

1.- LA IDEA EMPRENDEDORA

Regular en una ley el sistema de voto electrónico para el beneficio en nuestro sistema español en pymes y grandes empresas .

2.- NECESSITAT QUE SATISFÀ

Quin interès té el client a comprar el bé o servei?

La necessitat que satisfà es refereix als problemes que resol a les persones que compren aqueix bé o servei.

El cliente (una empresa, asociación u organismo) compra el servicio de votación electrónica para satisfacer una necesidad fundamental: gestionar procesos democráticos, de asamblea o de toma de decisiones de manera eficiente y segura.

La necesidad principal que se satisface es la resolución de problemas específicos que enfrentan las organizaciones:

-La baja participación en asambleas, elecciones sindicales o votaciones de accionistas por la dificultad de desplazamiento.

Necesidad Satisficha: Aumento de la participación gracias al acceso remoto y la votación 24/7.

- El alto coste y tiempo de preparar, enviar, contar y auditar el voto físico o presencial.

Necesidad Satisficha: Reducción de costes logísticos y optimización del tiempo con resultados instantáneos y automatización.

-Las dudas sobre la integridad y la transparencia del proceso de votación tradicional.

Necesidad Satisficha: Garantía de Seguridad y Transparencia mediante el anonimato, la trazabilidad, la encriptación de datos y la auditoría.

3.- VALOR AFEGIT

Quina és la nostra proposta de valor?

Seguridad y Legalidad Incuestionables: Ofreceremos certificaciones rigurosas de seguridad . y tecnologías de encriptación avanzada que garanticen la inviolabilidad del voto y la identidad del votante. Esto es crucial para entidades con altos requerimientos legales.

Experiencia de Usuario Excelente: Una interfaz extremadamente fácil de usar e intuitiva tanto para los administradores como para los votantes, lo que minimiza las incidencias y la necesidad de soporte.

Integración Perfecta: Capacidad de integrar fácilmente nuestro sistema con los sistemas de gestión de socios del cliente, facilitando la sincronización automática de censos.

Soporte Especializado Consultoría: No solo vendemos nuestra plataforma, sino ofrecemos acompañamiento legal y técnico para diseñar el proceso de votación según los estatutos internos de la organización.

4.- CLIENTS

Qui són els nostres clients?

Nuestros clientes son empresas que, por su naturaleza, deben tomar decisiones colectivas o democráticas de forma periódica.

Los principales segmentos de clientes y sus motivaciones son:

Grandes Empresas y Corporaciones:

Características: Tienen un gran número de accionistas o inversores.

Motivación: El cumplimiento estricto de la ley y la necesidad de agilizar las Juntas Generales de Accionistas .

Colegios Profesionales y Asociaciones:

Características: Reúnen a miembros dispersos geográficamente y celebran elecciones periódicas.

Motivación: Aumentar la participación en las votaciones de junta directiva y simplificar procesos de alta frecuencia.

Sindicatos y Organizaciones Laborales:

Características: Gran volumen de afiliados y votaciones sensibles (convenios colectivos).

Motivación: Asegurar la transparencia y el anonimato total del voto para evitar coacciones y dotar de legitimidad a sus resultados.

Cooperativas y Comunidades de Propietarios:

Características: Deben celebrar asambleas con mucha gente y cuórum complicados.

Motivación: Resolver la dificultad de reunir a todos los socios/propietarios presencialmente.

5.- COMPETÈNCIA

Existeixen productes similars en el mercat?

Es crucial identificar quién ofrece soluciones alternativas o directas a tu cliente, ya que el mercado ya cuenta con competidores directos y sustitutivos.

Competencia Directa: Plataformas de votación electrónica especializadas nacionales e internacionales que ofrecen un servicio idéntico o muy similar.

Estrategia: Se debe resaltar la certificación, la seguridad criptográfica aportando un valor añadido, la calidad del soporte legal local y los precios competitivos.

Competencia Indirecta (Productos Sustitutivos): Softwares genéricos de gestión de reuniones y encuestas , que se usan para votaciones informales, así como el voto presencial o por correo postal.

Estrategia:Cabe destacar la validez legal (certificación de la votación) y la seguridad en el anonimato como elementos que los sustitutivos no pueden ofrecer.

Competencia Potencial: Son grandes consultoras o empresas de software a medida que podrían decidir desarrollar su propia solución.

Estrategia: Construye una marca fuerte basada en la especialización y la rápida innovación para mantenerte a la vanguardia tecnológica.