**MODELO CANVAS**

Para los segmentDueños de MascDigitales, buscauna relación áaprovechando aherramientas ytecnológicas displa interaccprincipalmente aQueremos ser peuna marca inmoderna, que coadapta a las prhábitos tecnológdos segmentos. Llos cuales brelacionarnos copueden incluir cotravés de redmensajes instantelectrónicos autnotificacionesaplicación móvil.pueden conlleasociados,mantenimientoredes sociales,correos electróniel desarrollo demarketing digitalcosto asociado ael cliente y su fidvinculado con aspara mejorar la ecliente en elaplicación Kitty-PEmpresas de **Relación con**

personas dueñas de mascotas:

Nos enfocamos en proporcionar

las mascotas, transformando el

para el cuidado y bienestar de

tecnológicamente avanzada

digital de fácil uso. A diferencia

responsable en un monitoreo

dispositivo (plato inteligente) no

comida automatizados, nuestro

consisten en dispensadores de

supervisar el consumo de agua

y alimento de las mascotas,

las necesidades específicas de

cada animal mediante perfiles

sino que también se adapta a

salud, entre otros aspectos.

edad, raza, y condiciones de

pueden tener la certeza de que

del bienestar de sus mascotas,

nivel de cuidado y monitoreo

integración con el dispositivo.

intuición de la aplicación y su

personas nativas tecnológicas:

Para los Millennials y aquellos

naturalmente inclinados hacia

**Propuesta de valor**

Propuesta de valor para

Personas Dueñas de Mascotas

una solución innovadora y

clave en la producción y diseño

concepto de tenencia

dispositivo inteligente, desde la

selección de los componentes

de otros productos en el

sensores y el almacenamiento

mercado, que mayormente

conveniente y precisa de

solo ofrece una manera

Posteriormente, se procede a la

personalizados basados en

aplicación móvil, asegurando su

con el diseño y desarrollo de la

Con Kitty-Paw, los clientes

están brindando el más alto funcionalidades clave como el

gracias a la simplicidad e datos y notificaciones, todo ello

Propuesta de valor para

exhaustivas para garantizar su

Tecnológicas, las acciones

incluyen el desarrollo del

hasta la comunicación de los

de información en servicios en

contempla la creación del

demanda del mercado, junto

dispositivo para satisfacer la

compatibilidad con diversos

agua y alimento, análisis de

monitoreo del consumo de

eficacia y facilidad de uso. En

contratación de personal

experto para asesorar en el

**Actividad clave**

Para los segmentos de

y Personas Nativas

la nube para su posterior

aplicación. También se

implementación en la

prototipo y pruebas para

garantizar su óptimo

funcionamiento.

fabricación en serie del

dispositivos. Se integran

sistemas operativos y

sometido a pruebas

este punto, se requerirá la

recomendaciones directamente

salud para las mascotas y haría

el servicio. Alianzas con tiendas

permitir campañas conjuntas de

marcas reconocidas podría dar

Para mejorar la satisfacción de

algunas alianzas estratégicas

son con veterinarios y clínicas

que los dueños confíen más en

podrían permitir descuentos,

según el perfil de la mascota,

Alianzas de co-marketing con

actores clave de la industria de

resumen, buscar alianzas con

que podrían ser beneficiosas

veterinarias y así establecer

componente profesional de

suscripciones de alimentos,

Colaborar con ONG's podría

responsable de mascotas,

adopciones responsables.

más visibilidad al producto y

confianza a los usuarios. En

mascotas agregaría valor,

credibilidad y oportunidades

propuesta de Kitty-Paw y la

**Socios clave**

los clientes de Kitty-Paw,

alianzas para integrar sus

conocimientos y

en la app. Esto añadiría un

de mascotas reconocidas

accesorios recomendados

etc. Esto ampliaría el

ecosistema de servicios.

