

Universidad Tecnológica de Nezahualcóyotl

División de Tecnologías de la Información y Comunicación Área Sistemas Informáticos



Materia:

Desarrollo móvil integral

Docente:

Del Pravo López Jovan

Plantilla Canvas

Integrantes:

- Castro López Jaime
- Piña López Brayan
- Rocha Cortés Alondra

Grupo:

ITIC-1001V

MODELO CANVAS

Aliados Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con el Cliente	Segmentos de Clientes
	Recursos Clave		Canales	
<ul style="list-style-type: none"> • Proveedor de nube • Refugios de animales • Proveedor de collares ya aditamentos 	<ul style="list-style-type: none"> • Elección de proveedor de nube • Promoción de servicio en nube en página web • Realización de collares de publicidad para perros y gatos 	<p>Ofrecer a los clientes que tienen actualmente una veterinaria y no cuentan con un sistema para realizar citas de sus mascotas (perros y gatos), una opción vía SaaS de bajo costo (por una cuota mensual) es un sistema ágil, fácil de usar y accesible para llevar el control y seguimiento a citas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Correos personalizados. • Publicidad a través de redes sociales. • Asistencia personalizada vía WhatsApp. • Trato directo en la veterinaria. • Chat de atención al cliente. • Atención telefónica. • Promociones en servicios veterinarios. 	<p>El segmento de clientes del para este sistema es:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veterinarias medianas o pequeñas que no tienen sistema de control de citas vía web / app. • Para Médicos Veterinarios que trabajen de manera independiente. • Para refugio de animales que ofrezcan el servicio de médicos veterinarios.
	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñador de la aplicación • Desarrollador de la aplicación • Diseñador de página web 		<p>Canales</p> <p><i>Canales Directos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Teléfono y Email. • Redes Sociales. • Tienda física. • Aplicación Móvil propia. • Aplicación Web propia. <p><i>Canales Indirectos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Sistema Rentado de Terceros. • Red de Tiendas de Terceros. 	

Estructura de Costos	Estructura de Ingresos
<u>Costos Fijos</u> <ul style="list-style-type: none"> Renta de Nube para alojar la aplicación. MXN \$2,500 + iva mensuales) Renta de página WEB para promocionar (MXN \$550 + iva mensuales) <u>Costos Variables</u> <ul style="list-style-type: none"> Anuncios en redes sociales por segmentación (MXN \$500 + iva al mes) Publicidad en collares para gatos y perros (MXN \$3,000 + iva semestrales) 	<p>1) <u>Renta mensual vía SaaS</u>: En esta opción se cobrará una renta mensual a diferentes clientes por el uso del sistema. (MXN \$400 + iva renta mensual)</p> <p>2) <u>Marketing de Afiliación</u>: En esta opción realizaremos campañas de marketing, referenciando clientes a diversas veterinarias cobrando una pequeña comisión por cada clientes a las veterinarias. (MXN \$8 + iva por mascota referenciada)</p> <p>3) <u>Anuncios de Ofertas</u>: Anuncios de ofertas de veterinarias, en página web de negocios y en la aplicación (MXN \$100 + iva mensuales)</p>

Segmentos de cliente

- Si el mercado es empresarial, ¿cuáles son las características de las empresas clientes? (sector, tamaño, ingresos, procesos de decisión, identificación de sus proveedores, histórico de compras).
Veterinarias medianas o pequeñas que no tienen sistema de control de citas vía web / app.
- ¿Quiénes son tus clientes?
Veterinarias medianas o pequeñas
- ¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?
Si
- De todos los potenciales grupos de consumidores/clientes, ¿cuáles son los más importantes para tu negocio?
 - Veterinarias medianas o pequeñas que no tienen sistema de control de citas vía web / app.
 - Para Médicos Veterinarios que trabajen de manera independiente.
 - Para refugio de animales que ofrezcan el servicio de médicos veterinarios
- ¿En qué fuentes te has basado? ¿Son fiables las fuentes de información?
Me he basado en páginas oficiales de veterinarias reconocidas como Laika, +Kota las cuales son confiables.
- ¿En qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra el mercado objetivo? (Introducción, crecimiento, madurez, declive)

Se encuentra en fase de crecimiento

7. ¿Tu mercado potencial: ¿crece, decrece o se mantiene estable?

