

Anexos

1. Anexo – Modelo Canvas, aspectos básicos de la validación de oportunidad:

<p>HERRAMIENTA 1. Grupo OET es una empresa especializada y con una experiencia de 25 años en el mercado transportador, logístico y asegurador la cual brinda a las compañías herramientas integrales en gestión de: Gerencia de Riesgos, Centrales y Medios de Información, Tecnología de Software y Apoyo Logístico que ayuden y soporte la respectiva operación. Nuestro compromiso con los clientes, nos ha llevado hacer una empresa reconocida por sus buenas prácticas de innovación, desarrollo y excelencia.</p>				
Asociaciones claves	Actividades Claves	Propuesta de valor	Relaciones con clientes	Segmentos de clientes
<p>¿Con quién se va a asociar para diseñar, desarrollar y gestionar su negocio? (Para compartir experiencias, costes, recursos, activos, conocimiento, capacidades mercado, inversión, economía de escala etc.)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Widetch -Aseguradoras -Protecto -Facturadores electronicos -MGL -Intermediarios de seguros -IFX - - 	<p>¿Cuáles son las actividades claves que debe tener en cuenta para el funcionamiento de tu negocio?-</p> <ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de software - Contac center - Torre de control - Consultoria - Marketing - Plan estrategico - Ventas - 	<p>¿Cuál es la propuesta de valor que lo hace diferente de la competencia?</p> <p>Logistics Insurtech permite a las empresas que hacen parte de la cadena logística obtener soluciones integrales y ajustada a sus necesidades para la gestión eficiente de sus riesgos, apoyada en el uso de tecnologías y un equipo humano especializado.</p> <p>Mediante Logistics Insurtech las empresas convertirán la gestión de riesgos en una ventaja competitiva de su operación, optimizando el uso de recursos, evitando la materialización de riesgos que afecten su operación y por lo tanto la de sus clientes y aliados, todo lo anterior.</p>	<p>¿Qué tipo de relaciones quieres establecer con tus clientes?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Personal digital -Call center -Comunidad -Atención directa personalizada -Aplicación Movil -Visitas de seguimiento y post venta -Implementaciones -Publicidad en medios (google y redes sociales) -Webinars -Pagina WEB - 	<p>¿Quién está dispuesto a pagar por su producto? Precisar el Segmento o Segmentos en los cuales se va a trabajar, su tamaño, atributos.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Empresas de Transporte de Carga Terrestre -Propietarios de Vehiculos -Generadores de Carga -Operadores Logísticos -Aseguradoras -Intermediarios de Seguros -Corredor de Reaseguros
	Recursos Claves		Canales	
	<p>¿Cuáles son los recursos que requiere para operar su negocio? (humanos, conocimiento, tecnológicos, físicos)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Infraestructura - (Instalaciones, puestos de trabajo,herramientas de oficina, internet,datacenter, VPN) -Equipos Físicos -(Computadores, Diademas, Telefonos ip, Celulares,Tables, sellos, UPS, Guayas, Camaras de seguridad) -Servicios -(telefonía ip, Telefonía fija, Telefonía celular,conexio y red de internet,help desk, servicios de energia y agua) -Humanos - Personal competente asignado a cada proceso. - Financieros - Diferentes presupuestos - Recusos informaticos 		<p>¿Qué canales va a utilizar para explicarle a los clientes cuál es la propuesta de valor? ¿Cómo le entrega su oferta? (venta y postventa)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Propios -Intermediarios -Aseguradoras -Referidos -Aplicación Movil -Web, redes sociales, Marketing digital -Telefonia -Clusters -Catalogos -Directorios -Eventos y ferias - - 	
Estructura de costos		Fuentes de ingresos		
<p>¿Cuáles son los principales costos de su negocio?</p> <ul style="list-style-type: none"> -Personal - Oficinas (Pagos de creditos) -Servidores -Telefonia -Administrativos - Marketing - Comisiones - 		<p>¿Cómo va a rentabilizar su negocio? Identificar las diferentes formas como se puede cobrar por el producto o servicio y fuentes adicionales de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Licencia de uso de Software -Arrendamiento de uso de la plataforma -Desarrollos a la medida -Prestación de servicios de asistencia logística -Consultoria en administración de riesgos y AIS -Publicidad -Implementación de servicios 		