

# Business Model Canvas

Diseñado por: Luis  
Alberto Vargas  
González

Diseñado para: Clientes y  
socios Golden Life

En: 10/05/2022

Iteración 1

## Asociados Clave

Constructores de residencias, médicos especialistas y generales, personal de enfermería y cuidados geriátricos, chefs nutricionistas y meseros.

## Actividades Clave

Cuidado personalizado y atención de cada residente de cada villa premium, Mantenimiento y creación de espacios de desarrollo

## Propuesta de Valor

Residencia premium para adultos mayores en condiciones de cuidado leve, mediano e intensivo con un cronograma de desarrollo y cuidado personalizado

## Relación con los Clientes

¿Qué tipo de relación mantendrás con tu segmento de clientes?

## Segmento de Clientes

Principalmente a adultos de la 3era edad con problemas de movilidad y autocuidado, y secundariamente a sus familiares.

## Recursos Clave

Financiamiento de socios y/o recursos gubernamentales, así como venta y compra de acciones de la compañía

## Canales

Daremos talleres y conferencias sobre tips del cuidado del adulto mayor, ligados a la promoción de nuestra institución, marketing a nivel global de nuestra compañía

## Estructura de Costos

Pago de inversiones a corto mediano y largo plazo, pago de nóminas a trabajadores.

## Vías de Ingreso

Obtención de renta mensual de los servicios y espacios del cuidado, además de una promoción a futuros clientes dándoles la opción de poder ingresar a las instalaciones en un futuro determinado con un ahorro de capital