

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.

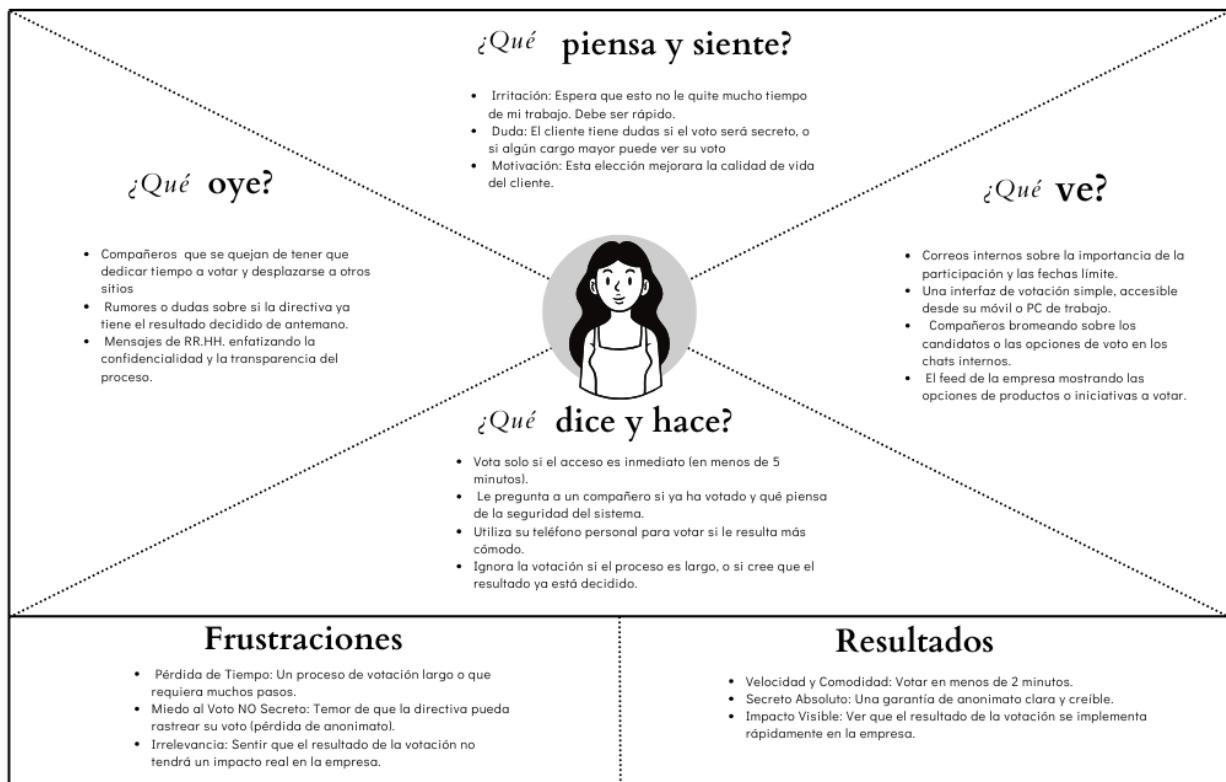
Servidores y Seguridad: Costes variables de infraestructura en la nube y certificados de seguridad.

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

BUYER PERSONA

David Martínez Perez	Deseos y necesidades	Obstáculos
	<ul style="list-style-type: none">• Comodidad y Flexibilidad: Necesita una forma de votar que se adapte a sus necesidades.• Rapidez: Necesita un proceso que le lleve solo 5 minutos y que no implique gestiones adicionales.• Participación Garantizada: Desea ejercer su derecho y que su voz cuente, sin importar su ubicación.• Confidencialidad: Confiar en que su voto sea secreto y que el sistema sea seguro.	<ul style="list-style-type: none">• Pérdida de Tiempo y Dinero por Desplazamiento: Su mayor frustración es tener que viajar grandes distancias o modificar su itinerario de trabajo solo para depositar un voto presencial en la sede central de la empresa.• Burocracia : Odia los formularios en papel y la lentitud de los procesos manuales.• Riesgo Laboral: Temor a que su voto no se reciba a tiempo
Información personal	Estilo de vida	Metas
<ul style="list-style-type: none">• Edad: 30 - 45 años• Sexo: Hombre• Estudios: Licenciatura o Ingeniería.• Profesión: Gerente de Ventas Regional.• Nivel de ingresos: Medio-Alto.	<ul style="list-style-type: none">• Estilo de vida: Muy dinámico y flexible. Trabaja a menudo a distancia, en aeropuertos, hoteles o sedes regionales. Utiliza intensivamente la tecnología para su trabajo.• Aficiones/Ocio/Tiempo libre: Podcasts de negocios, deporte. Valora mucho el tiempo libre y odia perderlo en gestiones innecesarias.	<ul style="list-style-type: none">• Meta: Avanzar en su carrera profesional y ser un miembro activo en las decisiones de la empresa.• Motivación: Mantener su alta productividad y no sacrificar tiempo de trabajo o personal.• Objetivo: Lograr una participación plena y fácil en todos los procesos de la empresa
		Solución
		<ul style="list-style-type: none">• El servicio de voto electrónico resuelve el problema de la distancia, el tiempo y la logística personal que impone la votación tradicional.

MAPA EMPATÍA



INSIGHTS

El anonimato es clave para el voto sincero: Su principal temor es el rastreo del voto por parte de la empresa. Para que el voto electrónico sea creíble, la garantía de que su jefe no sabrá su elección es fundamental, solo se encargará de la revisión de resultados nuestra empresa.

El Incentivo es el Impacto: Si el cliente no ve un cambio en el sistema derivado de la votación, su participación en el futuro disminuirá. Necesita ver que su voto realmente tiene consecuencias en el trabajo o en el producto y que se tendrá en cuenta.

El uso de datos y tiempo: Se espera que al finalizar las votaciones haya una resolución rápida de la elección.

NECESIDADES ENCONTRADAS

Necesidad de un proceso rápido: El acceso al sistema debe ser inmediato y accesible desde cualquier dispositivo, sin necesidad de instalar un software o

programa adicional o recordar contraseñas complejas. Se necesita un sistema de autenticación rápida y fiable.

Necesidad de Garantía Técnica de Anonimato: La empresa debe comunicar no solo que el voto es secreto, sino cómo la tecnología garantiza ese anonimato. Esto debe ser presentado de forma simple y clara para que todos los trabajadores estén correctamente informados.

Necesidad de un feedback después de la votación: Una vez finalizada la votación, el cliente necesita ver qué ha pasado con su voto. Un informe rápido que muestre el resultado y un plan de acción para implementar la decisión aumenta la sensación de relevancia y fomenta la participación futura.