

MODELO DE NEGOCIO

1. Propuesta de valor

SmartCross es una plataforma integral diseñada para optimizar las estrategias de ventas cruzadas en el sector minorista, enfocado en maximizar el valor de cada cliente a través de análisis de datos y recomendaciones personalizadas. A través de una interfaz intuitiva, algoritmos avanzados y un sistema de notificaciones eficiente, SmartCross facilita la identificación de oportunidades de ventas cruzadas, mejorando las ventas, fortaleciendo la relación con los clientes y fomentando la fidelización.

- **Problemas que Resuelve:**
 - Identificación de Oportunidades de Ventas Cruzadas:Falta de un sistema eficaz para identificar productos complementarios basados en el historial de compras del cliente.
 - Recomendaciones Personalizadas:Dificultad para ofrecer recomendaciones de productos relevantes y personalizadas.
 - Comunicación con Clientes:Ineficiencias en la comunicación con los clientes sobre nuevas ofertas y productos complementarios.

- Gestión de la Relación con el Cliente (CRM): Ausencia de un sistema para gestionar y analizar la relación con los clientes de manera efectiva.
- Incremento de Ventas: Limitaciones en la capacidad de aumentar las ventas a través de estrategias de ventas cruzadas.

- **Beneficios:**

- Incremento en las Ventas: Aumenta las ventas mediante la identificación y promoción de productos complementarios.
- Mejora de la Relación con el Cliente: Fortalece la relación con los clientes mediante recomendaciones personalizadas y comunicación proactiva.
- Optimización del Tiempo del Equipo de Ventas: Reducción del tiempo dedicado a tareas administrativas mediante la digitalización y automatización de procesos de ventas cruzadas.
- Análisis de Datos y Reportes Avanzados: Utilización de algoritmos de Analítica de Datos para identificar patrones de compra y recomendar productos de manera proactiva.
- Generación de informes personalizados para seguimiento y análisis de las ventas cruzadas y comportamiento del cliente.

- Empoderamiento del Equipo de Ventas: Proporciona al equipo y datos necesarios para realizar recomendaciones efectivas, mejorando su desempeño y efectividad.

- Comunicación Eficiente: Implementa un sistema de notificaciones que informa a los clientes sobre las oportunidades de ventas cruzadas, promociones y nuevos productos, manteniéndolos siempre informados y comprometidos.

2. SEGMENTACIÓN DE CLIENTES:

Para el proyecto SmartCross, la segmentación de clientes se basa en identificar grupos específicos que se benefician más de la implementación de esta herramienta de ventas cruzadas. La segmentación se realiza de la siguiente manera:

1. Segmentación Demográfica:

- Tamaño de la Empresa:
- Pequeñas empresas minoristas.
- Medianas empresas minoristas.
- Grandes empresas minoristas.

3. CANALES.

- **Marketing de Contenidos:**
 - Crear y compartir contenido relevante y de alta calidad, como blogs, infografías, videos y estudios de caso que destaquen los beneficios del sistema de recomendación.

- **Email Marketing Personalizado:**

- Enviar correos electrónicos segmentados y personalizados a los clientes registrados, destacando recomendaciones de productos y ofertas exclusivas basadas en sus preferencias y comportamientos de compra.

- **Publicidad en Redes Sociales:**
 - Utilizar plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para anunciar el sitio web, empleando anuncios segmentados que lleguen a la audiencia objetivo con mensajes personalizados y atractivo

- **Programas de Referidos:**
 - Implementar un programa de referidos que incentive a los clientes actuales a recomendar el sitio web a amigos y familiares, ofreciendo recompensas por cada nuevo cliente registrado que realice una compra.

- **Promociones y Descuentos Exclusivos:**
 - Ofrecer promociones y descuentos especiales a los clientes registrados que utilicen el sistema de recomendación, incentivando así las ventas cruzadas.

