

Supply Sense

Modelo de negocio

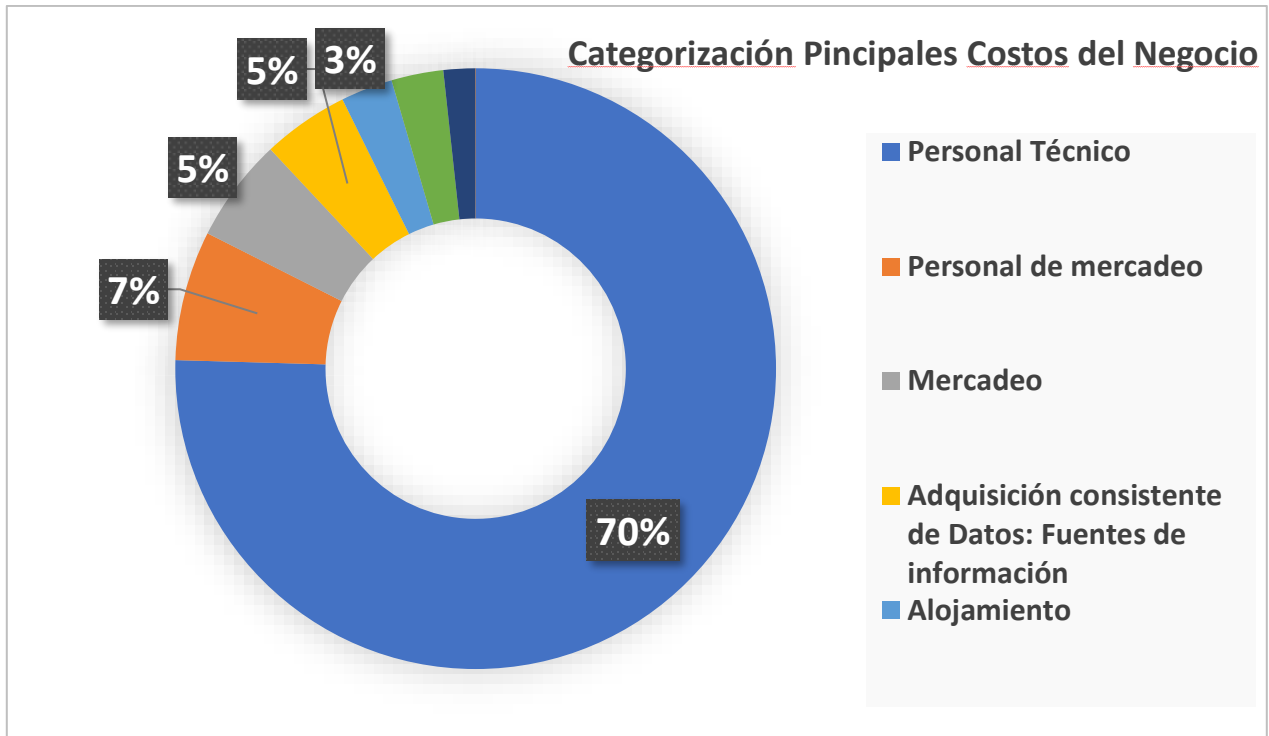
A continuación, se presenta de forma muy concreta del modelo general de negocio para nuestra aplicación.

Nombre de la solución: SupplySense **Plataforma avanzada de análisis de datos** con foco a empresarios B2B para facilitar la selección de proveedores de manera confiable y eficiente mediante técnicas de extracción de datos, análisis avanzado y visualización interactiva

Objetivo: Ayudar a las empresas B2B a seleccionar proveedores confiables y de alta calidad para mejorar la eficiencia y reducir los riesgos en sus operaciones mediante análisis de datos de valuación con criterios de alto valor para dicha selección.