concientización y tenencia

además de fomentar las

extras que mejorarían la

Productos paraeste segmentobuscamos estrelación profcolaborativa, enbeneficio mcrecimientoDeseamos ser peun socio estratégsoluciones innefectivas paraalcanzar suscomerciales meddel dispositivo Kmedios por lbuscamos relacieste cliente pureuniones copresenciales, cotravés de correollamadas telefómedios puedenasociados, comoviaje y hospedajeventos, el dematerial promcontratación dela atención algestión de rcomerci**Cana**

contemporánea para el cuidado

(plato inteligente) y la aplicación

gestionar el consumo de agua y

aprendizaje automático para el

análisis de datos. Con sensores

tiempo real e históricos sobre el

salud y bienestar. Propuesta de

ofrecer un producto innovador y

en la optimización de los costos

distribución y adquisición al por

diferencia de los productos que

de sus animales domésticos. A

experiencia totalmente nueva y

de peso, temperatura y perfiles

mascotas, los clientes pueden

comportamiento alimenticio de

dispositivos móviles. Además,

personalizadas para mejorar su

atractivo, con especial atención

de producción. Nuestro objetivo

representa la fusión perfecta

la tecnología, nuestra oferta

innovación y el amor por las

simplemente automatizan la

mascotas, nuestro dispositivo

moderna para monitorear y

alimento de los animales,

haciendo uso de técnicas de

acceder a datos precisos en

sus animales, todo desde sus

Kitty-Paw les permite crear

perfiles detallados para cada

valor para las empresas de

mascotas: Nos enfocamos en

es simplificar el proceso de

mayor del dispositivo (plato

diseño del prototipo óptimo y el

funcionamiento de la aplicación.

entre la pasión por la

trabajo estimadas para un año,

mascotas, ofreciendo una

solución completa y

avance que se ha logrado en el

entrega de comida a las

móvil proporcionan una

más nativos digitales, dado que

medios digitales. En cuanto al

personalizados de las

negociar acuerdos comerciales

gran escala. Además, se debe

mascota y recibir

recomendaciones

empresarial, como participación

servicios y productos para será crucial. Por último, ofrecer

se calcula que este desarrollo

anuales, considerando el

registrar en diversas redes

publicidad, será necesario

especialmente en los clientes

nuestras mayores ganancias

están relacionadas con los

segmento de Empresas de

Servicios y Productos para

eficiente para la distribución a

establecer una red logística

aumentar la producción y

presentaciones comerciales,

En cuanto a las horas de

puede requerir 5 horas

mensuales o 240 horas

prototipo. Para la venta y

propuesta de marketing

sociales y diseñar una

Mascotas, es necesario

empresas. Desarrollar

distribución con estas

estrategias de marketing

en ferias comerciales y

especializado para las

relaciones comerciales

semanales, 20 horas

innovadora, enfocada

satisfacción del cliente usando

el dispositivo y la app.

sólidos y contratos de

un servicio postventa

empresas garantizará

duraderas y sólidas.

**Recursos clave**

Nuestro modelobasa en dos proddel dispositivo y lla aplicación parservicio de análmás avanzado.un servicio básimonitoreo, actodos. Tanto parde PersonasMascotas comoNativas Tecnolódel dispositivo, epresencial, podrtravés de pet shveterinariaestableciespecializadospara mascotasclientes puedanproducto antesPor otro lado, ldispositivo tahacerse vía onlinnuestra plataforde Kitty-Pawcomunicación poreste último casocosto de envíoPara estos segmdel servicio de ande Kitty-Paw se lmediante la susmembresía de lacual se basarápersonalizadoinformación demascota conobtenidos por el dejemplo, cambioen los ciclos dealimento o alertacon visitas al(vacunas, antiparLas principales fo

venta por parte de empresas

inteligente), facilitando así su

especializadas en mascotas.

Esto garantiza una operación

fluida y eficiente, permitiendo

que las empresas accedan

pongan a disposición de sus

clientes de manera rápida.

Reconocemos que el verdadero

valor agregado reside en los

ofrecidos a través de nuestra

aplicación, lo que representa

una oportunidad importante

Segmento Personas Dueñas de

necesidades de este segmento,

desarrollo como la ESP8266,

temperatura, humedad y luz, de

calidad para el funcionamiento

cuanto a los recursos humanos,

producción, como un taller. En

del sector, como clínicas

veterinarias y tiendas

implementación de protocolos

integración en la App, diseño y

fácilmente al producto y lo

investigación, marketing dirigido

servicios y membresías

fidelidad de los clientes.

