Trabajo Práctico: Difusión de la Innovación

Criterios de Evaluación:

4.1.1. Aplica a la fase de propuesta de valor de acuerdo al Ciclo de Innovación INACAP.

4.1.2. Demuestra la factibilidad económica de la innovación, y su potencial impacto tecnológico, económico, medioambiental y sociocultural para su entorno de aplicación, de acuerdo a evaluación realizada.

4.1.3. Fundamenta la Propuesta de Valor y diferencia sus beneficios para los usuarios, clientes, ecosistema territorial, entidades o programas de financiamiento, de manera persuasiva.

4.1.4. Comunica de manera comprensible a clientes, usuarios o entidades de financiamiento la diferenciación de la solución, considerando cómo y qué beneficios trae frente al problema que resuelve.

4.1.5. Evalúa la sostenibilidad de la solución de la propuesta de acuerdo a desafío de origen y proyectando acciones de trabajo

Formato de entrega

* Documento en Word o PDF.
* Extensión: 5 a 7 páginas.

Fecha de entrega:

* Semana del 9 al 13 de diciembre (de acuerdo con el día que corresponde tu clase).

Ponderación:

* 30%

Recurso 4.2 PV de modelo de negocio

|  |  |
| --- | --- |
| **Instrucciones:** Completen la siguiente tabla en grupo, analizando la propuesta de valor actual de su modelo de negocio, identificando áreas de mejora. Redacten una nueva propuesta de valor, utilizando la fórmula de Blank y Dorf (2012), para presentarla a su docente y otros equipos de su sección. | |
| **1. Propuesta de valor actual**  **Para** {segmento de clientes}  **cuya necesidad / deseo es** {razón principal que motiva la compra},  **El producto** {nombre del producto}  **es** {descripción del producto/servicio o categoría a la que pertenece}  **que ofrece** {beneficios claves para los clientes}. | Para dueños de mascotas  Cuya necesidad / deseo es gestionar fácilmente las citas veterinarias, acceder al historial médico y garantizar la atención médica de sus mascotas, El producto PetVida  es una plataforma digital de servicios veterinarios  que ofrece gestión de citas automatizada, telemedicina, recordatorios de vacunas y acceso seguro a historiales médicos. |
| **2. Análisis de necesidades**  ¿Cuáles son las principales necesidades o problemas que busca resolver su propuesta de valor actual? | * Facilitar el proceso de agendamiento de citas. * Reducir el tiempo de espera y mejorar la experiencia del cliente. * Garantizar la seguridad y accesibilidad de los historiales médicos. * Ofrecer servicios de telemedicina para consultas rápidas y no urgentes. * Recordar a los dueños fechas importantes como vacunas o chequeos médicos. |
| **3. Retroalimentación y mejoras**  ¿Qué aspectos de su propuesta de valor actual podrían mejorarse? ¿Qué feedback recibieron en el proceso de experimentación? | **3. Retroalimentación y mejoras**  **¿Qué aspectos de su propuesta de valor actual podrían mejorarse?**   * Simplificar aún más la interfaz para usuarios con menor experiencia tecnológica. * Incluir opciones de pago integradas para facilitar transacciones. * Ampliar los servicios veterinarios ofrecidos, como la posibilidad de reservas de urgencias y atención domiciliaria. * Aumentar la red de veterinarios especializados para mayor cobertura. * Incorporar herramientas de seguimiento de salud para detectar patrones en el historial médico.   **¿Qué feedback recibieron en el proceso de experimentación?**   * Los usuarios valoraron la accesibilidad, pero mencionaron que la información debería ser más personalizada. * Algunos clientes pidieron funciones de recompensas o fidelización por uso frecuente. * Veterinarios sugirieron incluir métricas para evaluar el rendimiento de sus consultas. |
| **4. Propuesta de valor mejorada**  **Para** {segmento de clientes}  **cuya necesidad / deseo es** {razón principal que motiva la compra},  **El producto** {nombre del producto}  **es** {descripción del producto/servicio o categoría a la que pertenece}  **que ofrece** {beneficios claves para los clientes}. | **4. Propuesta de valor mejorada**  Para **dueños de mascotas y veterinarios especializados** cuya necesidad / deseo es **gestionar fácilmente las citas, recibir atención personalizada para sus mascotas y mejorar la eficiencia en el trabajo diario**, El producto **PetVida** es **una plataforma integral de gestión y atención veterinaria** que ofrece **agendamiento automatizado, telemedicina, seguimiento detallado de la salud de las mascotas, herramientas de gestión administrativa para clínicas y una red de veterinarios disponibles 24/7.** |