Componentes del Modelo de negocio:

- **Plataforma de selección de proveedores:** SupplySense es una plataforma en línea que conecta a las empresas B2B con proveedores de alta calidad y confiables extractadas de bases de Datos como el SECOPII entre otras fuentes de información.
- **Base de datos de proveedores:** La plataforma cuenta con una base de datos de proveedores verificados y evaluados, que incluye información sobre su experiencia, habilidades, certificaciones y referencias.
- **Algoritmo de selección:** El algoritmo de selección de SupplySense evalúa las necesidades de las empresas B2B y las combina con la información de la base de datos de proveedores para recomendar los proveedores más adecuados.
- **Servicio de evaluación y verificación:** SupplySense ofrece un servicio de evaluación y verificación de proveedores, que incluye una revisión exhaustiva de la información de los proveedores y una evaluación de su capacidad para satisfacer las necesidades de las empresas B2B.
- **Contrato y gestión de proveedores:** SupplySense ofrece un contrato y gestión de proveedores que incluye la gestión de la relación con los proveedores, la gestión de inventarios y la gestión de pedidos.



Opciones

- **Licenciamiento** con mantenimiento y soporte

- **SAS (Suscripción) planes Básico** intermedio, Avanzado, con costos de acuerdo a número de visualizaciones
 - **Tarifas**
 - **Plan Básico:** 10 consultas
 - Incluye: Acceso a la plataforma, evaluación de proveedores, recomendación de proveedores y gestión de proveedores
 - **Plan Intermedio:** 30 consultas
 - Incluye: Todo lo incluido en el Plan Básico, más:
 - Asesoría personalizada para la selección de proveedores
 - Evaluación de proveedores en función de los requisitos específicos de la empresa
 - Gestión de proveedores para garantizar la calidad y la eficiencia
 - **Plan Superior:** 50 consultas

- Incluye: Todo lo incluido en los planes anteriores, más:
 - Paquete de asesorías para la selección de proveedores, incluyendo:
 - Evaluación de proveedores en función de los requisitos específicos de la empresa
 - Selección de proveedores que se ajusten a los requisitos de la empresa
 - Gestión de proveedores para garantizar la calidad y la eficiencia
 - Apoyo en la implementación de la selección de proveedores en la empresa
 - Monitoreo y evaluación del rendimiento de los proveedores seleccionados

Paquetes de asesorías

- **Paquete de asesorías básico:** 5 consultas
 - Incluye: Evaluación de proveedores en función de los requisitos específicos de la empresa
- **Paquete de asesorías intermedio:** 10 consultas
 - Incluye: Todo lo incluido en el Paquete de asesorías básico, más:
 - Selección de proveedores que se ajusten a los requisitos de la empresa
- **Paquete de asesorías superior:** 20 consultas
 - Incluye: Todo lo incluido en los paquetes anteriores, más:
 - Gestión de proveedores para garantizar la calidad y la eficiencia
 - Monitoreo y evaluación del rendimiento de los proveedores seleccionados

Ventajas:

- Mejora la eficiencia en la selección de proveedores
- Reduce los riesgos en las operaciones

- Mejora la calidad de los productos y servicios
- Reducir costos y aumentar la productividad
- Mejora la relación con los proveedores

Estrategias de marketing:

- Publicidad en línea y offline
- Marketing de contenidos
- Redes sociales
- Eventos y conferencias
- Partnerships con empresas y organizaciones relacionadas
- Estrategias de crecimiento:

Expansión geográfica

- Ampliación de la base de datos de proveedores
- Mejora de la plataforma y el algoritmo de selección
- Desarrollo de nuevos servicios y productos
- Partnerships con empresas y organizaciones relacionadas

Métodos de Financiamiento

Como se indica este es un modelo general el cual tendrá diferentes opciones como:

- Asociación de Emprendedores de Colombia (ASEC)
- Cámara Colombiana de Emprendimiento e Innovación (CCEI)
- Fondo Emprender SENA
- Mar y Sol Colombia
- Bancoldex
- iNNpulsa Colombia
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
- Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
- ANDI

Entre otras fundaciones de apoyo a proveedores.

Este es un recuento general del Modelo de negocio el cual tendrá cálculos y sustento detallado antes de iniciar la ejecución del proyecto.