Si, es un mercado que gracias a la pandemia ha crecido ya que un gran número de jóvenes decide tener una mascota en casa

Propuesta de valor

1. ¿De qué se trata?

Ofrecer un sistema web y móvil

2. ¿Cuál fue la inspiración para crearlo?

De la constante espera y mal servicio en algunas veterinarias

3. ¿Cómo funciona?

Es un sistema ágil, fácil de usar y accesible para llevar el control y seguimiento a citas.

4. ¿El producto o servicio es igual que otros, es una innovación incremental o es una innovación disruptiva?

El igual a otros, pero es una innovación incremental

5. Si es incremental, ¿está el mercado objetivo en la etapa de crecimiento, madurez o declive?

Se encuentra en crecimiento

6. ¿Cuál es tu ventaja competitiva?

Ofrecer una app móvil y sistema web escalable

7. ¿Tu producto o servicio reemplaza a algún otro existente?

No

Canales de distribución

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

Canales Directos

- Teléfono y Email.
- Redes Sociales.
- Tienda física.
- Aplicación Móvil propia.
- Aplicación Web propia.

2. ¿Son estos los medios usuales en el sector?

Si

3. ¿Cuáles son los canales de distribución de tus productos/servicios?

- Aplicación Web propia.
- Sistema Rentado de Terceros.
- Red de Tiendas de Terceros
- Aplicación Móvil propia.

Relación con el cliente

- Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica...

Cara a cara

- Automatizada (email, buzones...)

Correos y asistencia personalizada vía WhatsApp

- Publicidad a través de redes sociales.
- Trato directo en la veterinaria.
- Chat de atención al cliente.
- Atención telefónica.
- Promoción es en servicios veterinarios.

Actividades clave

1. ¿Qué actividades son necesarias para entregar la propuesta de valor a tu cliente y mantener el valor que le genera?

Elección de proveedor de nube

2. ¿Qué actividades clave debes desplegar para realizar tu producto o tu servicio con el mínimo de calidad requerido?
Promoción de servicio en nube en página web

Recursos clave

1. ¿Qué perfiles serán necesarios para cada etapa de la empresa?

- Diseñador de la aplicación
- Desarrollador de la aplicación
- Diseñador de página web

Socios clave

1. ¿Quiénes son los proveedores clave?

- Proveedor de nube
- Refugios de animales
- Proveedor de collares ya aditamentos

Estructura de ingresos

1. ¿Cómo hacemos para monetizar nuestro servicio?

- a. Ofrecer 3 servicios principales:
 - Renta de servicio vía SaaS
 - Marketing por afiliación
 - Anuncio de ofertas en aplicación

2. ¿Qué valor le damos a nuestros clientes?

- a. Precios muy competitivos en los 3 principales servicios
- b. Referenciación de clientes finales, dependiendo la zona
- c. Flexibilidad en adquirir cuando requieran los servicios

3. ¿Cómo es la estructura de precios?

- a. Renta mensual vía SaaS: En esta opción se cobrará una renta. (MXN \$400 + iva renta mensual)
- b. Marketing de Afiliación: Referenciando clientes a diversas veterinarias cobrando una pequeña comisión por cada clientes a las veterinarias. (MXN \$8 + iva por mascota referenciada)
- c. Anuncios de Ofertas: Anuncios de ofertas de veterinarias, en página web de negocios y en la aplicación (MXN \$100 + iva mensuales)

Estructura de costes

1. ¿Cuáles son los recursos necesarios para poder arrancar?

- a. Renta de Nube
- b. Renta de página WEB
- c. Anuncios en redes sociales
- d. Publicidad en collares para casas hogar

2. ¿Cuáles son los costos fijos y costos variables?

Costos Fijos

- Renta de Nube para alojar la aplicación. MXN \$2,500 + iva mensuales)
- Renta de página WEB para promocionar (MXN \$550 + iva mensuales)

Costos Variables

- Anuncios en redes sociales por segmentación (MXN \$500 + iva al mes)
- Publicidad en collares para gatos y perros (MXN \$3,000 + iva semestrales)

3. ¿Cómo se manejarán los impuestos?

Los impuestos se agregan a cada concepto tanto en costos como ingresos