

## **1. Propuesta de Valor**

SmartConnect facilita la búsqueda y categoriza para una visualización de los mejores proveedores con criterios como ubicación, presupuesto, demás. Presentamos una oferta de crecimiento y mejoramiento con personal capacitado y apasionado, grandes expectativas que ofrecemos ofertas para todo tipo de clientes, tanto gratuita para una ayuda, como de costo, para empresas que quieran exprimir al máximo las capacidades de la plataforma y potenciar sus negocios.

## **2. Segmento de Clientes**

Empresas que quieran encontrar los mejores proveedores principalmente para la construcción en el segmento B2B Identificando grupos clave de usuarios, como consumidores finales, pequeñas empresas, entre otros.

## **3. Canales**

La idea principal de difusión masiva es por medio de redes sociales (Tik Tok, Instagram, Facebook). El producto será entregado por medio de un usuario registrado (correo electrónico)

## **4. Relación con los Clientes**

La idea principal es tener un servicio al cliente (Whatsapp, E-mail) para solventar dudas de precios, ofertas y servicios, adicionalmente este servicio también aplicaría para soporte de la aplicación. Al inicio será personalizada, pero a medida que crezca la demanda, se deberá atender de manera genérica, especialmente las ofertas y dudas.

## **5. Fuentes de Ingresos**

La idea es que se tenga una versión gratuita la cual contenga publicidad y algunas restricciones de uso, (community versión) generar una versión pro, que desbloquea el resto de funciones y elimina la publicidad, esto se controla por medio de permisos que se le darían al usuario.

## **6. Recursos Clave**

1. Servidor que permita ejecución 24/7,
2. Base de datos (Aloja información de proveedores, clientes)
3. Personal capacitado que permita hacerle soporte
4. Personal para ventas, atención al usuario y escalamientos.

## **7. Actividades Clave**

Crear campañas en redes sociales destacando los beneficios de la app, como la facilidad para encontrar proveedores locales confiables, así mismo, proveer atención al usuario rápida y eficiente a través de chat en la app y líneas de contacto. Los anuncios serán dirigidos según ubicación, focalizando áreas con alta demanda de servicios, adicionalmente se deben establecer acuerdos con proveedores reconocidos para garantizar calidad y atraer usuarios iniciales. Ejemplo SECOP, CCB, entre otros y por último permitir a los usuarios dejar opiniones sobre los proveedores, fomentando confianza y calidad en el servicio

## **8. Socios Clave**

Proveedores, información SECOP, CCB.

## **9. Estructura de Costos**

Mantenimiento de servidor y aplicación

Marketing y manejo de redes sociales

Personal Capacitado

- Costos fijo

Mantenimiento, soporte de la aplicación y servidor

Personal capacitado