1. Crea un Business Model Canvas para tu proyecto de Innovación. Completa los siguientes bloques:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Recurso 3.1 Plantilla de BMC | | | | | | | | |
| **Nombre empresa: PetVida** |  | **Diseñado para:** **Dueños de mascotas y clínicas veterinarias.** |  | **Diseñado por:** **Equipo de desarrollo de PetVida.** |  | **Fecha:** 12/12/24 |  | **Versión:** 1 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Socios claves** |  | **Actividades claves** |  | **Propuesta de valor** | | |  | **Relación con clientes** |  | **Segmento de clientes** |
| * Clínicas veterinarias afiliadas. * Veterinarios especializados. * Proveedores de medicamentos y alimentos para mascotas. * Plataformas tecnológicas (hospedaje web, bases de datos). * Asociaciones de bienestar animal.Icono    Descripción generada automáticamente con confianza media | Texto  Descripción generada automáticamente con confianza media   * Desarrollo y mantenimiento de la plataforma digital. * Gestión de la red de veterinarios. * Automatización de procesos (agendamiento, recordatorios). * Promoción y captación de nuevos usuarios y socios. * Implementación de medidas de seguridad para datos sensibles. | Para dueños de mascotas cuya necesidad es acceder a servicios veterinarios confiables y convenientes, el producto PetVida es una plataforma integral de atención veterinaria que ofrece agendamiento automatizado, telemedicina, acceso a historiales médicos y una red de veterinarios disponibles 24/7.Un conjunto de letras blancas en un fondo blanco  Descripción generada automáticamente con confianza media | | | Un conjunto de letras blancas en un fondo blanco  Descripción generada automáticamente con confianza media   * Atención personalizada para los usuarios a través de chat y soporte técnico. * Recordatorios automáticos de citas y tratamientos. * Encuestas de satisfacción y retroalimentación. * Incentivos de fidelización, como recompensas por uso frecuente. | * **Dueños de mascotas** que buscan una gestión eficiente y atención personalizada. * **Clínicas veterinarias** que desean digitalizar sus procesos y mejorar su eficiencia operativa. * **Veterinarios independientes** que buscan ampliar su red de pacientes.Un conjunto de letras blancas en un fondo blanco    Descripción generada automáticamente con confianza media |
|  |  |
| **Recursos claves** | **Canales** |
| Fondo negro con letras blancas  Descripción generada automáticamente   * Plataforma tecnológica robusta y escalable. * Red de veterinarios especializados y confiables. * Base de datos segura para registros médicos. * Equipo de soporte técnico y administrativo. * Alianzas estratégicas con socios clave. | Imagen que contiene Flecha  Descripción generada automáticamente   * Aplicación móvil (Android e iOS). * Página web oficial con funcionalidades integradas. * Redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn). * Campañas publicitarias en línea (Google Ads, redes sociales). * Alianzas con clínicas veterinarias y proveedores. |
|  | | | | | | | | | | | |
| **Estructura de costos** | | | | |  | **Fuentes de ingreso** | | | | | |
| Imagen de la pantalla de un celular con letras  Descripción generada automáticamente con confianza media   * Desarrollo y mantenimiento de la plataforma. * Infraestructura tecnológica (servidores, bases de datos). * Marketing y publicidad digital. * Sueldos de veterinarios y personal administrativo. * Gastos legales y de cumplimiento normativo. | | | | | Diagrama  Descripción generada automáticamente con confianza media   * Suscripciones mensuales de clínicas veterinarias. * Tarifas por consulta de telemedicina. * Publicidad de productos relacionados con el cuidado de mascotas. * Comisiones por venta de productos y servicios veterinarios. * Pagos únicos por funcionalidades premium (acceso a reportes avanzados, almacenamiento extendido). | | | | | |

