

# Business Canvas Model



<p><b>7. Stratégiai partnerek</b></p> <p>Az alkatrészek kereskedelmi forgalomban elérhetőek, 3-4 stabil beszállító létezik Európában és Amerikában is.</p> <p>Az értékesítő hálózatot kell kiépíteni, az ügynököket jutalmazni.</p> <p>A kapcsolt szolgáltatást (adatok elemzését, diagnózis felállítását) végrehajtó orvosokat vagy akkreditált szakembereket ki kell képezni, és össze kell kötni az őket igénylőkkel.</p>	<p><b>8. Kulcs-tevékenységek</b></p> <p>A megelőzéshez, a diagnózis felállításához szükséges adatok begyűjtése a célszemélytől.</p> <p>Elemzés felajánlása szolgáltatásként.</p> <p><b>6. Erőforrások</b></p> <p>Jelenleg a következő prototípus kifejlesztéséhez szükséges tőkét és szakértelmet szükséges bevonni.</p>	<p><b>1. Érték ajánlatok</b></p> <p>A készülék képes az egészségünkkel kapcsolatos egyensúlyi pontról való elmozdulást megjeleníteni, betegséget előrejelezni.</p> <p>Specialitása a teljesen szokatlan frekvenciatartomány vizsgálata és a hőterékyszerű intuitív megjelenítés.</p>	<p><b>4. Fogyasztói kapcsolatok</b></p> <p>Több nyelven online: e-mail-ben vagy chat-en.</p> <p>Az adatok feltölthetőek és szolgáltatásként kérhető azok szakértői vizsgálata.</p> <p><b>3. Értékesítési csatornák</b></p> <p>A és B-Online megrendelhető</p> <p>C-Értékesítési ügynökök segítségével (mint a gyógyszerekénél)</p>	<p><b>2. Fogyasztói csoportok</b></p> <p>A-Egészségtudatos magánszemély</p> <p>alacsony költségvetés, kevés felhasználó készülékenként</p> <p>B-Természetgyógyász</p> <p>közepes költségvetés, közepes felhasználószám</p> <p>C-Magánpraxissal rendelkező orvos</p> <p>magas költségvetés, magas felhasználószám</p>
<p><b>9. Költség struktúra</b></p> <p>A következő (hatodik) prototípus előállításának becsült költsége 6-8 millió forint, fejlesztési ideje nagyjából 1-1.5 év.</p> <p>Mivel egyelőre konkrét eladható termék kialakítása nem történt meg, annak leendő árát, illetve a további költségeket nem tudom megbecsülni.</p>		<p><b>5. Bevételi Források</b></p> <p>Egyszeri bevétel a készülék eladásából, majd rendszeres előfizetői díj a folyamatos elemzésért (nagy forgalmú helyeken, mint pl. orvosi rendelők) vagy emelt díjas esetenkénti elemzési díj (magánszemélyeknek).</p>		