Business Model Canva

Sistema de gestão de agendamentos para clínicas médicas

Key Partners

Whom will you work with as you run the business? Name your partners and the roles they will take on.

- Provedores de cloud (AWS, Azure, GCP);
- Serviços de mensagens;
- Associações médicas para divulgação.

Key Activities

What are the tasks and activities that must be done every day to keep the business running?

- Desenvolvimento e manutenção do sistema;
- Suporte e treinamento para clínicas;
- Monitoramento de desempenho;
- Monitoramento de disponibilidade;
- Marketing e aquisição de novos clientes.

Key Resources

What are the tangible and intangible things you need to create your product?

- Equipe de desenvolvimento e manutenção;
- Banco de dados relacional seguro;Conhecimento em UX para interface intuitiva; - Equipe de marketing (tráfego pago);
- Infraestrutura em nuvem ou on-premises com alta disponibilidade.

Value Proposition

What is the need you are trying to address? What value will your product bring to the target audience?

- Redução de conflitos de horários e cancelamentos de última hora;
- Centralização de informações em um sistema único; - Agendamento online simples e rápido para pacientes;
- Visibilidade gerencial (relatórios de ocupação e rentabilidade);
- Suporte a atendimentos particulares e convênios;
- Melhor experiência para pacientes (redução do tempo de espera).

Customer Relationships

What relationships will you establish with each customer segment?

- Suporte técnico online (service desk); Atendimento personalizado para clínicas;
- Autoatendimento via FAQs e tutoriais;
 Notificações automáticas para pacientes através de SMS, WhatsApp, e-mail.

Customer Segments

Who is your target market? What are the characteristics of your early adopters?

- Clínicas médicas e operadoras de saúde; Associações médicas.

Channels

Where will your product be available? List the ways you plan to reach your target audience.

- Plataforma web (acessível via browser);
- Aplicativo mobile (futuro, para pacientes); Integrações com sistemas de convênio e

Cost Structure

What are the fixed and variable costs to launch your product or service? Consider the cost at each stage from setting up a website, hiring employees, production, marketing, and bringing them to consumers.

- Custos de desenvolvimento e manutenção;
- Hospedagem e infraestrutura em nuvem;
 Marketing e vendas;
- Suporte técnico e atendimento ao cliente;
- Licenciamento de software de terceiros (mensageria, segurança).

Revenue Streams

How will you generate income? Show a pricing model of your product or service and include other revenue sources, such as sales and subscription fees.

- Assinatura mensal por clínica (modelo SaaS);
- Planos diferenciados conforme número de
- Taxa de setup inicial (opcional);
- Serviços adicionais: relatórios avançados, integração com convênios.