

Centros de costo

Socios clave

¿Quién debería participar cuando produzcas y entregues tu solución?

Las asociaciones clave son alianzas estratégicas que ayudan a Alpha Team IIC a potenciar su propuesta de valor, acceder a recursos críticos, reducir riesgos y mejorar la eficiencia. Las asociaciones clave se dividen en las siguientes categorías:

- Aliados Estratégicos**
 - Organizaciones certificadoras de sostenibilidad:**
 - Alianzas con entidades que certifican estándares como ISO 14001 (gestión ambiental) o el **P5 de GPM**, lo que fortalece la credibilidad de los servicios ofrecidos.
 - Entidades educativas y de investigación:**
 - Universidades y centros de investigación que apoyen la actualización continua del conocimiento en sostenibilidad e innovación. Por ejemplo, colaboraciones con la **Universidad Nacional de Colombia** o la **Universidad EAN**.
 - Asociaciones empresariales:**
 - Gremios y cámaras de comercio (como **Confecámaras**) que faciliten el acceso a MIPYMES interesadas en servicios de sostenibilidad.
- Proveedores de Tecnología**
 - Desarrolladores de software y plataformas digitales:**
 - Empresas que ofrezcan herramientas tecnológicas para el desarrollo de las plataformas colaborativas y la capacitación en línea.
 - Proveedores de tecnologías de prototipado rápido:**
 - Empresas que suministren tecnologías como impresoras 3D, software de simulación y materiales sostenibles.

- Alianzas Financieras**
 - Entidades de financiamiento sostenible:**
 - Bancos y fondos de inversión interesados en apoyar proyectos que contribuyan al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).
 - Programas gubernamentales de apoyo a MIPYMES:**
 - Alianzas con instituciones como el **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo** o **INNPULSA Colombia**, que promuevan la sostenibilidad y la innovación empresarial.
- Asociaciones Internacionales**
 - Redes globales de sostenibilidad:**
 - Alianzas con organizaciones como el **World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)** o el **Foro Económico Mundial**, para mantenerse al día con las tendencias internacionales.
 - Organismos multilaterales:**
 - Colaboraciones con entidades como el **Banco Interamericano de Desarrollo (BID)** o la **Corporación Financiera Internacional (IFC)**, que promuevan proyectos de desarrollo sostenible.

- Clientes Estratégicos**
 - Clientes piloto:**
 - Selección de MIPYMES que participen en las pruebas iniciales de los servicios, generando casos de éxito y retroalimentación para mejorar la propuesta de valor.

Estas asociaciones clave permiten a Alpha Team IIC fortalecer su posicionamiento, acceder a recursos tecnológicos y financieros, y establecer relaciones de confianza con los actores relevantes en el ecosistema de innovación sostenible.

Actividades clave

¿Qué necesitas hacer para producir, comercializar y entregar tu solución?

Las **actividades clave** de Alpha Team IIC son las operaciones principales necesarias para entregar su propuesta de valor, llegar a sus clientes y mantener la eficiencia del modelo de negocio. Estas actividades pueden agruparse en cuatro categorías principales:

