|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Asociaciones clave**  •The National Institutes of Health Clinical Center America’s Research Hospital. | **Actividades Clave**  •Página Web de la empresa. | **Propuesta de Valor**  •Repositorio para almacenar videos, tutoriales y conferencias.  •Chat online.  •Aplicación Web, que contiene los siguientes módulos: Módulo para el Banco de Sangre, módulo para el Reclutamiento de pacientes, módulo para el departamento de manejo de materiales y servicios ambientales.  •Repositorio de imágenes. | | **Relaciones con Clientes**  • Asistencia personal, inducción y soporte a los clientes. | **Segmento de Mercado**  •Institutos, clínicas y centros de Salud |
| **Recursos Clave**  •Física: Cuatro computadores.  •Intelectuales:  •Base de datos de nuestros clientes.  •Servidor en la nube.  •Humanos:  •Un gerente  •Tres desarrolladores  •Administrador base de datos.  •Community Manager. | **Canales**  Tipo de canal: Directo  •**Información:** Página Web de la empresa en donde se den a conocer todos los productos de la misma.  •**Evaluación:** Los usuarios pueden evaluar nuestra propuesta de valor realizando pequeñas encuestas sobre el producto.  •**Compra:** En la página Web se encontrará toda la información referente a la compra de licencias de nuestros productos.  •**Entrega:** Después de comprar la licencia se dará una llave al cliente para que pueda acceder a su licencia.  •**Posventa:** Ofrecemos el servicio de soporte técnico gratuito por el primer mes de uso de la licencia de nuestros productos. |
| **Estructura de Costos**  •**Infraestructura:**  •Cuatro ordenadores  •Oficina  •Servidor en la nube.  •**Costos fijos:**  •Arriendo oficina  •Servicios públicos  •Internet.  •Servidor en la nube.  •**Costos variables:** Investigación y Publicidad. | | | **Fuente de Ingresos**  •**Venta de licencia:** Vender licencias para cada producto a cualquier institución o centro de salud interesado. | | | |