

## **BCM DIGITAL VOTUM**

### **1. Segmentos de Clientes (¿Quién es tu cliente?)**

**Grandes y medianas empresas:** Organizaciones con un volumen considerable de empleados que requieren elecciones periódicas.

**Departamentos de Recursos Humanos:** Los responsables internos de organizar y asegurar la validez de las elecciones sindicales.

**Sindicatos y Comités de Empresa:** Entidades que necesitan un proceso transparente y accesible para sus representantes.

### **2. Propuesta de Valor (¿Qué problemas estás resolviendo?)**

**Accesibilidad total:** Resolvemos el problema del absentismo permitiendo el voto desde cualquier lugar (ideal para teletrabajo).

**Seguridad y Transparencia:** Satisface la necesidad de un proceso auditável, anónimo y libre de manipulaciones mediante tecnología de cifrado.

**Eficiencia operativa:** Eliminamos los costes de logística física (urnas, papel) y reducimos el tiempo de recuento a segundos.

### **3. Canales de Comunicación/Distribución (¿A través de qué medios?)**

**Venta Directa:** Equipo comercial especializado que contacta con responsables de RRHH.

**Plataforma Web:** El servicio se entrega directamente a través de nuestra propia plataforma SaaS segura.

**Marketing Digital:** Uso de LinkedIn y contenido especializado en gestión laboral para atraer clientes.

#### **4. Relaciones con los clientes (¿Qué tipo de relaciones esperan?)**

**Asistencia Personalizada:** Se espera un acompañamiento técnico y legal cercano durante el proceso de votación.

**Soporte continuo:** Atención al cliente 24/7 para resolver dudas de los votantes durante la jornada electoral.

**Fidelización:** Relaciones a largo plazo mediante suscripciones para empresas que gestionan múltiples elecciones al año.

#### **5. Flujo de Ingresos (¿Qué valor están dispuestos a pagar?)**

**Pago por proceso:** Un precio fijo por cada evento electoral realizado.

**Escalabilidad por usuario:** Un coste variable basado en el número de votantes en el censo.

**Servicios de Consultoría:** Ingresos extra por auditorías legales y asesoramiento en normativa electoral.

#### **6. Actividades Clave (¿Qué actividades hay que desarrollar?)**

**Desarrollo y mantenimiento:** Actualización constante de la plataforma para garantizar su seguridad y usabilidad.

**Gestión de Ciberseguridad:** Monitoreo activo para prevenir cualquier tipo de intrusión o fraude electoral.

**Marketing y Ventas:** Estrategias para posicionar la marca y cerrar acuerdos corporativos.

#### **7. Recursos Clave (¿Qué recursos requiere tu modelo?)**

**Tecnología:** Servidores seguros en la nube y algoritmos de encriptación avanzados.

**Equipo Humano:** Desarrolladores de software, expertos en seguridad informática y asesores legales laborales.

**Infraestructura:** Plataforma digital propia y sistemas de soporte al cliente.

## **8. Partners Clave (¿Qué asociaciones te pueden ayudar?)**

**Proveedores de Cloud:** Socios tecnológicos como AWS o Azure para el almacenamiento seguro de datos.

**Firmas de Abogados Laboralistas:** Colaboraciones para certificar que el sistema cumple con la legislación vigente.

**Consultorías de RRHH:** Aliados que pueden recomendar nuestra solución a su cartera de clientes.

## **9. Estructura de Costes (¿Cuál es la estructura de costes?)**

**Desarrollo :** Gastos en mantenimiento de software y salarios del equipo técnico.

**Servidores y Seguridad:** Costes variables de infraestructura en la nube y certificados de seguridad.

**Captación de Clientes:** Inversión en marketing, publicidad y fuerza de ventas.