

# Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

## LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES DE  
EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a  
[www.hackatonpae.com](http://www.hackatonpae.com) botón CARGAR ENTREGABLES*

## Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?  
¿Cuáles son nuestros socios clave clave?  
¿Qué servicios clave vamos a ofrecer de nuestros socios?  
¿Qué actividades clave vamos a ofrecer de nuestros socios?

Modelos clave para socios:  
- Modelo de negocio  
- Modelo de precios  
- Modelo de distribución

## Actividades clave



**Responda aquí:**  
**En este punto existen dos partes claves , el desarrollo de la plataforma y el acuerdo entre las empresas para que todas hablen el mismo idioma con respecto a las herramientas.**

**-Wikipedia de herramientas(Información , fotos ,modelos existentes**

**Abono mensual por acceso**

**-Acceso a toda la información de los modelos y estándares de las piezas según su marca y modelo**  
**Estándares de campos que poseen las piezas ( formato json o xml en común para cualquier pieza que uno quiera subir a la wiki**

**-Historial (Tipo Clinico) o histórico de las piezas, cada empresa respetando un formato estándar , podrá ingresar a el modulo wiki pro de las piezas, en este lugar se podrán ver todos los certificados emitidos por las distintas**

## Propuestas de valor



**Responda aquí:**  
**El cliente por estar dentro de la plataforma podrá acortar los tiempos para obtener la información, y podremos unificar muchos criterios entre las distintas empresas**

**Resolveremos el problema de la distribución de la información en manuales, sitios web , conocimiento de personas etc**

**Para todas las piezas que se utilizan piezas en el sector petrolero, podrá ser empresas que generan certificación de piezas, usuarios finales que necesiten saber la presión que soporta, usuarios de compras que quieran comprar modelos parecidos al existentes. Entre otros**

**Estamos satisfaciendo la necesidad de tener información fiable .Como así también con la posibilidad de la identificación única de**

## Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relación vamos a tener con nuestros clientes?  
¿Cómo vamos a interactuar con nuestros clientes?  
¿Cómo vamos a interactuar con nuestros clientes?  
¿Cómo vamos a interactuar con nuestros clientes?

Modelos:  
- Modelo de negocio  
- Modelo de precios  
- Modelo de distribución

## Canales



¿Qué canales vamos a utilizar para llegar a nuestros clientes?  
¿Cómo vamos a interactuar con nuestros clientes?  
¿Cómo vamos a interactuar con nuestros clientes?  
¿Cómo vamos a interactuar con nuestros clientes?

Modelos:  
- Modelo de negocio  
- Modelo de precios  
- Modelo de distribución

## Segmentos de cliente



**Responda aquí:**  
**Empresas certificadoras**  
**Empresas del petroleo que quieran obtener información**  
**Sectores de compra que quieran investigar sobre cuales son los mejores modelos etc.**  
**Estudiantes que quieran interiorizarse y saber sobre las piezas**

## Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a proporcionar el servicio?  
¿Qué recursos clave van a ser los más costosos?  
¿Qué actividades clave van a ser las más costosas?

Modelos clave para socios:  
- Modelo de negocio  
- Modelo de precios  
- Modelo de distribución

## Flujos de ingresos



**Responda aquí:**  
**Los flujos de ingresos dependeran de la masividad de la plataforma y de los acuerdos que se realizen. En caso que las entidades publicas dicten la obligatoriedad de uso de un formato estandar para poder saber los datos de piezas en caso de accidente. O que las empresas esten interesadas en sus empresas certificadoras esten dentro de la plataforma**