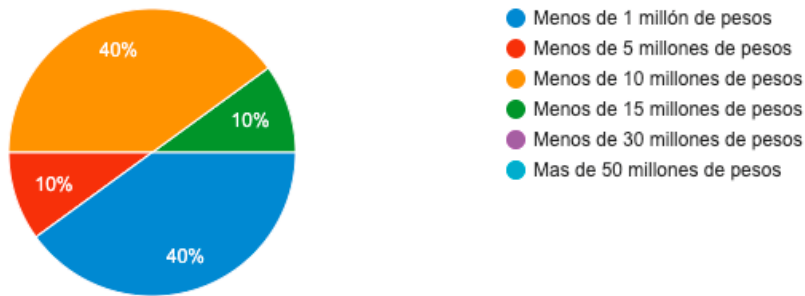
- ¿A qué área suele destinar su presupuesto?

Hallazgos: Indudablemente dos de las áreas que más presupuestos tienen involucradas las empresas son la de recursos humanos y entes caso insumos debido a que se encuentran referenciadas empresas del sector alimenticio y salud en donde estos hacen parte del día a día de su operación.



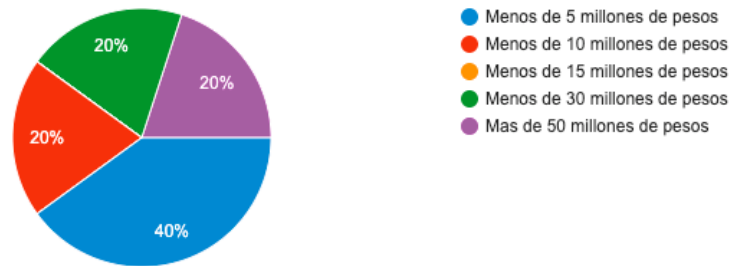
- ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en una consultoría orientada en tecnología?

Hallazgos: Se puede evidenciar que en el sector de Pymes el monto para consultorías es bastante bajo en donde un 50% podrían pagar menos de 5 millones por una consultoría orientada a tecnologías. Esto nos indica a pensar en que debemos ajustar los costes a esta realidad del segmento.



- ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir en tecnología para su empresa?

Hallazgos: En tecnología se puede observar un comportamiento similar a la pregunta anterior. En este caso un 60% de los encuetados se permitirían invertir en tecnología montos de hasta 10 millones de pesos (20% < 5M 40% < 10M)



- ¿Qué cambios realizaría o qué aspectos mejoraría en su modelo de negocio para invertir en este?

Hallazgos: Se encuentra que los cambios para invertir en su negocio serian aquellos por los cuales se perciban mejoras en sus servicios con el uso de tecnologías o procesos que aumenten sus ingresos

1. No tengo conocimientos
2. Automatización de procesos, aplicaciones de gestión de la información, centralización de la información, analítica de datos
3. La metodología
4. automatización
5. Mejora o implementación de un plan marketing de para el área de servicios
6. Asimilación de tecnologías BIM y su sostenibilidad
7. Implementar IA y sistematizar procesos de atención y gestión del servicio
8. Mayores ingresos
9. Integración de nuevas tecnologías, capacitación y trabajo sobre la IA e Ecommerce
10. Mejoraría el sistema de inventario

5. Anexo de entrevistas:

A continuación, se adjuntan URLs de algunas de las entrevistas realizadas al cliente objetivo definido en el Buyer person.

[Entrevista Mauricio Hernández Validación de problemas](#)



[Entrevista Cesar Validación de problemas](#)

