

# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Iniciativa: PLANYMERKA

<p><b>Socios Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Proveedores de servicios de pago en línea.</li><li>• Colaboración con empresas de logística para integración de servicios.</li><li>• Asociaciones estratégicas con plataformas de marketing.</li></ul>	<p><b>Actividades Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollo y mejora continua del software.</li><li>• Soporte técnico y atención al cliente.</li><li>• Estrategias de marketing y promoción.</li><li>• Acompañamiento en la implementación y uso del software.</li></ul>	<p><b>Propuestas de Valor</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Software de comercio electrónico integrado con CRM y ERP.</li><li>• Personalizable para gestionar ventas y operaciones de comercio en línea.</li><li>• Simplifica y organiza eficientemente los procesos comerciales.</li><li>• Herramientas específicas para comercio, enfoque al cliente, marketing, logística y finanzas.</li></ul>	<p><b>Relación con los clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Atención al cliente personalizada.</li><li>• Soporte técnico y asesoramiento.</li><li>• Acompañamiento durante la implementación y uso continuo.</li></ul>	<p><b>Segmentos de clientes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pequeñas y medianas empresas en proceso de transformación digital.</li><li>• Minoristas (B2C) y Mayoristas fabricantes (B2B).</li></ul>
<p><b>Recursos Clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Equipo de desarrollo de software.</li><li>• Personal de soporte y atención al cliente.</li><li>• Especialistas en marketing digital.</li><li>• Expertos en logística y gestión financiera.</li></ul>	<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Marketplace.</li><li>• Contacto directo con empresas interesadas.</li><li>• Acompañamiento personalizado en la implementación.</li></ul>			
<p><b>Estructura de costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollo y mantenimiento del software.</li><li>• Costos de soporte técnico y atención al cliente.</li><li>• Gastos de marketing y promoción.</li><li>• Costos asociados a la colaboración con socios clave.</li></ul>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pago por uso de suscripción mensual.</li><li>• Tarifas por servicios adicionales.</li><li>• Ingresos provenientes de acompañamiento y consultoría.</li></ul>		