



Escuela de Educación Técnica N°7
Taller Regional Quilmes
Prácticas Profesionalizantes: Especialidad
Aviónica



CISAR

Escuela: E.E.S.T N°7
T.R.Q.
Curso: 7mo 2da Av

Introducción:

Descripción del producto: **Cisar** consiste en un sistema de desinfección y monitoreo focalizado para implementarse en lugares con gran concurrencia de personas. Este mismo consta de un sistema de desinfección corporal y objetos personales, de un control de acceso a los usuarios, un control del uso adecuado del barbijo y un control de enfermedades respiratorias.

Informe de Canvas:

Asociados clave:

Como asociados clave buscamos

- **Para los insumos:**
 - Casa de electrónica como proveedor de componentes.
 - Industria metalúrgica o entidades de reciclaje para el material estructural.
 - Bulonera.
 - Ferreteria industrial como proveedor de herramientas eléctricas.
 - Casa de iluminación.
 - Industria farmacéutica como proveedor del alcohol etílico.
- **Colaboradores:**
 - Entidades de reciclaje
 - Anmat
- **Clientes con renta del producto.**

Actividades clave:

Como actividades clave tenemos:

- **manejo de finanzas** de manera que tengamos un buen margen de utilidad para destinar a reinversión.
- **Servicio de logística:** Encargada del envío del producto hasta el cliente
- **Servicio de marketing** por medio de redes sociales como instagram, facebook ads, contenido de youtube para atraer mayor inversión y llegar a mayores fronteras.
- **Desarrollo del asistente virtual** de manera que se proporcione ayuda al usuario.
- **soporte al cliente**, de manera que se garantice un correcto servicio hacia ellos.
- **asistencia post-venta**, para garantizar que al recibir el producto desarmado el cliente entienda cómo se debe armar el aparato.
- **Servicio técnico** para reparar el sistema o realizar calibraciones al producto.

Recursos clave:

Los recursos clave con los que buscamos contar son:

- Estructura del producto.
- Plataforma tecnológica: Para permitir un espacio donde llevar a cabo
- Unidades de cómputo para permitir llevar a cabo todos los procesos del protocolo de Cisar.
- Plataforma de Telegram para contar con la interacción del asistente virtual.

Propuesta de valor:

Como propuestas de valor ofrecemos:

- Reconocimiento del correcto uso del tapabocas.
- Una cabina autónoma con un control de acceso y de salud para los usuarios.
- Un sistema de desinfección de objetos personales con luces ultravioletas.
- Asistencia virtual de un bot de telegram para facilitar las interacciones entre la cabina y el usuario.
- Contamos con una estructura desmontable, para facilitar el traslado de la unidad.
- La aplicación de O3 para la sanitización del usuario.
- Ofrecemos la posibilidad de alquilar el producto en caso de no poder comprar el producto, donde el servicio técnico se ofrece gratuitamente.
-
-

Permite el cuidado entre los usuarios de una empresa

Relación con los clientes:

La relación con los clientes se llevará a cabo mediante:

- Redes sociales:
 - Instagram
 - Facebook
 - Whatsapp
 - Tik Tok
- Sitio web

Canales:

Los canales para llegar al cliente potencial se llevarán a cabo mediante:

- Instagram y Facebook, donde se contará con la página oficial de Cisar en perfil empresa de manera pública.
- Youtube, donde se subirán videos a manera de tutoriales por personal capacitado donde enseñarán todo lo necesario para utilizar el producto y se subirán videos enseñando los diversos sitios que cuentan con este producto y las ventajas que les trajo el utilizarlo.

- En **Whatsapp y Telegram** se contará con un perfil de empresa, el cual estará a disposición de las consultas de los usuarios.
- El **Sitio web** donde se mostrará geográficamente qué lugares utilizan Cisar y por qué así lo han decidido, además de infografías explicando el aparato y todas sus utilidades y aplicaciones.

Segmento de clientes:

- Pymes que cuentan con oficinas.
- Fábricas con gran asistencia de personal.
- Hospitales con sectores de acceso especial.
- Laboratorios de análisis médicos.
- Instituciones educativas.

Estructura de costos:

- Infraestructura tecnológica, principalmente la cabina y su electrónica.
- Servicio de logística para permitir el envío del producto.
- Servicio de marketing para lograr alcanzar a más clientes potenciales.
- Servicio técnico especializado para garantizar el correcto mantenimiento del producto.

Vías de ingreso:

- Cobro por venta de unidad del producto.
- Tarifa variable con relación a la demanda del mismo producto.
- Cobro por alquiler de unidad del producto.
- Costo extra por especificaciones en la demanda del cliente (agregado).
- Métodos de pagos: Credito / Debito / Efectivo