

PROPUESTA DE VALOR

Empezar definiendo quién es mi segmentos de clientes/ beneficiario.

Población en pandemia de Covid-19

Identificar y priorizar al menos 5 tareas funcionales, sociales y/o emocionales por debe realizar mi cliente/ beneficiario.

Conocer estado de salud

Informarse de fuentes confiables

Encontrar actividades (esparcimiento, físicas) para la cuarentena

Formar nuevos hábitos de higiene

Aprender la importancia del cuidado personal

Identificar y priorizar al menos 5 puntos de dolor y 5 puntos de ganancia de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.

Pain

Aprender a usar nueva herramienta

Facilitar datos personales

Exponer mi estado salud

Gain

Confirmar estado de salud

Reducir riesgo exposición

Reducir tiempos de espera para ser atendido en hospitales

Identificar y priorizar al menos 5 aliviadores de dolor y 5 creadores de valor de mi cliente/ beneficiario en contexto de COVID-19.

Aliviadores de dolor

UX, UI, UXW Sencillo, intuitivo

Acuerdo de confidencialidad

Posibilidad de brindar datos al confirmarse síntomas

Posibilidad de brindar datos estadísticos

5 creadores de valor

A través de cuestionario simple e inclusivo (Preguntas de si o no)

Al conocer un estado aproximado de salud

Ahorra tiempo por poder hacerlo desde el smarthphone

Identificar posibles soluciones (producto y/o servicios).

MODELO DE NEGOCIO CANVAS

01 - Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

En que integramos un CRM con sms, un botón de pánico. Actuamos como intermediarios entre la población y centros asistenciales.

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

Acceso a internet, SMS

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

La posibilidad de informarse sin romper la cuarentena

02 - Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

Mayores de edad. Grupos de riesgo. Hombres y mujeres. Sin distinción.

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

Padres, madres, tutores, cabeza de familia, tomadores de decisiones.

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

Si. Por lo que tenemos que pensar en escalabilidad.

03 - Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

Facebook ads, TV. (estrategía comunicacional multiplataforma) publicidad sms

¿Son estos los medios usuales en el sector?

Si

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Playstore, sms

¿Existen restricciones comerciales para ello?

No, será gratuito. Cumplir con los requerimientos de aprobación de las plataformas.

04 - Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

Conocer en el instante su estado de salud y poder informar a las autoridades.

**¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica...
-Automatizada (email, buzones...) -A través de terceros o representantes -Individual o colectiva
-Autoservicio?**

Automatizada / Cara a cara (contacto con teleoperador para acompañar en el proceso)

05 - Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Financiado por entes gubernamentales. Donaciones y aliados.

¿Cómo nos realizarán los pagos?

Gratis

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

No

06 - Recursos clave

¿Qué personas son clave?

Programadores, UXWriters, Diseñadores, Comunicadores, Médicos, Telemarketers.

¿Qué recursos materiales necesitas?

Datos

Servidores en la nube

07 - Actividades clave

Datos

Servicio en la nube

08 - Socios clave

Organizaciones de salud

Médicos independientes

Canales de difusión

09 - Estructura de costos

Realizamos un calculo basado en la inversión de horas hombre de recursos humanos para desarrollar el proyecto, con un equipo de trabajo de 7 personas entre programadores, especialista en UX y profesionales de la salud, calculamos una inversión de 1.400 horas hombre que podrían tener un costo de 28.000\$, este costo se puede reducir con socios tecnológicos que aporte los recursos de fábrica de software. También se debe considerar el costo incremental del servicio de hosting en la nube, para el cual se podría lograr un convenio con alguna empresa, este costo podría estar desde 600\$ al mes e ir incrementando debido a su uso.