- Diseño y Prestación de Servicios**
 - Consultoría personalizada en sostenibilidad:**
 - Realización de diagnósticos para identificar oportunidades de mejora.
 - Desarrollo de estrategias sostenibles alineadas con el estándar **P5 del GPM** y los **ODS**.
 - Acompañamiento en la implementación de soluciones prácticas.
 - Desarrollo e implementación de plataformas colaborativas:**
 - Diseño de herramientas digitales adaptadas a las necesidades de los clientes.
 - Integración de sistemas que fomenten la innovación interna y la colaboración en equipos.
 - Prototipado rápido:**
 - Uso de tecnologías como impresión 3D, simulaciones y pruebas de concepto para validar ideas.
 - Adaptación de soluciones tecnológicas sostenibles a proyectos específicos.
 - Programas de formación en innovación:**
 - Diseño de contenido educativo sobre sostenibilidad e innovación.
 - Impartición de talleres, capacitaciones y cursos personalizados.
- Gestión de Relaciones con los Clientes**
 - Fidelización de clientes:**
 - Seguimiento continuo a los resultados obtenidos por los clientes.
 - Implementación de encuestas de satisfacción y retroalimentación.
 - Generación de casos de éxito:**
 - Documentación de proyectos destacados para atraer nuevos clientes.
 - Publicación de casos en redes sociales y plataformas de la empresa.
- Innovación y Desarrollo Interno**
 - Monitoreo de tendencias globales:**
 - Actualización constante sobre estándares internacionales, tecnología y mejores prácticas en sostenibilidad.
 - Participación en redes de sostenibilidad, conferencias y foros.
 - Desarrollo de capacidades internas:**
 - Capacitación continua del equipo en herramientas digitales, innovación y sostenibilidad.
 - Investigación y desarrollo (I+D) para mejorar la eficiencia de los servicios ofrecidos.
 - Gestión Operativa**
 - Optimización de procesos internos:**
 - Automatización de tareas administrativas y operativas mediante herramientas digitales.
 - Gestión eficiente de recursos para garantizar la sostenibilidad de la empresa.
 - Alianzas estratégicas:**
 - Desarrollo de acuerdos con socios clave, como proveedores de tecnología y entidades educativas.

Las actividades clave de Alpha Team IIC incluyen la **diseño y prestación de servicios innovadores**, la **gestión de relaciones con clientes**, el **monitoreo e incorporación de tendencias globales**, y la **optimización de procesos internos**. Estas actividades aseguran la entrega de valor sostenible, eficiente y adaptado a las necesidades de las MIPYMES, posicionando a la empresa como un referente en innovación sostenible.

Recursos clave

¿Qué debes hacer para producir, comercializar y entregar tu solución?

Los **recursos clave** son los activos esenciales que Alpha Team IIC necesita para ejecutar sus actividades clave y entregar su propuesta de valor a los clientes. Estos recursos se dividen en las siguientes categorías:

- Recursos Humanos**
 - Equipo de expertos en sostenibilidad e innovación:**
 - Profesionales especializados en gerencia de proyectos, sostenibilidad, tecnología y capacitación.
 - Colaboradores externos con experiencia en áreas específicas, como diseño de prototipos y desarrollo de plataformas tecnológicas.
 - Facilitadores y formadores:**
 - Personal capacitado para impartir programas de formación en sostenibilidad e innovación.
- Recursos Tecnológicos**
 - Software especializado:**
 - Herramientas para análisis y simulación, como software de diseño (CAD), plataformas de colaboración en línea y sistemas de gestión de proyectos.
 - Equipos de prototipado rápido:**
 - Impresoras 3D, simuladores y herramientas digitales que faciliten el desarrollo de pruebas de concepto.
 - Plataforma digital de la empresa:**
 - Un portal centralizado para la interacción con clientes, acceso a servicios y monitoreo de resultados.
- Recursos Financieros**
 - Capital inicial:**
 - Fondos para adquirir tecnologías, financiar operaciones y desarrollar programas piloto con clientes.
 - Acceso a financiamiento sostenible:**
 - Recursos de instituciones financieras, programas de apoyo gubernamentales o alianzas estratégicas con organismos internacionales.
- Recursos de Conocimiento**
 - Metodologías y estándares:**
 - Uso del estándar **P5 del GPM** y las mejores prácticas en sostenibilidad e innovación.
 - Datos e investigación de mercado:**
 - Estudios sobre las necesidades de las MIPYMES y tendencias de sostenibilidad empresarial.
 - Red de contactos y alianzas estratégicas:**
 - Relaciones con universidades, gremios, entidades certificadoras y proveedores tecnológicos.
- Infraestructura**
 - Espacios físicos:**
 - Oficinas y talleres equipados para reuniones, capacitaciones y desarrollo de prototipos.
 - Acceso remoto:**
 - Infraestructura tecnológica que permita la prestación de servicios virtuales y colaborativos.

