

The Business Model Canvas				Diseñado para: Coorporaciòn Atenea		Diseñado por: Dummont, Diego; Fernandez, Rodrigo, Sargiotto, Fernando, Gudiño, Emilse; Micaela Vilchez		Fecha: 11 junio 2023	
Socios clave Nuestros principales socios son nuestros clientes quienes nos brindan asesoramiento en su especialidad para poder diseñar productos adaptados a sus necesidades. ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? Contamos con una red de proveedores localizados en Bv. Los Granaderos y en Barrio Cofico. Entre ellos matriceros, mecánicos y herreros ¿Qué recursos clave estamos adquiriendo de los socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios? Capacitación e información		Actividades clave ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor? Servicios de ingeniería, producción, montaje de maquinarias, consultoría, logística.		Propuestas de valor ¿Qué valor le ofrecemos al cliente? ¿Qué problemas de los clientes estamos ayudando a resolver? ¿Qué conjuntos de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Cuáles son las necesidades del cliente que satisfacemos? Somos una empresa joven que se dedica a brindar soluciones tecnologicas en el campo de la Kinesiología. Nos especializamos en la replica de maquinarias/elementos importados con elementos accesibles al consumidor. Ofrecemos, no solo un dispositivo innovador, sino que brindamos asesoramiento técnico completo para su puesta en marcha. Adaptamos el dispositivo a las diversas realidades que se pueden presentar en la consulta y el tratamiento, realizando las configuraciones de tanto de software como de hardware. En este sentido cabe destacar que es posible de utilizar en diversas situaciones de ejercitación: con el paciente erguido, en posición vertical, con el paciente sentado, o acostado.		Relación con clientes ¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestros segmentos de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo se integran con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Qué tan costosos son? Al establecer productos personalidad apuntamos a la fidelización del cliente mediante una línea telefónica exclusiva para atender consultas de los productos adquiridos así como una garantía de producto de 1 año y el servicio de mantenimiento a un costo reducido de suscripción no obligatoria. Nuestro principal valor será la atención pre y post- venta. En esta asistencia personalizada, los clientes esperan un trato individualizado y personal por parte nuestra empresa, lo que implica un contacto directo y frecuente para comprender sus necesidades y ofrecer soluciones adaptadas. Algunos clientes desean participar activamente en el desarrollo de los productos, con ellos establecemos vínculos de co-creación, en los que el trabajo es colaborativo en donde co-creamos.		Segmentos de clientes ¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? ¿Es nuestra clientela un mercado masivo, un nicho de mercado, una plataforma segmentada, diversificada y multifacética? El producto que estamos diseñando está orientado a profesionales de la salud y el deporte, que se enfocan en tratamientos diversos sobre la musculatura y motricidad, como Kinesiólogos, Médicos deportólogos, profesores de educación física. Así mismo a Instituciones u organizaciones dedicadas a la rehabilitación y entrenamiento de deportista en general y de alto rendimiento en la Ciudad de Córdoba. Nos enfocamos en equipos adaptados para adultos y adultos mayores.	
		Recursos clave ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor? Nuestros canales de distribución? ¿Relaciones del cliente? ¿Flujos de ingresos? Para que nuestro modelo de negocios sea funcional necesitamos como RRHH 1 abogado que se encargue de las patentes y derecho de autor así como los reclamos de garantía, 1 contador para liquidación de sueldos y pago a proveedores, 1 técnico mecánico que se encargue de reparación de maquinarias y equipos, 1 asesor de ventas, 1 encargado de logística, 1 administrativo para marketing, manejo de redes y atención telefónica a clientes, 1 encargado de depósito y 2 técnicos ensambladores y 2 ingenieros/idóneos encargados de desarrollo de productos. A nivel material, necesitamos una camioneta con capacidad de carga, un vehículo para transporte, líneas corporativas y celulares corporativos, 5 computadoras, 1 máquina de impresión 3D, insumos para impresión, 1 fotocopidora, insumos fotocopadoras, mobiliario de oficina, así como componentes para la elaboración de							
Estructura de costos ¿Cuáles son los costos más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son más caras? El principal costo inicial es el costo de mano de obra así como alquileres de depósitos y oficinas. Diseño web y mantenimiento de sitio. Además de la adquisición de la maquinaria y vehículos. Inicialmente propia amortizarse con un crédito a la producción.				Fuente de ingresos ¿Por qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pagando actualmente? ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingresos a los ingresos generales? Ofrecemos un sistema de financiación de hasta 6 cuotas sin interés. Así mismo, brindamos el servicio de alquiler de nuestros productos por montos accesibles a pequeños propietarios. Ofrecemos varios sistemas de pago como transferencia, Mercado Pago o tarjeta visa débito y crédito.					