

Entrevista al experto en sostenibilidad

Grupo de interés:	Aliado clave, proveedor de Servicios de TI
Objetivo de la entrevista:	Validar la viabilidad del proyecto “Powerdata” relacionamiento con aliados claves o proveedores
Hipótesis o dudas para validar (del modelo de negocios):	Determinar e identificar los posibles aliados claves o proveedores que aporten al desarrollo del modelo de negocio entre la empresa, el cliente y el gobierno como aliado estratégico dentro del proceso de generación de valor.
Mensaje (es un mensaje de introducción para romper el hielo):	Somos emprendedores de una <i>start up</i> llamada Powerdata y necesitamos hacerle unas preguntas relacionadas con el modelo de negocio y la interacción con los aliados claves o proveedores locales de TI
Preguntas para realizar:	
<ol style="list-style-type: none">1. ¿Desde su posición como posible proveedor, qué valor agregado podría mejorar nuestra propuesta de valor?2. ¿Cuál sería el alcance del servicio que nos pueda ofrecer de acuerdo con nuestro modelo de negocio?3. ¿Conoce usted distribuidores o mayoristas o empresas comerciantes de software que puedan comercializar nuestro producto y servicio?4. ¿Conoce usted modelos de fidelización en clientes que compran software o aplicaciones?5. ¿Sabe usted si hay expertos locales que puedan proveer insumos para nuestro producto y servicio?	

6. ¿Cuál es su opinión del modelo de negocio propuesto con powerdata?