Los recursos clave de Alpha Team IIC incluyen un equipo multidisciplinario especializado, tecnologías avanzadas como software de simulación y prototipado, capital para financiar operaciones, conocimiento basado en estándares internacionales y alianzas estratégicas, además de una infraestructura adaptada a las necesidades operativas. Estos recursos garantizan la entrega eficiente y sostenible de su propuesta de valor.

Estructuras de costo

La estructura de costos de Alpha Team IIC detalla los principales gastos asociados con la operación del negocio y la prestación de servicios. Estos costos se clasifican en las siguientes categorías:

- Costos Fijos**
 - Infraestructura:**
 - Alquiler de oficinas y espacios para reuniones o talleres.
 - Servicios públicos (electricidad, internet, agua, etc.).
 - Personal:**
 - Sueldos y beneficios del equipo principal (consultores, administradores y facilitadores).
 - Contratación de colaboradores externos o expertos especializados.
 - Tecnología:**
 - Desarrollo y mantenimiento de la página web y plataformas digitales.
 - Licencias de software (gestión de proyectos, diseño, simulación).
- Costos Variables**
 - Materiales y recursos:**
 - Compra de materiales para prototipado rápido (impresiones 3D, insumos de simulación).
 - Materiales para talleres y capacitaciones (manuales, presentaciones, etc.).
 - Transporte y logística:**
 - Desplazamientos del equipo a las instalaciones de los clientes.
 - Gastos asociados a la entrega de servicios presenciales.
 - Marketing y promoción:**
 - Inversiones en redes sociales, anuncios digitales y material promocional.
 - Participación en ferias, foros y eventos empresariales.
- Costos de Desarrollo e Innovación**
 - Investigación y desarrollo (I+D):**
 - Actualización de conocimientos en estándares como el **P5 del GPM** y mejores prácticas.
 - Desarrollo de nuevos servicios y metodologías innovadoras.
 - Capacitación interna:**
 - Formación continua del equipo en sostenibilidad, innovación y herramientas digitales.
- Costos de Alianzas Estratégicas**
 - Honorarios de certificadoras o socios técnicos:**
 - Colaboraciones con entidades certificadoras o asociaciones que brinden respaldo técnico.
 - Redes y suscripciones:**
 - Miembresías en redes internacionales de sostenibilidad y foros empresariales.

Modelo de Costos

Alpha Team IIC combina un enfoque **basado en costos fijos moderados** (principalmente relacionados con personal e infraestructura) con **costos variables ajustables**, dependiendo del tamaño y complejidad de los proyectos. Este modelo permite mantener una estructura financiera flexible que se adapta al crecimiento del negocio.

Propuestas de valor

¿Qué problemas resuelves y cómo los resuelves?

Las **propuestas de valor** de Alpha Team IIC destacan por ofrecer soluciones personalizadas, innovadoras y sostenibles que generan impacto económico, social y ambiental para sus clientes. Estas propuestas están diseñadas para atender las necesidades específicas de cada segmento de clientes y se resumen de la siguiente manera:

1. Innovación Sostenible Personalizada

- Diagnóstico y estrategias a medida:**
 - Diseño de soluciones adaptadas a las necesidades y objetivos específicos de cada cliente.
 - Uso de estándares internacionales como el **P5 de GPM** para garantizar impacto positivo en sostenibilidad.

- Prototipado rápido:**
 - Desarrollo y validación de ideas mediante herramientas tecnológicas como simulaciones y prototpos físicos.

2. Alineación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

- Ayuda a las empresas a cumplir con estándares internacionales y regulaciones locales vinculadas a los **ODS**, especialmente:
 - ODS 4:** Educación de calidad.
 - ODS 8:** Trabajo decente y crecimiento económico.
 - ODS 9:** Promoción de infraestructura sostenible e innovación.
 - ODS 11:** Ciudades y comunidades sostenibles.
 - ODS 12:** Fomento de consumo y producción responsables.
 - ODS 13:** Acción por el clima.

