

# Modelo de Negocios Canvas

## Socios clave

- Proveedores de insumos eléctricos, hidráulicos y de construcción.
- Cámaras de comercio y entidades locales.
- Plataformas de pago electrónico.
- Administradores de propiedad horizontal.
- Aseguradoras (garantías de servicio).

## Actividades clave

- Ejecución de servicios de mantenimiento y reparación.
- Gestión de la plataforma (soporte, actualizaciones).
- Coordinación operativa (asignación de técnicos, control de calidad).
- Marketing digital y captación de clientes.
- Capacitación continua de técnicos.

## Recursos clave

- Plataforma digital.
- Técnicos especializados en electricidad, plomería y albañilería.
- Auxiliares de apoyo logístico.
- Herramientas, insumos y equipos certificados.
- Marca y posicionamiento digital.
- Manuales técnicos y normativos.

# Propuesta de valor

Plataforma digital que conecta a los hogares de Barrancabermeja con técnicos formales en electricidad, plomería y albañilería, garantizando servicios seguros, de calidad y con cumplimiento normativo (RETIE, RAS, NSR-10). Ofrece precios transparentes, pagos seguros, soporte al cliente y calificación del servicio.

# Relaciones con los clientes

- Atención personalizada vía chat y call center.
- Seguimiento post-servicio con encuestas de satisfacción.
- Sistema de calificación de técnicos para transparencia.
- Programas de fidelización y descuentos en servicios recurrentes.

# Canales

- Plataforma digital (app y página web).
- WhatsApp Business.
- Redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok).
- Alianzas con conjuntos residenciales y administradoras de propiedad horizontal.

# Segmento de clientes

- Hogares en estratos 2, 3, 4 y 5 de Barrancabermeja.
- Familias con ingresos medios que requieren servicios confiables y garantizados.
- Conjuntos residenciales y urbanizaciones.
- Comercios pequeños que requieren mantenimiento constante.

## Estructura de costos

- Nómina (técnicos, auxiliares, gerente, soporte, comunicador, contador).
- Licencias de software y hosting.
- Herramientas y equipos.
- Materiales e insumos.
- Marketing y publicidad.
- Transporte y logística.
- Arriendo de oficina.
- Seguridad social y aportes legales.

## Flujo de ingresos

- Pago por servicio ..
- Servicios adicionales: venta de materiales básicos (bombillos, accesorios, tuberías).
- Alianzas comerciales con proveedores de insumos.