

# Universidad Nacional Autónoma de México

## EMPRENDIMIENTO DE BASE CIENTIFICO-TECNOLÓGICA

### *Tarea04*

*Antonio Ruiz Morán*  
*Daniel Montana Estudillo Hernández*  
*Jorge Macias Gómez*

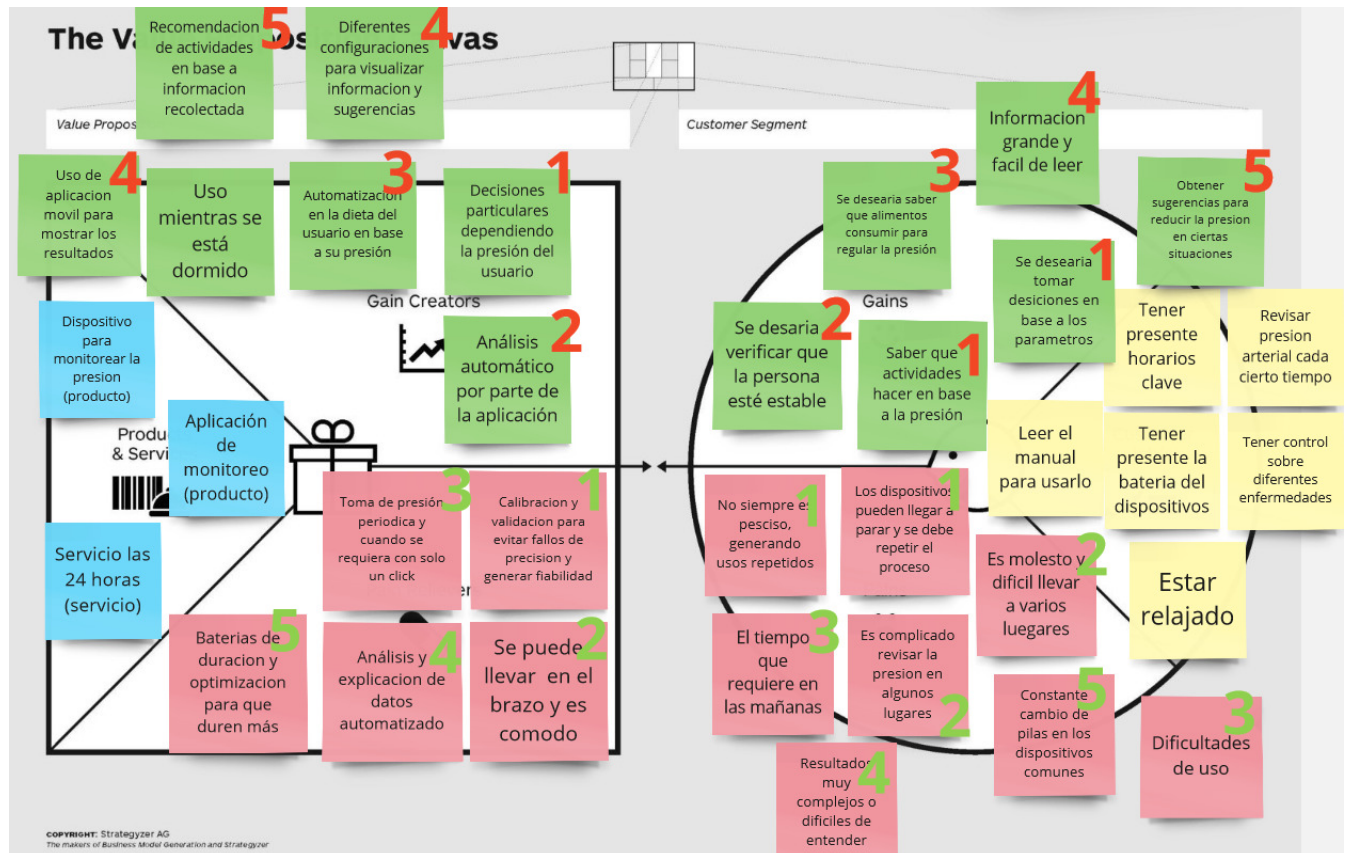
Autores:

*Hermes Alberto Delgado Díaz 319258613*  
*Andres Rodrigo Cataneo Tortolero 319014664*  
*Garcia Ponce José Camilo 319210536*  
*Rivera Mora Jesus Alberto 313208641*

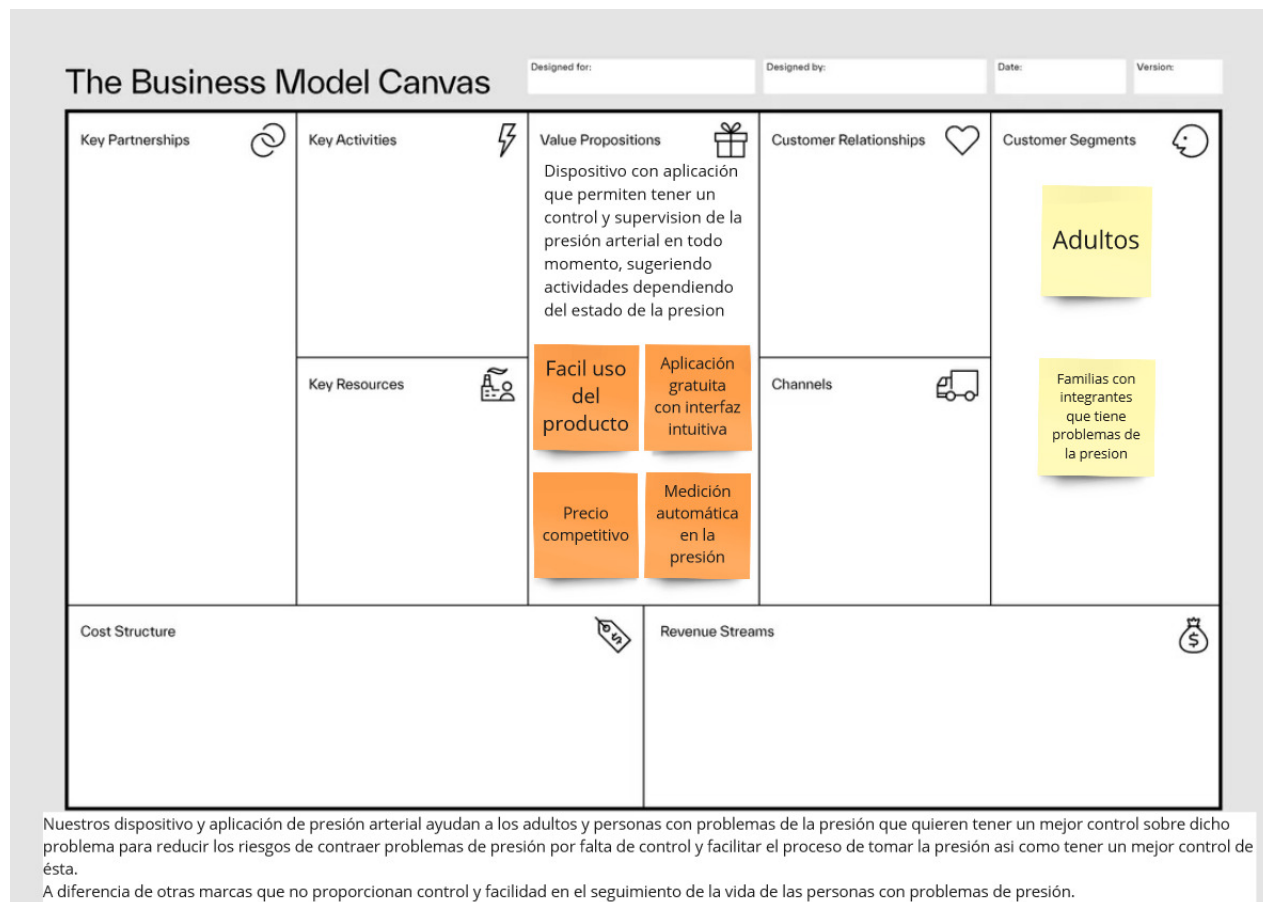


4 de septiembre 2024

# Propuesta de valor



## Propuesta de valor Modelo de negocio



### Redacción de propuesta de valor del proyecto

Nuestros **dispositivo y aplicación** de presión arterial ayudan a los **adultos y personas** con problemas de la presión que quieren tener **un mejor control** sobre dicho problema para **reducir los riesgos de contraer problemas de presión por falta de control** y **facilitar el proceso de tomar la presión** así como tener un mejor control de ésta.

A diferencia de **otras marcas** que **no proporcionan control y facilidad** en el seguimiento de la vida de las personas con problemas de presión.

## Tipos de consumidores

### Usuario 1:

- Personas con enfermedades crónicas y presión arterial.

Son los principales usuarios debido a que tiene que revisar su presión para evitar problemas de salud

### Influenciador:

- Familiares o conocidos que usen o hayan usado el producto.

Se basan en sus experiencias usando diferentes aparatos para así poder recomendar el que encuentran más útil y fácil de usar

- Anuncios por internet

Se suelen promocionar parando en plataformas con descripciones breves, pero no suelen ser técnicas. Se busca captar el interés del usuario.

### Recomendador/Especificador:

- Médicos especialistas que solicitan a sus pacientes llevar un control estricto de su estado de salud.

Al ser especialistas pueden dar opiniones de del producto que recomienda por que conoce a detalles el funcionamiento y los efectos que tendrá en el paciente.

### Tomador de Decisiones/Decisor:

- Persona que desea llevar un control de su salud

Como suelen ser en su mayoría adultos, es quien toma la responsabilidad de adquirirlo.

- Familiar cercano a este tipo de personas

### Comprador:

- Persona con problemas crónicos de salud

- Familiar preocupado por el usuario

En ambos casos al ser adultos y tener ingresos son ellos mismos quienes suelen comprarlo.

