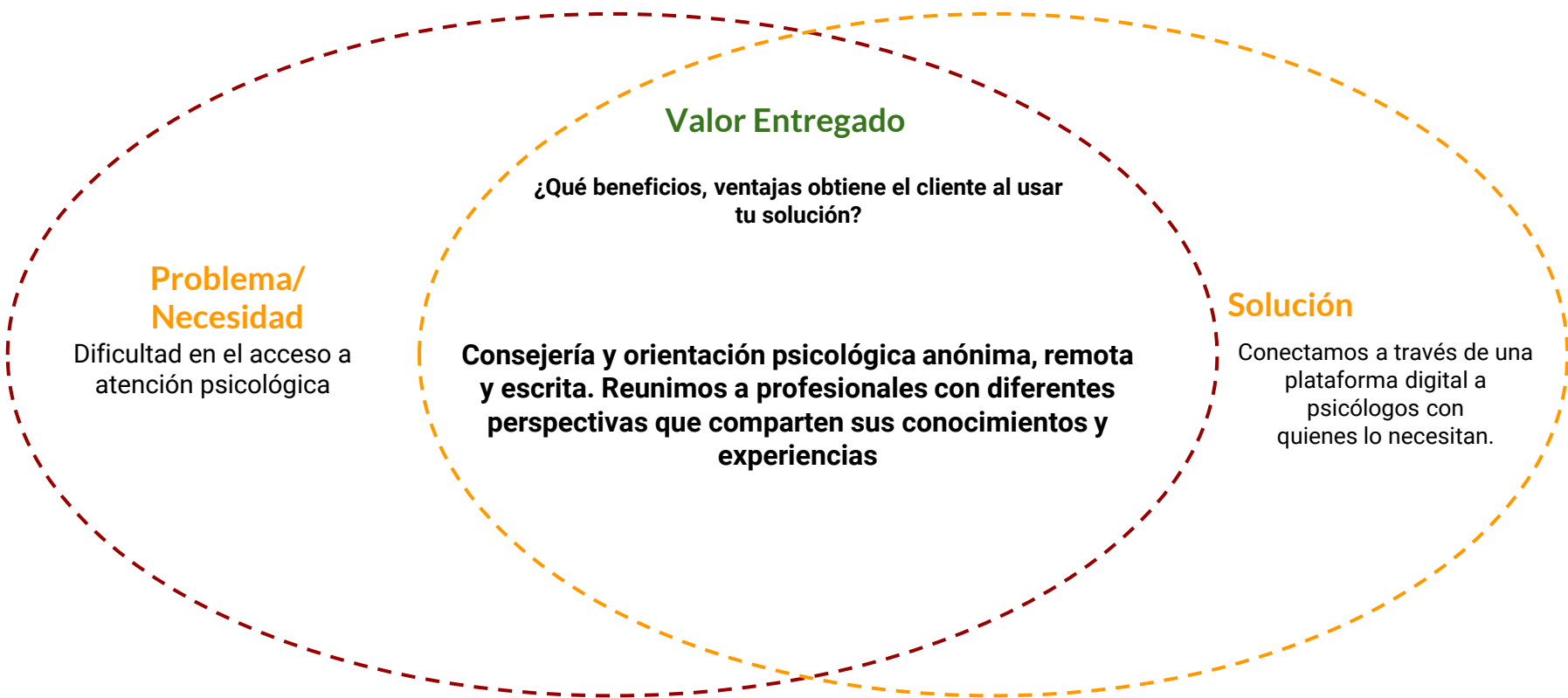


MAPA DE VALOR

Con esta herramienta podrás identificar correctamente el valor entregado de acuerdo a la identificación en etapas anteriores de problemas/dolores/necesidades de los posibles clientes/usuarios.

IDENTIFICACIÓN VALOR ENTREGADO



Creadores de alegrías.

