

Business Canvas Model



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