### Saboteador:

- Productos o servicios competidores en el mercado.

Buscaran ofrecer un mejor producto que solucione deficiencias o proporcione un mejor servicio lo que podría afectar las ventas del producto.

- Personas insatisfechas con este tipo de productos.

Al no cumplir con sus expectativas o con algun problema que llegué a tener la aplicación asi como el dispositivo, son una de las personas quien tiene más peso en su opinion negativa.

- Personas que no confían en la tecnología

Al se un nuevo dispositivo donde cietos procesos son automaticos, genera desconfianza y con sus opiniones afectan en las ventas del producto

- Médicos homeópatas.

Al ofrecer medicina alternativa cuando se le recomienda al usuario que tomar, como no se considera el tratamiento de los otros medicos, puede generar inconformidades y que hablen mal de producto.

**Usuario 2:**

- Deportistas

No necesariamente tienen problemas graves, pero al estar en un estado de mayor alteración es importante que revisen su presión.

**Influenciador:**

- Reconocidos deportistas.
- Opiniones de anuncios por internet
- Familiares o conocidos
- Otro deportista

Como están en otro sector, las personas de su misma disciplina se ven involucradas en la influencia del usuario.

**Recomendador/Especificador:**

- Profesionales en medicina del deporte
- Médicos generales
- Entrenadores

Además de los médicos, las personas encargadas del desarrollo del usuario, están muy bien preparadas por lo que poseen un mayor conocimiento.

**Tomador de Decisiones/Decisor:**

- Deportista que desea llevar un rendimiento y eficiencia óptimo en sus entrenamientos y competiciones.
- Coaches de entrenamiento.

Aparte del usuario los entrenadores son estrictos con la salud del deportista. Por lo que para evitar problemas, se les pide requerimientos que deben seguir.

**Comprador:**

- Deportista

Quien tiene la última palabra es el usuario adulto que posee el capital para adquirir el producto.

**Saboteador:**

- Competidores del mercado actualmente.
- Deportistas escépticos.