adicionales y fomentar la

para generar ingresos

experiencia con la aplicación;

funcionamiento, como equipos

desarrollo de la aplicación móvil

datos de Kitty-Paw. En cuanto a

y servidores para gestionar los

requerimos desarrolladores de

diseñadores de experiencia de

Mascotas: Para satisfacer las

como placas electrónicas de

requerimos recursos físicos

del dispositivo Kitty-Paw y un

capacitado en configuración e

de comunicación MQTT para

veterinarios para garantizar la

seguridad del producto. Y en

Tecnológicas: Este segmento

tiene una alta exigencia en la

necesidades y demanda de

de última generación para el

espacio adecuado para la

necesitamos invertir en

a dueños de mascotas y

relacionados. Segmento

debemos ser atentos a las

recursos físicos necesarios

los recursos humanos,

software especializados y

usuario. Financieramente,

sensores de presión,

precisamos personal

fabricación, así como

términos financieros,

alianzas con negocios

Personas Nativas

para sostener el

conocer Kitty-Pados tipos de cliprincipalmentetravés de redes spublicaciones eshorts, videosespacios publcanales de streYouTube y Twiprincipal fuenteserá mediante lasa la aplicacióntravés de acpublicidad y colamarcas relacimascotas y estilincentivar elaplicación. Estopatrocinios denuestra aplicacolaboraciones cen redes socialpublicitarios enweb. SegmentoServicios y ProMascotas: Para ela venta será úndispositivo, y stravés de cacomunicaciónelectrónico, llampresenciales, loconcretar diversocompra con lainteresadas. En ela forma de darproducto serácomunicación coventas de estacoordinación de rla presentaciónla negociacióneconómicodistribución y veconsideramos qu

tecnología, marketing digital y

Productos para Mascotas: Para

atender a estas empresas se

logística eficiente para cumplir

marketing y una infraestructura

con la demanda. En términos

producción, ventas y logística.

financieros, debemos invertir en

Y para acceder a los recursos

conocimiento con otras marcas.

necesitamos invertir en

desarrollo continuo de la

Empresas de Servicios y

requiere de un fuerte plan de

de recursos humanos,

requerimos personal de

equipos de producción,

comerciales sólidas y de

aplicación. Segmento

establecer relaciones

en redes soci

potenciar la comestas empresasKitty-P

Para el Segmento Dueños de Maplicación está condicionada a ldispositivo, tendrán dos opcioneopción de pago incluirá un análisihistóricos, lo que permitirá el pralimento, temperatura del entornoserá la opción por la cual estarán mdueños de mascotas y, en su graninicialmente descargar la aplicaciKitty-Paw. Si el cliente quisiera teconsiderar un costo adicional que eanálisis de datos de la mascota. Nbancarias para generar pagos sfaciliten la llegada de nuevos ingrdebido a un funcionamiento engorrpago online del dispositivo. Por oadaptará a las características ddistribución. Hoy en día, lo más cede alimentos, y los clientes pagaentrega de alimento a las mascrelación con la definición de un hosonidos y grabaciones de losEmpresas de Servicios y Producompra del dispositivo para la ventacuerdos con las empresas serádispositivo a las empresas tendráy la colocación del dispositivo enventa. Tanto la definición del valora los acu

**Ví**

**NOMBRE PERSONA**

costos variables mensuales según la tabla de gastos que se encuentra en el Canvas.

MAURICIO CRISTIAN

CÁRCAMO DÍAZ

El total de Costos fijos mensuales estimados de Kitty-Paw en un mes es $191.666.

($161.667). Habilitación de infraestructura: • Todos los meses (mes 1 a mes 12) con

(mes 1 a mes 12) con un monto de $161.667 cada mes. El total de Costos variables

"Habilitación de infraestructura" ($30.000) y "Capital de trabajo (2 personas)"

un monto de $30.000 cada mes. Capital de trabajo (2 personas): • Todos los meses

estimados de Kitty-Paw varía dependiendo del mes en cuestión, como esta es una

proyección a 1 año podemos plantear lo siguiente: Se presenta el desglose de los

Asistencia técnica y asesoría en gestión: • Meses 1, 6 y 9 ($90.000 cada mes)

Capacitación: • Mes 1 ($100.000) Gastos de formalización: • Mes 1 ($30.000)

Acciones de marketing: • Meses 6 al 12 ($16.667 cada mes) Activos: • Meses 1 al 4

($175.000 cada mes) De igual manera el promedio de gastos variables mensuales

estimados y pueden variar en la práctica dependiendo de los requerimientos

Este monto se obtiene sumando los valores mensuales correspondientes a

en un año es de $100.000. Cabe mencionar que estos costos variables son

específicos del proyecto Kitty-Paw cada mes.

**RUT PERSONA**

17402237-2

**Estructura de costes**

**NOMBRE POSTULANTE**

Mauricio Cristian

Cárcamo Díaz

**RUT POSTULANTE**

17402237-2