

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 auditable, 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.