

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

Servicios de Recaudación y Clientes Objetivo para DataMind

Definir los servicios de recaudación adecuados para **DataMind** es un paso crucial para establecer una estrategia financiera sostenible y garantizar el flujo de ingresos a largo plazo. Además, es fundamental identificar a qué tipo de clientes se les cobrará y cómo estructurar los modelos de precios para maximizar tanto la accesibilidad de los servicios como la rentabilidad del negocio. A continuación, se detalla cómo **DataMind** puede estructurar su oferta de servicios de recaudación y determinar a qué clientes cobrar.

1. Servicios de Recaudación

DataMind se especializa en la provisión de análisis de datos avanzados para ayudar a los empresarios a optimizar la selección de proveedores, minimizando riesgos y asegurando el cumplimiento de los estándares financieros, de calidad y sostenibilidad. Los servicios de recaudación deben reflejar esta especialización, ofreciendo soluciones tanto a empresas como a organismos que necesiten evaluar la fiabilidad de sus proveedores y asociados comerciales.

1.1 Servicios Básicos:

- **Acceso a la Base de Datos de Proveedores:** Este servicio ofrecerá a los clientes acceso a una base de datos de empresas proveedoras con información relevante (ubicación, portafolio de servicios, estado financiero, etc.).
 - **Modelo de Recaudación:** Suscripción mensual o anual para acceso continuo a la base de datos.
- **Herramienta de Análisis Básico:** Permite a los empresarios analizar los proveedores potenciales utilizando métricas básicas de evaluación como ubicación, industria, tamaño de la empresa y otros datos generales.
 - **Modelo de Recaudación:** Suscripción mensual o acceso por pago único por uso.

1.2 Servicios Intermedios:

- **Integración de Datos Financieros y de Riesgo:** Este servicio ofrecerá análisis más profundos de los proveedores, incorporando datos de la Superintendencia de Sociedades, estados financieros y métricas de solvencia.
 - **Modelo de Recaudación:** Pago por cada informe detallado sobre un proveedor (pago por uso). Alternativamente, podría ser parte de un paquete de suscripción intermedia.
- **Informes Personalizados de Evaluación de Proveedores:** Se ofrecerán informes personalizados que brinden recomendaciones específicas sobre la idoneidad de un

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

proveedor para un cliente particular, basados en el análisis de datos históricos y tendencias actuales.

- **Modelo de Recaudación:** Pago por cada informe generado o mediante suscripción premium para informes ilimitados.

1.3 Servicios Avanzados:

- **Análisis Predictivo y de Tendencias del Mercado:** Utilizando técnicas avanzadas de minería de datos y machine learning, este servicio ofrecerá predicciones sobre la salud futura de los proveedores, la evolución del mercado y la probabilidad de riesgos asociados con las decisiones de adquisición.
 - **Modelo de Recaudación:** Suscripción mensual o anual, con un costo adicional basado en el volumen de datos analizados y la complejidad de los informes.
- **Consultoría Estratégica:** Servicio de consultoría personalizada para ayudar a las empresas a elegir proveedores, evaluar riesgos y tomar decisiones informadas en función de los datos obtenidos.
 - **Modelo de Recaudación:** Tarifas por hora o por proyecto.

2. Clientes Objetivo

Identificar a los clientes a quienes se les cobrará es fundamental para que **DataMind** pueda ajustar sus ofertas de servicios a las necesidades del mercado y garantizar que sus precios sean competitivos, pero a la vez sostenibles para el negocio. A continuación, se describen los principales segmentos de clientes objetivo de **DataMind**.

2.1 Empresas B2B (Business to Business)

- **Descripción:** Empresas que necesitan realizar análisis detallados de proveedores para tomar decisiones más informadas sobre las relaciones comerciales. Estas empresas están interesadas en minimizar riesgos y asegurar que los proveedores cumplen con los estándares de calidad, sostenibilidad y solvencia financiera.
- **Servicios que se les cobrarían:** Acceso a la base de datos de proveedores, herramientas de análisis básico y avanzado, informes personalizados y consultoría estratégica.
- **Modelo de cobro:** Suscripción mensual o anual, dependiendo del acceso a herramientas y personalización del servicio, y pago por uso de informes y consultoría.