3. Accesibilidad y Escalabilidad

- Soluciones accesibles para MIPYMES:**
 - Servicios diseñados para empresas con recursos limitados, garantizando precios competitivos y alto retorno de inversión.
- Escalabilidad:**
 - Modelos de servicio que se adaptan al crecimiento de las empresas y a proyectos de mayor envergadura.

4. Mejora de la Competitividad

- Incremento en la eficiencia operativa:**
 - Identificación y optimización de procesos para reducir costos y mejorar la productividad.

- Diferenciación en el mercado:**
 - Alianzas con las empresas a posicionarse como líderes en sostenibilidad e innovación frente a sus competidores.

5. Formación y Empoderamiento

- Capacitación especializada:**
 - Programas de formación en innovación y sostenibilidad para empoderar al personal y fomentar una cultura empresarial responsable.

- Acceso a herramientas y conocimientos:**
 - Provisión de guías prácticas, talleres y plataformas digitales para facilitar la autogestión y el aprendizaje continuo.

6. Impacto Positivo en el Medio Ambiente y la Sociedad

- Reducción de impactos ambientales:**
 - Implementación de estrategias para disminuir huellas de carbono, gestionar residuos y optimizar el uso de recursos.

- Contribución al bienestar social:**
 - Apoyo a proyectos que generen beneficios sociales tangibles, como creación de empleo y fortalecimiento de comunidades.

Las propuestas de valor de Alpha Team IIC incluyen soluciones personalizadas en innovación sostenible, alineación con los ODS, accesibilidad para MIPYMES, aumento de competitividad, formación continua y estrategias que generan impactos ambientales y sociales positivos. Estas propuestas se distinguen por su capacidad de empoderar a las empresas para que sean más eficientes, responsables y competitivas en sus mercados.

Centros de ingresos

Relaciones con los clientes

¿Cómo le hablas a tu mercado respecto de tu solución? ¿Cómo adquieres clientes?

Las **relaciones con los clientes** de Alpha Team IIC están diseñadas para garantizar la satisfacción, fidelización y el desarrollo de una conexión de largo plazo con las MIPYMES, en un contexto de innovación y sostenibilidad. Estas relaciones se estructuran en tres niveles principales:

- Relación Personalizada**
 - Consultoría individualizada:**
 - Cada cliente recibe un diagnóstico único y un plan de acción diseñado específicamente para sus necesidades, asegurando soluciones adaptadas.
 - Acompañamiento continuo:**
 - Durante la implementación de los servicios, se asigna un consultor que brinda soporte técnico y estratégico.
- Relación Automatizada y Digital**
 - Plataforma digital interactiva:**
 - Los clientes acceden a un portal donde pueden:
 - Consultar el progreso de sus proyectos.
 - Descargar informes.
 - Acceder a herramientas de autogestión y simulación.
 - Comunicación eficiente:**
 - Uso de canales digitales como correo electrónico, chatbots y herramientas colaborativas para mantener una interacción fluida.
- Relación Proactiva**
 - Fidelización:**
 - Seguimiento posterior a la prestación de los servicios para evaluar impacto y oportunidades de mejora.
 - Ofrecimiento de actualizaciones y nuevos servicios que puedan beneficiar al cliente.
 - Educación y empoderamiento:**
 - Programas de formación para capacitar al personal de las MIPYMES en sostenibilidad e innovación, fomentando su independencia y crecimiento.
 - Casos de éxito:**
 - Involucrar a los clientes destacados en la generación de testimonios y estudios de caso, creando una comunidad de aprendizaje compartido.

Estrategia General

Alpha Team IIC prioriza una relación mixta con los clientes, combinando atención personalizada y herramientas digitales para optimizar la experiencia del cliente. Esto asegura que cada interacción refuerce el valor percibido y fomente la lealtad, al tiempo que se impulsa la sostenibilidad y la innovación dentro de las organizaciones atendidas.

Canales

¿Cómo entregas tu solución a los clientes y dónde la pueden encontrar?

