

# APRENDIZAJE BASADO EN PROYECTOS N°3

Profesora  
Doris Navarro Barrera

Wenceslao Antonio Ruiz Lagos & Gonzalo Rodrigo Pérez Vera  
Alumnos

## Contenido

Introducción.....	2
1. Descripción del producto o servicio desarrollado .....	3
2. Descripción de la propuesta de valor y la necesidad que satisface en el cliente .....	3
3. Descripción del segmento de clientes.....	4
4. Descripción de la relación con los clientes y el canal que le permitirá entregar el producto y comunicarse con ellos.....	4
5. Descripción de los recursos claves .....	5
6. Descripción de las actividades claves.....	5
Conclusión.....	6
Bibliografía.....	7

## Introducción

En el presente informe se presenta un plan de negocios, utilizando el modelo Canvas.

Como cuestión previa, es necesario establecer de forma sintética que es el modelo de negocio Canvas.

“El modelo canvas es la herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece”. (EconomiPedia, 2020)

## 1. Descripción del producto o servicio desarrollado

El software “**administrador de fichas de pacientes**”, permite a los profesionales del área de la salud, administrar digitalmente (agregar, modificar, eliminar) sus fichas de pacientes.

Este “administrador de pacientes”, almacena los datos asociados de cada paciente, nombre, dirección, fecha de nacimiento, cedula de identidad, sistema de previsión, motivo de consulta, diagnóstico, y por supuesto cada una de las consultas o sesiones.

## 2. Descripción de la propuesta de valor y la necesidad que satisface en el cliente

El principal elemento diferenciador de este producto es que está diseñado a la medida del cliente en base a sus necesidades.

Nuestro software en comparación a otros disponibles en el mercado presenta diversas ventajas, tales como:

- Todas las funciones incluidas son las que exclusivamente el cliente solicita en base a sus requerimientos.
- Contamos con un servicio post venta de rápida respuesta y alta efectividad a la hora de solucionar posibles problemas que pudiesen presentarse.
- El software fue programado para funcionar perfectamente en el hardware de nuestro cliente.

El software en cuestión satisface la necesidad de digitalizar completamente la administración de fichas de pacientes por parte de nuestro cliente, de esta forma, ya no dependerá exclusivamente de el sistema de fichas tradicional (carpetas, ficheros, papel, etc.).

### **3. Descripción del segmento de clientes**

Las características demográficas de nuestros clientes objetivos son:

- Profesionales de la salud.
- Personas de ingresos medios-altos o altos.
- el segmento etario de nuestros potenciales clientes es aquel referente a jóvenes profesionales, sobre los 25/26 años.

Respecto a las características motivaciones de nuestros potenciales clientes

- Profesionales de la salud que buscan digitalizar sus procesos de registro.
- Facilitar la administración de sus fichas de paciente.

### **4. Descripción de la relación con los clientes y el canal que le permitirá entregar el producto y comunicarse con ellos.**

Para atraer la atención de potenciales clientes, nos publicitaremos a través de las redes sociales, diarios locales y por supuesto el boca a boca de nuestros satisfechos clientes.

Los medios de comunicación con nuestros clientes serán, principalmente mediante correo electrónico y vía llamada telefónica.

El software dependiendo del caso puede ser entregado directamente mediante servicio de almacenamiento en la nube o de forma directa.

## **5. Descripción de los recursos claves**

Los recursos claves para llevar a cabo la actividad de nuestra empresa, son:

- Recursos computacionales (hardware)
- Recursos computacionales (software)
- Redes de distribución digitales.
- Recursos humanos, programadores.

## **6. Descripción de las actividades claves.**

Las actividades nucleares para la empresa son:

- Desarrollar softwares a la medida de los clientes.
- Desarrollar base de datos a la medida de los requerimientos de los clientes.
- Estar a la vanguardia las últimas tecnologías de la informática.
- Publicidad, mediante redes sociales, diarios locales, boca a boca y eventualmente una página web propia.

## Conclusión

La elaboración de un plan de negocios es esencial a la hora de iniciar un nuevo negocio, nos permite conocer nuestras actividades claves, aquellas sin las que nuestro emprendimiento es imposible, pues son el núcleo sobre el que gravita el negocio.

Por su parte nos permite conocer nuestros costos y vías de ingreso, lo cual no facilitara saber lo viable y rentable que puede llegar a ser nuestro emprendimiento.

En resumen, un buen plan de negocio nos permite conocer, comprender y “pronosticar” el futuro de nuestro negocio.

Por su parte la importancia de elaborar este tipo de trabajos para en nuestra formación técnica es crucial, nos permite poder desarrollar mejores ideas de emprendimiento y sobre todo con bases más sólidas y realistas.

### **Bibliografía**

EconomiPedia. (21 de Julio de 2020). *EconomiPedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>