2.2 Gobiernos y Entidades Públicas

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

- **Descripción:** Organismos gubernamentales que necesitan evaluar la idoneidad de los proveedores que participan en licitaciones y procesos de contratación pública. Estos clientes valoran la transparencia, la sostenibilidad y la solvencia financiera de los proveedores.
- **Servicios que se les cobrarían:** Análisis de proveedores para licitaciones, informes financieros y de solvencia, y análisis de riesgos de cumplimiento.
- **Modelo de cobro:** Pago por cada informe detallado sobre los proveedores involucrados en un proceso de licitación o suscripción a un paquete que ofrezca acceso constante a datos de proveedores registrados.

2.3 Inversores y Fondos de Capital Riesgo

- **Descripción:** Inversores que necesitan evaluar los proveedores de sus empresas en cartera o los proveedores con los que sus posibles inversiones están relacionados. Quieren tomar decisiones basadas en datos precisos sobre la capacidad financiera y el desempeño de los proveedores.
- **Servicios que se les cobrarían:** Análisis predictivo, informes sobre la estabilidad financiera y las perspectivas de los proveedores, y acceso a bases de datos detalladas sobre proveedores.
- **Modelo de cobro:** Suscripción premium, con tarifas adicionales por análisis predictivo y consultoría estratégica.

2.4 Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs)

- **Descripción:** Pequeñas y medianas empresas que necesitan acceder a información sobre proveedores, pero que pueden no tener los recursos para realizar investigaciones extensas de manera independiente. Estas empresas buscan un acceso fácil y asequible a datos relevantes sobre proveedores.
- **Servicios que se les cobrarían:** Acceso básico a la base de datos, herramientas de análisis de proveedores y análisis de riesgos básico.
- **Modelo de cobro:** Suscripción de bajo costo, con opciones de pago mensual o anual. También podrían optar por pagar por cada informe individual generado.

2.5 Empresas de Consultoría y Auditoría

- **Descripción:** Firmas de consultoría y auditoría que ayudan a otras empresas a seleccionar proveedores y gestionar riesgos en sus relaciones comerciales. Necesitan acceder a información precisa y actualizada sobre los proveedores para hacer recomendaciones bien fundamentadas.

	PROVEEDORES PARA EMPRESARIOS B2B	DATAMIND
	HACKATHON – MINTIC	

- **Servicios que se les cobrarían:** Consultoría estratégica, informes de proveedores, análisis avanzados de datos y consultoría personalizada.
- **Modelo de cobro:** Pago por cada informe generado, con posibilidad de suscripción a paquetes de análisis más detallados y servicios continuos.

3. Estrategias de Precios

Para garantizar la viabilidad financiera y maximizar la accesibilidad de los servicios, **DataMind** puede implementar una **estrategia de precios escalonada**:

- **Modelo Freemium:** Ofrecer acceso gratuito a una versión limitada de la base de datos de proveedores o a informes básicos. A medida que los clientes necesiten más funcionalidades, podrán optar por planes premium con características adicionales.
- **Paquetes de Suscripción:** Ofrecer diferentes niveles de suscripción (básico, intermedio y avanzado), con beneficios progresivamente mayores como acceso a más datos, herramientas de análisis avanzadas y generación de informes personalizados.
- **Pago por Uso:** Para servicios como informes financieros detallados o análisis predictivo, **DataMind** puede cobrar a los clientes por cada informe individual que soliciten, permitiendo que las empresas más pequeñas solo paguen por lo que necesitan.
- **Tarifas de Consultoría:** Para los servicios personalizados de consultoría estratégica, establecer tarifas por hora o por proyecto, asegurando que los clientes paguen solo por el servicio específico que reciben.