Nombre: <u>Diagnóstico Médico</u>

7. Socios clave	8. Actividades clave	1. Propuest	a de valor	4. Relaciones con los clientes	2. Segmentos de cliente
*Google. *Apple. *Especialistas.	*Diseño. *Color. *Animación. *Imágenes. *Sonido.	*Diagnóstico confiable. *Medicamentos al alcance de cualquier		*Personalización.  *Selección de características  *Diferentes escenarios	* Mayores de edad
	6. Recursos clave	perso *Facilic manip	ad de	3. Canales de distribución	con tarjeta.  *Zonas Urbanas.  *Conexión a internet.  *Médicos/ Estudiantes
	*Computadora. *Dispositivo móvil. *Android Studio. *JDK	aplicación. *Informativo. *Conocimientos		*Redes sociales *Internet *Play Store *Correo electrónico	Medicos/ Estudiantes
9. Estructura de costos			5. Fuentes de ingresos		
*Desarrollo. * Publicidad. *Marketing.			*Diagnóstico confiable . *Facilidad de manuplación. *Conocimientos		