2. Prepara tu Elevator Pitch de acuerdo con tu modelo de negocios.

Pitch de Modelo de Negocio

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | |
| * **Audiencia: Dueños de mascotas, veterinarios, administradores de clínicas veterinarias, posibles inversionistas y socios estratégicos en el sector de salud animal.** | | |
| * **Propuesta de Valor del Modelo de Negocio:** | | |
| **ESTRUCTURA DEL PITCH** | | |
| **Sección** | **Preguntas orientadoras y consejos claves** | **Guion del Pitch** |
| **Introducción** | **¿Cuál es el nombre de su empresa o proyecto?**  **¿Cómo pueden resumir en una frase la esencia de lo que representa su negocio?**  Consejo: Utilicen una frase breve y poderosa que capte la atención desde el inicio. | "Somos PetVida, la plataforma digital que conecta a dueños de mascotas con atención veterinaria moderna y eficiente. Nuestra misión es transformar la manera en que cuidamos a las mascotas, ofreciendo soluciones accesibles las 24 horas del día, donde sea que estés." |
| **Problema y oportunidad** | **¿Qué problema significativo están resolviendo?**  **¿Por qué este problema es importante y para quién?**  **¿Pueden incluir datos o ejemplos que ilustren la magnitud del problema?**  Consejo: Enfaticen la urgencia del problema utilizando datos concretos. | "¿Sabías que más del 60% de las clínicas veterinarias aún utilizan sistemas manuales para gestionar citas y registros médicos? Esto provoca errores, largas esperas y pérdida de tiempo tanto para los dueños de mascotas como para los veterinarios. Los dueños necesitan un acceso rápido y seguro a información médica y servicios, especialmente en situaciones de emergencia." |
| **Solución** | **¿Cómo funciona su producto o servicio para resolver el problema identificado?**  **¿Qué lo hace único o mejor en comparación con las alternativas existentes?**  Consejo: Destaquen claramente la propuesta de valor y cómo se diferencia de la competencia. | "PetVida es una plataforma integral que simplifica la gestión de citas, permite consultas de telemedicina, envía recordatorios automáticos y ofrece acceso seguro al historial médico de las mascotas. Con una interfaz intuitiva y un sistema multicanal, PetVida se diferencia por su atención 24/7 y su capacidad para conectar a los usuarios con una red de veterinarios especializados." |
| **Mercado y tracción** | **¿Cuál es el tamaño del mercado al que se dirigen?**  **¿Cuáles son las proyecciones de crecimiento?**  **¿Ya tienen validación del mercado, como ventas o usuarios activos?**  Consejo: Presenten cifras concretas que demuestren el potencial de mercado y la validación del producto. | **"El mercado de servicios veterinarios en Latinoamérica tiene un valor estimado de $5,000 millones y está en constante crecimiento gracias al aumento del gasto en el cuidado de mascotas. Nuestro modelo ya ha sido validado con más de 500 usuarios activos en el primer trimestre y acuerdos con tres clínicas veterinarias piloto, lo que demuestra el potencial y la aceptación del mercado."** |
| **Modelo de negocio** | **Deseabilidad: ¿Por qué los clientes desean su producto o servicio? ¿Qué necesidad cubre o qué problema resuelve?**  **Factibilidad: ¿Cómo llevará a cabo su operación? ¿Qué actividades clave, alianzas estratégicas y/o recursos necesita?**  **Viabilidad: ¿Cómo generará ingresos y mantendrá la rentabilidad? ¿Cuál es su estructura de costos y flujo de ingresos?**  **Consejos: Demuestren cómo su modelo de negocio es sostenible y alineado con las expectativas del mercado. Revisen ejemplos de actividades anteriores.** | "PetVida cubre una necesidad crítica al ofrecer soluciones rápidas y accesibles para dueños de mascotas y clínicas. Operamos mediante suscripciones mensuales para clínicas veterinarias, tarifas por teleconsultas y comisiones por servicios premium. Nuestro enfoque sostenible combina una infraestructura tecnológica eficiente, alianzas estratégicas con proveedores y veterinarios, y un enfoque en la experiencia del usuario." |
| **Equipo** | **¿Quiénes son los miembros clave de su equipo?**  **¿Qué experiencia y habilidades relevantes tienen?**  **¿Por qué su equipo es el adecuado para llevar a cabo este proyecto?**  Consejo: Resalten la experiencia y las habilidades únicas del equipo que los hacen la mejor opción para ejecutar el proyecto. | "Nuestro equipo está formado por profesionales apasionados por la tecnología y el bienestar animal. Alejandro Gómez, nuestro líder técnico, tiene más de 10 años de experiencia en desarrollo de software; Moisés Soto, especialista en marketing digital, ha trabajado con grandes marcas en campañas de alto impacto; y German Fonseca, veterinario certificado, aporta su conocimiento en el área médica y de atención al cliente." |
| **Llamado a la acción** | **¿Qué acción específica desean que tome su audiencia después de escuchar su pitch?**  **¿Cómo pueden formular una invitación concreta que motive a su audiencia a apoyarlos?**  Consejo: Terminen con un llamado a la acción claro y convincente, motivando a la audiencia a involucrarse de inmediato. | "Estamos buscando aliados estratégicos e inversionistas para llevar PetVida al siguiente nivel. Si compartes nuestra visión de transformar la atención veterinaria, te invitamos a ser parte de esta revolución en el cuidado de mascotas. ¡Únete a PetVida y construyamos juntos el futuro del bienestar animal!" |