

*Business model canvas o modelo de negocios, describe racional y coherentemente el cómo la organización crea, entrega y captura valor a través de la operación comercial. Este canvas permite resumir toda la estrategia de negocios.*

Partner estratégicos	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relación con cliente	Segmento de clientes
Terapeutas	Equilibrar la oferta con la demanda	Asistencia y terapia remota	Servicio automatizado Atención al cliente Redes sociales	Empresas y organizaciones Parejas Adolescentes
Compañías aseguradoras de salud	Agilidad y rapidez comunicación	Seguridad y confidencialidad	Canales  Página Web Aplicación Móvil	Segmento de usuarios
Proveedores de pasarelas de pago	Recursos Claves	Servicio personalizado		Con temor al estigma social. Con dificultades para abrirse emocionalmente. En búsqueda de tratamientos alternativos.
Autoridades de salud locales	Plataforma  Disponibilidad psicólogos	Sin limite de tiempo		



Estructura de Costos
<b>Pago de terapeutas:</b> El psicólogo obtiene como ingreso un 80% del total pagado en cada servicio.
<b>Administrativos</b>
<b>Ventas y Marketing</b>

Estructura de Ingresos
<b>Suscripciones:</b> Servicio basado en planes de suscripción mensual por sesiones terapéuticas escritas, anónimas y remotas.
<b>Cobro por pregunta:</b> Servicio de orientación temprana basado en preguntas y respuestas.

Partner estratégicos	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relación con cliente	Segmento de clientes
Asociaciones y agrupaciones de psicólogos	Equilibrar la oferta con la demanda	Flexibilidad horaria	Plataforma Backoffice	Psicólogos
Autoridades de salud locales	Agilidad y rapidez comunicación	Ingresos extras	Canales Página Web Aplicación Móvil	Segmento de usuarios Psicólogos con Reputación y viviendo fuera de la ciudad, nuevos en el campo y viviendo fuera de la ciudad, nuevo en el campo y viviendo en la ciudad
Escuelas de psicología	Recursos Claves	Trabajo remoto		
	Plataforma	Impulso de carrera profesional		
	Volumen de pacientes			



Estructura de Costos
<b>Pago de terapeutas:</b> El psicólogo obtiene como ingreso un 80% del total pagado en cada servicio.
<b>Administrativos</b>
<b>Ventas y Marketing</b>

Estructura de Ingresos
<b>Suscripciones:</b> Servicio basado en planes de suscripción mensual por sesiones terapéuticas escritas, anónimas y remotas.
<b>Cobro por pregunta:</b> Servicio de orientación temprana basado en preguntas y respuestas.

## ¿Qué conclusiones obtuvimos al utilizar esta herramienta?

Identificamos que sería interesante realizar una alianza estratégica con compañías aseguradoras de salud ya que permitiría que los pacientes obtengan los beneficios asociados. Así como también que el conseguir validación de autoridades locales, universidades e instituciones vinculadas a la salud mental, ayudaría en la adopción de nuestra propuesta de psicoterapia.

Por otro lado, se identifica la necesidad de desarrollar un servicio más escalable y con mayor margen de ingreso.

## ¿Cómo estas conclusiones alimentan el desarrollo del proyecto?

Se investigará y evaluará propuestas en el mercado que utilicen inteligencia artificial y que brinden acompañamiento durante el tratamiento de los pacientes.

Además, se desarrolla una estrategia con el propósito de dilucidar el camino a seguir para concretar las alianzas estratégicas antes mencionadas.