- **Testimonios y Reseñas de Clientes:**
 - Recopilar y compartir testimonios y reseñas positivas de clientes satisfechos que han utilizado el sistema de recomendación, creando confianza y credibilidad.

4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

SmartCross interactúa y mantendrá relaciones con los clientes, enfocándose en estrategias de adquisición, retención y fidelización.

➤ Adquisición de Clientes:

- Pruebas Gratuitas: Ofrecer un periodo de prueba gratuito para que los usuarios experimenten todas las funcionalidades de la aplicación antes

de comprometerse.

- **Onboarding Interactivo:** Un proceso de bienvenida interactivo que guíe a los nuevos usuarios a través de las características principales de la aplicación, asegurando una experiencia de inicio positiva.

- **Promociones Especiales:** Descuentos y ofertas especiales para nuevos usuarios, especialmente durante el lanzamiento y eventos promocionales.

➤ **Fidelización de Clientes:**

- **Programas de Recompensas:**

Implementación de programas de recompensas que incentiven a los usuarios a utilizar la herramienta regularmente.

- **Encuestas de Satisfacción:**

Realización de encuestas periódicas para obtener retroalimentación y mejorar continuamente la herramienta.

- **Actualizaciones Regulares:**

Desarrollar y lanzar actualizaciones frecuentes con nuevas funcionalidades y mejoras basadas en los comentarios de los usuarios.

➤ **Comunicación Continua**

- **Boletines Informativos:**

Envío de correos electrónicos regulares con noticias sobre la herramienta, actualizaciones y testimonios de usuarios.

- **Redes Sociales:**

Mantener una presencia activa en redes sociales para interactuar con los usuarios, compartir contenido útil y responder a consultas.

6. Monetización

Suscripciones:

- Modelo Freemium:

Ofrecer una versión básica gratuita con funcionalidades limitadas y una versión premium con acceso completo a todas las características.

- Versión Gratuita:

Registro de datos de ventas, acceso a contenido educativo básico y notificaciones limitadas.

- Versión Premium:

Acceso completo a todas las funcionalidades, incluyendo análisis avanzados, integración con plataformas de comercio electrónico, soporte prioritario y contenido educativo avanzado.

Planes Mensuales y Anuales:

Ofrecer diferentes planes de suscripción para usuarios premium, con descuentos para suscripciones anuales.

Publicidad:

- Publicidad en la Herramienta:

Mostrar anuncios dentro de la herramienta para los usuarios gratuitos, generando ingresos adicionales.

Ventas Directas:

- Servicios de Consultoría:

Ofrecer servicios de consultoría personalizados para ayudar a los negocios a optimizar sus estrategias de ventas cruzadas.

Asociaciones con Instituciones de Comercio y Empresas Tecnológicas

- Licencias para Cámaras de Comercio y Asociaciones Empresariales:

Vender licencias de la herramienta a instituciones comerciales para su uso en programas de optimización de ventas.

- Consultorías y Servicios Personalizados:

Ofrecer servicios de consultoría y personalización de la herramienta para instituciones de comercio y empresas tecnológicas.

Análisis de Datos (a mediano plazo):

- Informes y Estudios:

Una vez que se cuente con una base de datos robusta y suficiente capacidad técnica, ofrecer informes y estudios basados en datos anonimizados a instituciones de investigación y empresas de comercio.

Tendencias de Ventas:

Análisis de patrones de ventas, efectividad de campañas de ventas cruzadas y comportamiento del cliente.

Impacto de la Herramienta:

Informes sobre el impacto de VentaPlus en el aumento de ventas y la fidelización del cliente.

7. Análisis Económico

- Desarrollo y Configuración Inicial de la Plataforma:

- Costo de Desarrollo: COP \$60,000,000

Incluye el desarrollo del backend, frontend, integración de la base de datos y recomendación.

- Tiempo estimado: 3-4 meses.
- Pruebas y Validación Inicial: COP \$10,000,000

Pruebas de funcionalidad, usabilidad y corrección de errores.

