



REPÚBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD JOSÉ ANTONIO PÁEZ  
FACULTAD DE INGENIERÍA  
ESCUELA DE INGENIERÍA COMPUTACIÓN

# Presentación Modelo Canvas

*El Modelo Canvas*



Nombre: Francisco Chacón

C.I: 23.648.430

Luis Gigante

C.I:24.327.842

# Modelo Canvas



- El llamado Modelo Canvas o método canvas fue desarrollado en 2011 por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur en el libro Generación de Modelos de Negocio, donde analizan los diferentes tipos de modelos y cuál es mejor utilizar en cada caso. Cabe destacar que el libro hace referencia a una nueva economía donde el sistema productivo ha cambiado, y por lo tanto es necesario cambiar también la mentalidad: lo más importante ahora es crear valor para los clientes.
- El Modelo Canvas es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones.

# Etapas del modelo Canvas

# 1 Propuesta de valor.



# 2 Segmentación de mercado.



# 3 Canal de Distribución.



# 4 Relación con el cliente.



# 5 Fuentes de ingresos.



# 6 Recursos claves.



# 7 Actividades clave.



#8 Socios claves.



#9 Costos .



Comenzamos ...



AQUI TU  
DOCTOR

# #1 Propuesta de Valor

- La plataforma digital conecta a las personas con profesionales de distintas áreas de la salud.
- Cada vez que una persona se afilia, tiene el beneficio de elegir al médico de su preferencia y presupuesto, sea en medicina general o con especialistas independientes de Hospitales, Clínicas, entre otros.
- Tener a la mano a una gran cantidad profesionales en el área de la medicina. Con solo entrar a la app, poder encontrar al doctor que busca, de acuerdo a las necesidades de cada paciente.
- Hacer sentir al paciente que en cualquier momento ya sea una emergencia o control tendrá un doctor de manera rápida.
- Evitar el engorroso esfuerzo de ir a un hospital o clínica a buscar una cita medica.
- Herramienta exclusiva para doctores que buscan expandirse y buscar nuevos horizontes.

# #2 Segmentación de Mercado

- Los principales clientes de esta plataforma son los doctores que se afilien a ella. Mas sin embargo el consumidor final son los pacientes que acuden a la plataforma. Sin estos dos actores la plataforma no pudiese crecer de manera exponencial.
- Doctores: Recién egresados de la facultad de medicina de cualquier Universidad de Venezuela. Principalmente UNIVERSIDAD DE CARABOBO.
- Pacientes: Padres con niños pequeños que necesiten pediatras y personas de la tercera edad la cual les cueste moverse para algún centro médico.

# #3 Canal de Distribución

Identifica cuál va a ser el medio por el que vas a hacer llegar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo. A veces tu estrategia de Marketing online será clave en este apartado y otras menos.

- La plataforma estará disponible en la play store y app Store.
- La manera de hacer llegar la propuesta de valor será a través de presentaciones en eventos de medicina, marketing online, cara a cara con los doctores.



# #4 Relación con el cliente

Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación. También tu estrategia en Redes Sociales y en Marketing online será clave en tu relación con el cliente.

- Comunicación se hará de manera automatizada, correo electrónico, mensajería instantánea a través de la aplicación.
- La empresa siempre estará al tanto de las críticas de los clientes post consulta para así ayudarlos y seguir creciendo como empresa.

# #5 Fuentes de Ingresos

Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción, publicidad...)

- Ingreso por afiliación. 20\$
- Ingreso por comisión de consulta. 10%
- Ingreso por mayor visibilidad en la plataforma. (aun no definido 20\$ del costo de la afiliacion aprox.)

# #6 Recursos claves

¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.

- Habilidad de desarrollar y mantener la plataforma por nosotros mismos.
- El hecho de poder crear y desarrollar la aplicación por mano propia, da una ventaja ya que todo lo haras como realmente se quiere, además se conocerá cada detalle tecnológico de cada bloque del sistema. Esto disminuirá considerablemente el tiempo de reparacion.

# #7 Actividades claves

Acciones indispensables para la elaboración y venta del producto o servicio.

Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa. Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontratarlo.

- La actividad principal de app será conectar a los doctores con los pacientes de manera segura y eficiente.
- Captar la mayor cantidad de recién egresados en las Universidades, mientras mas, mayores posibilidades hay de que se afilien.

# #8 Socios claves

Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...)