Los **canales** de Alpha Team IIC representan cómo la empresa entrega su propuesta de valor a los clientes y cómo interactúa con ellos a lo largo del ciclo de prestación del servicio. Estos canales se agrupan en las siguientes categorías:

- Canales de Comunicación**
 - Página web corporativa:**
 - Información sobre los servicios, casos de éxito y contacto directo con la empresa.
 - Blog educativo sobre sostenibilidad e innovación.
 - Redes sociales:**
 - Uso de plataformas como LinkedIn, Instagram, Facebook y Twitter para promocionar servicios, compartir contenido educativo y generar interacción con los clientes.
 - Boletines informativos:**
 - Envío de correos electrónicos periódicos con noticias, tendencias, actualizaciones de servicios y ofertas especiales.
 - Participación en eventos y foros:**
 - Presencia en ferias empresariales, conferencias de sostenibilidad y foros de innovación para generar visibilidad y contactos estratégicos.
- Canales de Prestación de Servicios**
 - Consultoría presencial:**
 - Diagnósticos, capacitaciones y talleres realizados en las instalaciones del cliente.
 - Consultoría virtual:**
 - Uso de plataformas de videoconferencias (Zoom, Microsoft Teams, Google Meet) para ofrecer servicios remotos.
 - Plataforma digital interactiva:**
 - Herramienta en línea para el seguimiento de proyectos, acceso a documentos clave y comunicación directa con el equipo de consultoría.
- Canales de Distribución de Contenidos**
 - Webinars y talleres virtuales:**
 - Sesiones educativas sobre sostenibilidad, innovación y herramientas de mejora empresarial.
 - Publicaciones en medios especializados:**
 - Artículos y estudios publicados en revistas y portales relacionados con sostenibilidad e innovación.
 - Materiales descargables:**
 - Guías prácticas, estudios de caso y plantillas de trabajo accesibles desde la página web o redes sociales.
- Canales de Soporte Postventa**
 - Soporte técnico y estratégico:**
 - Línea directa de atención al cliente para resolver dudas o ajustar servicios implementados.
 - Encuestas de retroalimentación:**
 - Recopilación de opiniones sobre los servicios para identificar áreas de mejora.
 - Reuniones de seguimiento:**
 - Revisiones periódicas para monitorear el impacto de los proyectos y proponer ajustes.

Los canales de Alpha Team IIC incluyen la **web corporativa**, **redes sociales**, **consultoría presencial y virtual**, así como herramientas digitales para entrega y el seguimiento de servicios. Estos canales no solo aseguran la conexión con los clientes, sino también la promoción de los servicios y la construcción de relaciones a largo plazo.

Segmentos de clientes

¿Quién necesita tu solución? ¿Cuántas personas necesitan tu solución en este momento o la necesitará eventualmente?

Segmentos de Clientes para el modelo de negocio de Alpha Team IIC
Los **segmentos de clientes** de Alpha Team IIC están definidos por los tipos de empresas y organizaciones que buscan soluciones sostenibles e innovadoras. Estos segmentos incluyen:

- MIPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas)**
 - Descripción:**
 - Empresas con recursos limitados que necesitan soluciones accesibles y personalizadas para adoptar prácticas sostenibles e innovadoras.
 - Características:**
 - Alta sensibilidad al costo.
 - Necesidad de apoyo práctico y formación en sostenibilidad e innovación.
 - Interés en mejorar competitividad y cumplir con normativas ambientales.
 - Sectores clave:**
 - Manufactura, comercio, servicios y tecnología.

- Empresas Grandes**
 - Descripción:**
 - Organizaciones que buscan integrar la sostenibilidad en sus procesos para mejorar su impacto ambiental y social.
 - Características:**
 - Mayor capacidad financiera.
 - Enfoque estratégico en cumplir con estándares internacionales y reportar métricas de sostenibilidad.
 - Sectores clave:**
 - Industria, energía, construcción y tecnología.

- Entidades Gubernamentales y Programas Públicos**
 - Descripción:**
 - Organismos interesados en fomentar la sostenibilidad empresarial a nivel local y nacional.
 - Características:**
 - Necesidad de asesoría en políticas públicas, capacitación y estrategias de sostenibilidad para comunidades empresariales.
 - Requieren servicios especializados en alineación con normativas y estándares locales.

