

Universidad Nacional Autónoma de México

EMPRENDIMIENTO DE BASE CIENTIFICO-TECNOLÓGICA

Tarea06

Antonio Ruiz Morán
Daniel Montana Estudillo Hernández
Jorge Macias Gómez

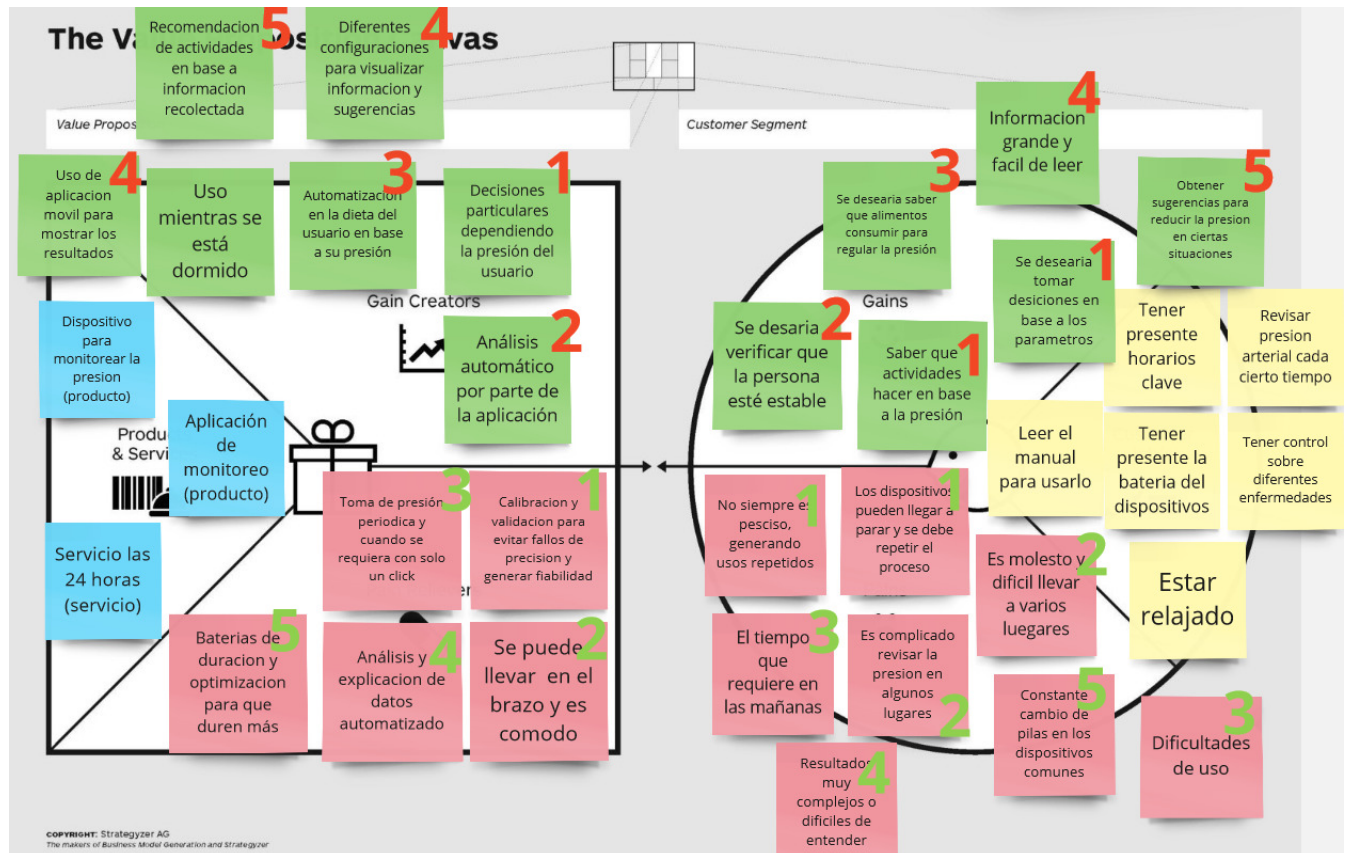
Autores:

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

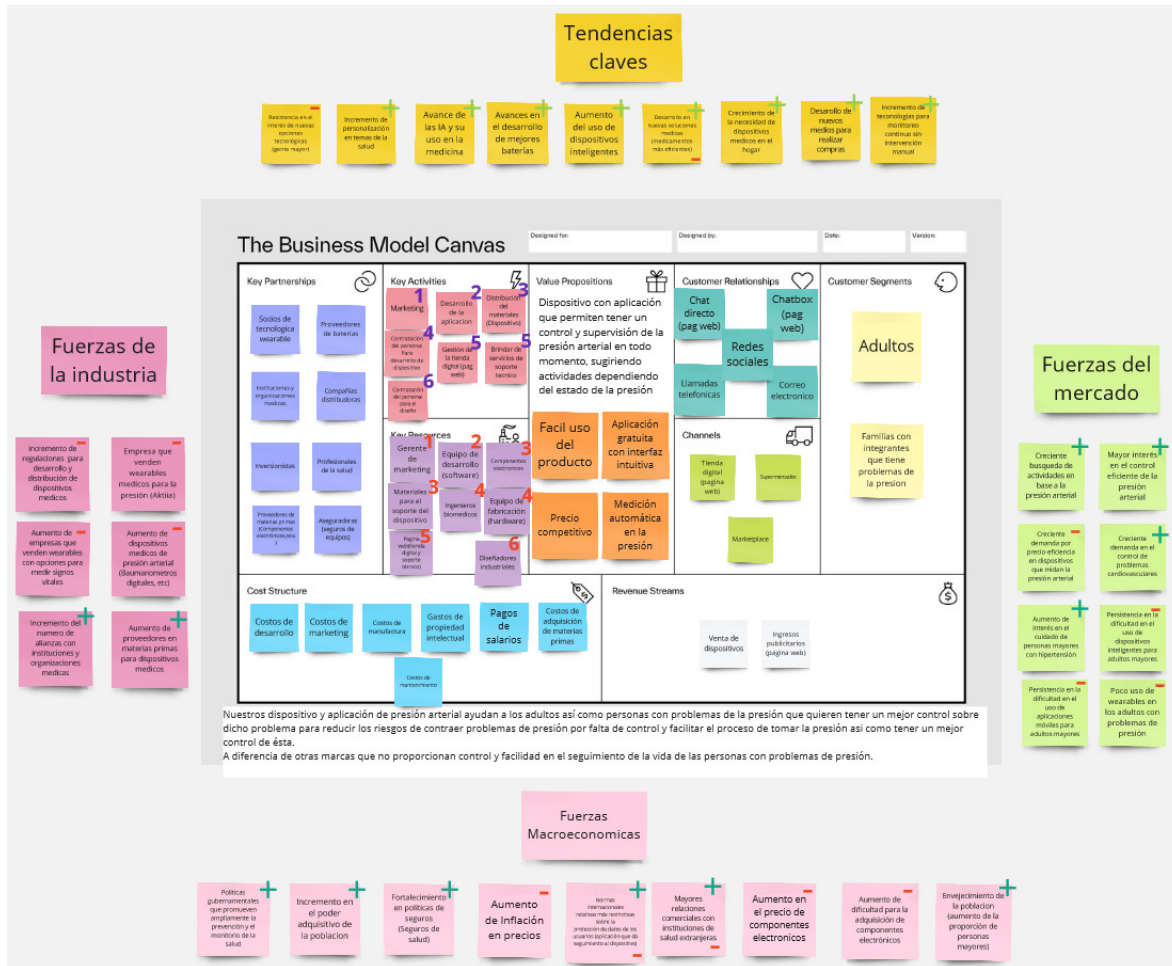


23 de septiembre 2024

Propuesta de valor



Modelo de negocio - Factores de entorno



Redacción de propuesta de valor del proyecto

Nuestros **dispositivo y aplicación** de presión arterial ayudan a los **adultos** así como **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.

Hipotesis del Segmento de clientes

Personas con Hipertensión

- Las personas mayores de 50 años con hipertensión buscan dispositivos fáciles de usar para controlar su presión arterial.
- Adultos mayores están interesados en llevar un registro automatizado de sus datos de presión arterial.
- Personas con hipertensión están interesadas en medir su presión de forma automática.
- Personas con hipertensión necesitan un monitoreo constante para evitar complicaciones de salud graves.
- Los adultos con problemas de presión están dispuestos a utilizar un dispositivo en alguna parte del cuerpo como pecho, brazo, etc. para dar un seguimiento a su presión arterial
- La mayoría de adultos desconocen del desbalance de la presión arterial y sus consecuencias.

Familiares encargados de Personas con Hipertensión

- Los adultos encargados de las personas con problemas de presión están interesados en dispositivos que puedan medir la presión de su familiar de forma automática y que se les notifique.
- Los adultos encargados tienen complicaciones o incomodidades al usar el dispositivo para medir la presión de su familiar.
- Los adultos encargados buscan un dispositivo que pueda llevar un registro automatizado de los datos de presión arterial de la persona que cuidan.

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.

Buscan 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.