

PROYECTO RESERVA DE HORA



1. PROPUESTA DE VALOR

Reservas de Horas es una plataforma web diseñada para pymes en Santiago de Chile que permite la automatización y gestión de citas de manera eficiente. Ofrece a las pymes una solución moderna para administrar reservas de manera digital, reduciendo el tiempo y esfuerzo invertidos en la coordinación de citas y mejorando la experiencia de los clientes.



2. SEGMENTO DE CLIENTES



Pymes que requieren una gestión de citas y reservas, como:

- Salones de belleza y estética.
- Clínicas médicas y dentales.
- Centros de bienestar (gimnasios, spas, entrenadores personales).
- Profesionales independientes (consultores, abogados, asesores).

Empresas con necesidades recurrentes de reservas de servicios y gestión de citas en la región metropolitana de Santiago.

3. CANALES

Plataforma web accesible desde cualquier dispositivo.

Redes sociales (Facebook, Instagram) para promocionar la solución y captar usuarios.

Email marketing para fidelización y comunicación directa.

Colaboraciones con asociaciones de pymes y cámaras de comercio locales para la difusión.



4. RELACIONES CON LOS CLIENTES



Soporte técnico y atención personalizada a través de chat en línea y correo electrónico.

Material de autoayuda como tutoriales y guías dentro de la plataforma.

Feedback y encuestas para optimizar el servicio según las necesidades del cliente.

Programas de lealtad y promociones especiales para suscriptores premium.

5. FUENTES DE INGRESOS



Planes de suscripción mensual o anual para las pymes con acceso a funciones avanzadas.

Cobro por integraciones adicionales (software de contabilidad, CRM, etc.).

Posibles ingresos por publicidad segmentada dentro de la plataforma.

6. RECURSOS CLAVE



- Equipo de desarrollo y programación para la creación y mejora continua de la plataforma.
- Servidores seguros y mantenimiento técnico para garantizar el correcto funcionamiento.
- Equipos de marketing y ventas para la captación y retención de clientes.
- Colaboraciones con asociaciones locales de pymes y expertos en tecnología para mejorar la oferta.

7. ACTIVIDADES CLAVE



- Desarrollo, mantenimiento y actualización de la plataforma web.
- Campañas de marketing digital y captación de nuevos clientes.
- Creación de material de soporte y capacitación para usuarios.
- Asistencia técnica constante y atención al cliente.
- Innovación continua para incorporar nuevas funcionalidades según las demandas del mercado.



8. SOCIOS CLAVE

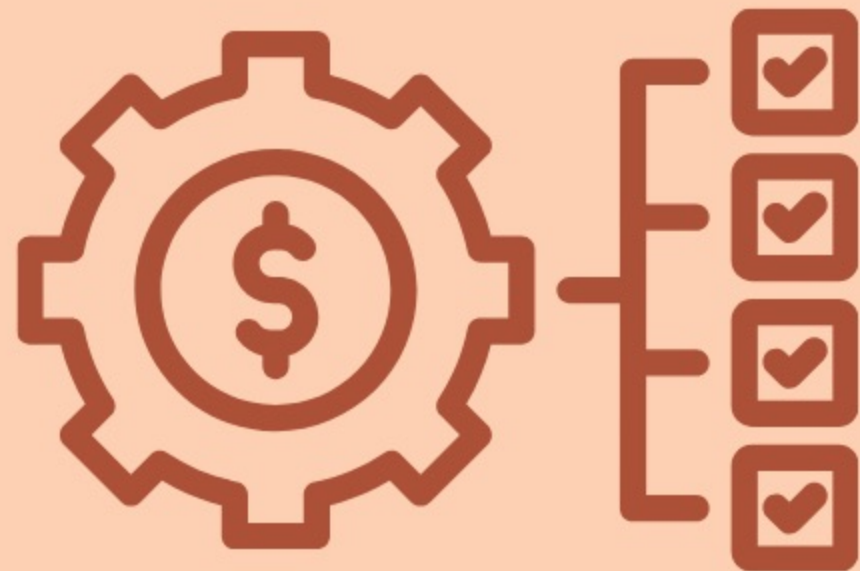
Proveedores de servicios tecnológicos (hosting, seguridad web, integraciones).

Cámaras de comercio y asociaciones de pymes para la promoción y difusión.

Colaboradores expertos en desarrollo de software y marketing digital.

Influencers y consultores de pymes para crear conciencia y valor de la plataforma.

9. ESTRUCTURA DE COSTOS



Desarrollo y actualización de la plataforma.

Gastos en marketing y publicidad digital.

Mantenimiento y costos de infraestructura (servidores, alojamiento web).

Soporte técnico y atención al cliente.

Innovación tecnológica para mantener la competitividad.