- Organizaciones No Gubernamentales (ONG)**
 - Descripción:**
 - Entidades que trabajan en sostenibilidad e impacto social y buscan aliados para implementar proyectos con empresas.
 - Características:**
 - Interés en la colaboración para lograr metas compartidas en innovación y sostenibilidad.
 - Buscan servicios flexibles y con impacto medible.

5. Asociaciones Empresariales y Gremiales

- Descripción:**
 - Agrupaciones de MIPYMES y empresas grandes, interesados en promover sostenibilidad entre sus miembros.
- Características:**
 - Necesidad de programas de formación y servicios que beneficien a múltiples empresas.
 - Requieren soluciones escalables y replicables.

Los segmentos de clientes de Alpha Team IIC incluyen MIPYMES, empresas grandes, entidades gubernamentales, ONG y asociaciones empresariales, abarcando organizaciones que buscan soluciones sostenibles, accesibles e innovadoras para mejorar su competitividad y cumplir con estándares internacionales.

Flujos de ingresos

El **flujo de ingresos** de Alpha Team IIC se genera a partir de las diversas actividades y servicios ofrecidos, adaptándose a las necesidades de sus clientes mediante modelos de precios flexibles. Estos flujos incluyen:

- Ingresos por Consultoría**
 - Proyectos personalizados:**
 - Facturación por diagnósticos, diseño e implementación de estrategias de sostenibilidad e innovación.
 - Tariffs basadas en la complejidad del proyecto, duración y recursos involucrados.
 - Consultoría por hora:**
 - Facturación por sesiones individuales o paquetes de horas de asesoría.
- Ingresos por Programas de Formación**
 - Capacitaciones presenciales y virtuales:**
 - Cobro por asistencia a talleres, cursos y seminarios especializados en sostenibilidad e innovación.
 - Tariffs definidas según el número de participantes y la duración de la capacitación.
 - Licencias para materiales educativos:**
 - Venta de acceso a guías, manuales y plantillas desarrolladas por Alpha Team IIC.
- Ingresos por Prototipado Rápido**
 - Desarrollo de prototipos:**
 - Tariffs por la creación de prototipos físicos o digitales para validar ideas de productos o procesos.
 - Costos ajustados según el tamaño, la complejidad y los materiales requeridos.
 - Asesoría en implementación tecnológica:**
 - Ingresos por asistencia en la integración de tecnologías de prototipado en las operaciones del cliente.
- Ingresos por Uso de Herramientas Digitales**
 - Suscripción a plataformas colaborativas:**
 - Modelo de ingreso recurrente mediante suscripciones mensuales o anuales para el uso de herramientas digitales desarrolladas por Alpha Team IIC.
 - Acceso a herramientas personalizadas:**
 - Venta de licencias de software y sistemas adaptados a las necesidades específicas del cliente.
- Ingresos por Alianzas y Proyectos Especiales**
 - Colaboraciones con asociaciones empresariales o gremiales:**
 - Ingresos generados por servicios masivos para los miembros de gremios o cámaras de comercio.
 - Financiamiento de proyectos especiales:**
 - Participación en convocatorias y proyectos financiados por entidades gubernamentales, ONG o fondos internacionales.

Modelo de Ingresos

Alpha Team IIC combina modelos de ingresos únicos (proyectos personalizados, desarrollo de prototipos) y **recurrentes** (suscripciones, formación continua). Esto permite diversificar las fuentes de ingresos, reducir riesgos financieros y generar flujos sostenibles a largo plazo.

El flujo de ingresos de Alpha Team IIC proviene de consultorías personalizadas, programas de formación, desarrollo de prototipos, acceso a herramientas digitales y colaboraciones estratégicas. Estos ingresos se generan a través de tarifas por proyecto, suscripciones, ventas de licencias y colaboraciones con asociaciones empresariales y gubernamentales, asegurando una fuente de ingresos diversificada y sostenible.