Incluye la recopilación de feedback de usuarios iniciales y ajustes basados en los resultados.

- Licencias y Servicios:
 - Servicios de Base de Datos y Almacenamiento en la Nube: COP \$12,000,000 anuales
 - Servicios como Amazon Web Services (AWS) o Google Cloud Platform (GCP) para almacenamiento seguro y escalable.
 - Servicios de Notificación (Email y SMS): COP \$8,000,000 anuales
 - Integración con plataformas de notificaciones como Twilio o SendGrid para enviar recomendaciones y alertas a los clientes.
- Mantenimiento y Soporte:
 - Mantenimiento de Software y Actualizaciones: COP \$20,000,000 anuales

Actualizaciones regulares del software, mejoras de seguridad y ajustes basados en feedback continuo.

- Soporte Técnico y Atención al Cliente: COP \$15,000,000 anuales

Equipo de soporte para ayudar a los clientes con problemas técnicos y consultas sobre el uso de la herramienta.

- Marketing y Publicidad:

Campañas de Marketing Inicial: COP \$10,000,000

Incluye marketing digital, anuncios en redes sociales, y promoción a los primeros usuarios.

- Materiales Promocionales y Publicidad Continua: COP \$5,000,000 anuales

Publicidad continua para mantener la visibilidad de la herramienta y atraer nuevos clientes.

- Beneficios Estimados:
 - Incremento en Ventas
 - Aumento en Ventas Cruzadas: Se estima que la herramienta podría incrementar las ventas cruzadas en un 15-20%.
 - Valor Promedio por Transacción: Mejora del valor promedio de cada transacción gracias a las recomendaciones personalizadas.
- Fidelización y Retención de Clientes:
 - Mayor Satisfacción del Cliente: Clientes más satisfechos debido a una experiencia de compra personalizada y relevante.
 - Tasa de Retención: Incremento en la retención de clientes gracias a una mejor relación y comunicación continua.
- Eficiencia del Equipo de Ventas:
 - Decisiones Informadas: El equipo de ventas puede tomar decisiones más informadas y eficaces basándose en las recomendaciones de la herramienta.
 - Ahorro de Tiempo: Menor tiempo dedicado a identificar oportunidades de ventas cruzadas manualmente.

Nombre de la Aplicación	Funciones	Ventajas	Limitaciones	Comparación con SmartCross
Rappi	Recomendaciones personalizada	Amplia base de usuarios que	Posibles problemas de	Rappi se centra más en

	Ofertas y promociones personalizadas en tiempo real. Análisis de comportamiento del cliente y segmentación.	permite un análisis robusto de datos.	privacidad y manejo de datos sensibles.	tiempo real y menos en técnicas de asociación para identificar grupos de clientes
Zebra Technologies (antes Netmidas)	Análisis de datos en tiempo real para optimizar ventas y operaciones. Seguimiento y análisis de comportamiento del cliente en puntos de venta físicos. Gestión de inventario y logística.	Tecnologías avanzadas de rastreo y análisis que mejoran la precisión de las recomendaciones. Mejora de la eficiencia operativa y reducción de costos mediante la automatización.	Puede requerir una inversión inicial significativa en hardware y software.	Zebra se centra en el entorno físico, mientras que SmartCross parece estar más orientado al análisis de datos digitales..
Inalambria	Comunicación directa con clientes a través de SMS y otras plataformas móviles. Campañas de marketing y notificaciones personalizadas.	Alta tasa de apertura de SMS, asegurando que los mensajes lleguen al cliente. Capacidad de llegar a los clientes en tiempo real y de manera directa.	Restricciones en la cantidad de información que se puede enviar a través de SMS. Posibilidad de que los clientes consideren los mensajes como spam.	Inalambria se centra en la comunicación directa y marketing, lo que es diferente del enfoque analítico y de recomendación de SmartCross.