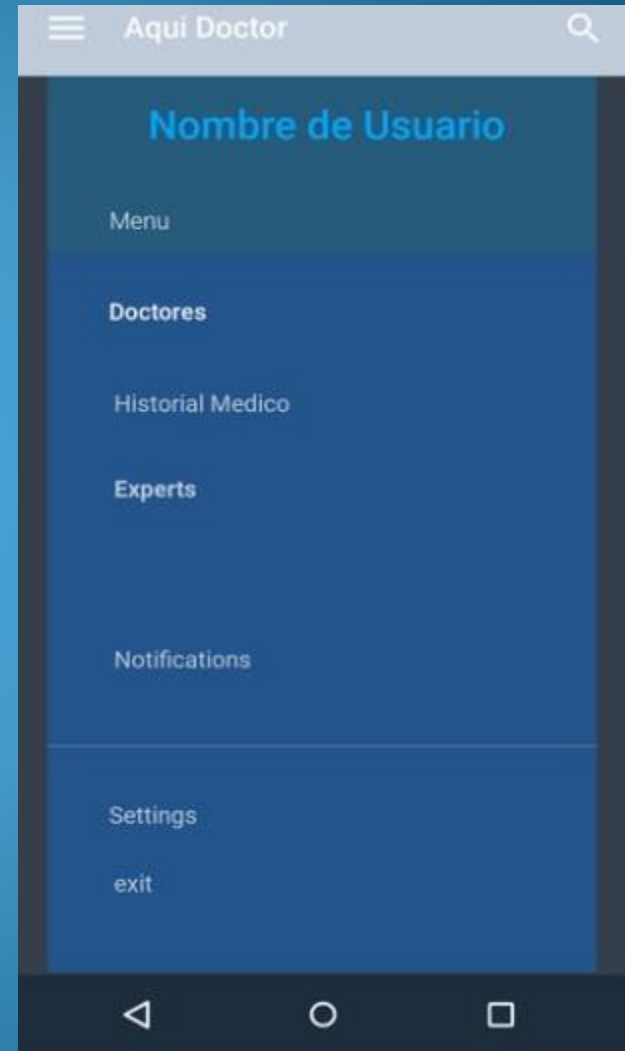
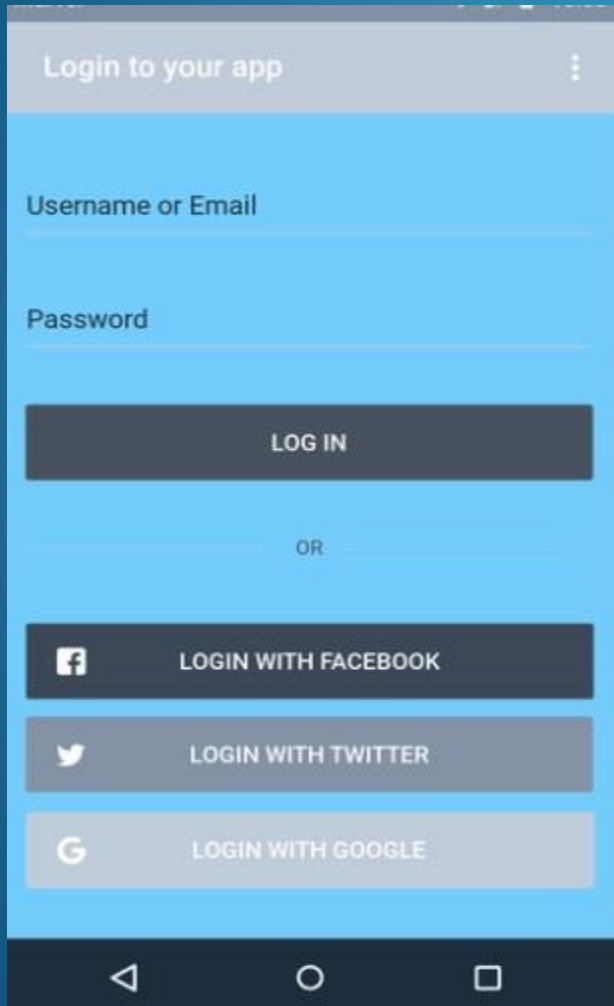
- Dirigentes de alto cargo y profesores en la facultad de medicina y odontología

# #9 Costos

Después de analizar las actividades claves, los recursos clave y asociaciones clave, reflexiona sobre los costes que tiene tu empresa.

- Manejo de redes sociales y estrategias de publicidad.
- Servicio de hosting.
- Mantenimiento de la plataforma.

# ESTRUCTURA DE LA APLICACION







# Lienzo CANVAS

## Asociaciones Clave



Dirigentes de alto cargo en la facultad de medicina y odontología

## Actividades clave



La actividad principal de ~~app~~ será conectar a los doctores con los pacientes de manera segura y eficiente.

Captar la mayor cantidad de recién egresados en las Universidades, mientras mas, mayores posibilidades hay de que se afilien

## Recursos clave



Habilidad de desarrollar y mantener la plataforma por nosotros mismos.

## Valor añadido



Conectar Doctores con pacientes de manera segura.

Tener a la mano a una gran cantidad profesionales en el área de la medicina. Con solo entrar a la ~~app~~, poder encontrar al doctor que busca, de acuerdo a las necesidades de cada paciente.

Hacer sentir al paciente que en cualquier momento ya sea una emergencia o control tendrá un doctor de manera rápida.

Herramienta exclusiva para doctores que buscan expandirse.

## Relaciones con los clientes



Comunicación se hará de manera automatizada, correo electrónico, mensajería instantánea.

La empresa siempre estará al tanto de las quejas de los clientes para así ayudarlos y seguir creciendo como empresa.

## Canales



La plataforma estará disponible en la ~~play store~~ y ~~app store~~

La manera de hacer llegar la propuesta de valor ~~sera~~ a través de presentaciones en eventos de medicina, marketing online, cara a cara con los doctores.

## Clientes



Los principales clientes de esta plataforma son los doctores que se afilien a ella. Mas, sin embargo el consumidor final son los pacientes que acuden a la plataforma. Sin estos dos actores la plataforma no pudiese crecer de manera exponencial.

Doctores: Recién egresados de la facultad de medicina de cualquier Universidad de Venezuela. Principalmente UNIVERSIDAD DE CARABOBO.

Pacientes: Padres con niños pequeños que necesiten pediatras y personas de la tercera edad la cual les cueste movilizarse para algún centro médico.

## Costes

Manejo de redes sociales y estrategias de publicidad.  
Servicio de ~~hosting~~.  
Mantenimiento de la plataforma.



## Ingresos

Ingreso por afiliación.  
Ingreso por comisión de consulta.  
Ingreso por mayor visibilidad en la plataforma.



# CONECTAMOS ...