Describen cómo tus productos y servicios crean alegrías para el cliente. Resumen de manera explícita cómo pretendes producir resultados y beneficios que tu cliente espera, desea o con los que se sorprendería, entre los que se incluyen la utilidad funcional, las alegrías sociales, las emociones positivas y el ahorro de costes.

Productos y servicios

Se trata sencillamente de una lista de lo que ofreces

Consejería y orientación psicológica anónima, remota y escrita.
Reunimos a profesionales con diferentes perspectivas que comparten sus conocimientos y experiencias

El cliente necesita ser escuchado y respuestas de gran valor que lo orienten a tomar las mejores decisiones referentes a cómo superar sus dificultades por lo cual lo conectaremos no solo con un psicólogo si no con uno experto en la temática que lo aqueja. Buscaremos reducir al máximo los tiempos entre pregunta y respuesta. Además, haremos una exhaustiva selección de nuestros expertos en función de sus calificaciones de usuarios y curriculum.



Aliviadores de frustraciones

Describen cómo tus productos y servicios alivian las frustraciones específicas de tus clientes. Ten en cuenta cómo pretendes eliminar o reducir algunas de las cosas que les molestan antes, durante o después de resolver una tarea, o las que les impiden resolverla.

Los usuarios podrán presentar su caso en busca de recibir orientación de manera completamente anónima, esto elimina la barrera del estigma social. No sentirá que debe asumir un compromiso de mediano largo/plazo ya que solo realizará una consulta en la cual se le brindara orientación. Además, no tendrá que incurrir en un compromiso económico significativo ya que solo deberá pagar la consulta o suscripción mensual, ambas significativamente más económicas que otras alternativas.

DECLARACIÓN PROPUESTA DE VALOR

Nuestro(s) Servicio brinda consejería y
orientación psicológica temprana

Ayuda(n) adultos y adultos jóvenes, que cuentan con
dolencias mentales o un trastorno psicológico

que quieren orientación y consejo psicológico sin la
necesidad de asistir a una terapia tradicional

para Comprender que están pasando
y poder resolverlo

y quieren Apoyo profesional anónimo que no
implique mayor compromiso

para evitar Seguir sintiendo
malestar generalizado

y que esto siga afectando su
desarrollo personal y entorno.

Al momento de establecer la propuesta de valor es momento que se comunique y declare en futuras presentaciones del proyecto, de esta forma se validará e iterará de ser necesario.



DISEÑO PROPUESTA DE VALOR

Con esta herramienta podrás generar una propuesta de valor de cara al cliente/usuario clara y deseable, acorde a sus necesidades.

Problema/ Necesidad

¿Cuál es el problema/necesidad?
Indicar impactos cualitativos y
cuantitativos

Existen barreras que dificultan el acceso a atención psicológica lo cual genera que un porcentaje cercano al 60% de personas con dolencias mentales o trastornos psicológicos no reciba asistencia.

Oportunidad

¿Existe alguna oportunidad asociada al problema/necesidad identificado?
(tecnología, crecimiento mercado, sustentabilidad u otros?)

Existen oportunidades al derribar dichas barreras por medio de una solución tecnológica que conecte a través de una plataforma digital a psicólogos con quienes lo necesitan.

Además, es un problema gigante. Según datos de la Organización Mundial de la Salud (OMS) reflejan que 450 millones de personas en el mundo padecen alguna forma de trastorno mental.

Una de cada cuatro personas se verá afectada por algún trastorno mental en su vida.

Atributos del problema

¿Existen hipótesis críticas respecto al problema que condicionan una solución de alto valor? (por ejemplo, en su tiempo el problema de utilizar taxis era no saber la tarifa final a pagar)

Teniendo en cuenta que el paciente prefiere recibir variadas opiniones de expertos referente a su caso. Necesitamos validar la predisposición de los psicólogos a interactuar y competir por ser la mejor respuesta, siendo esta la que obtendrá el pago asociado.

Cabe comentar que la mejor respuesta sería elegida por el paciente lo cual pondría un claro incentivo a que los psicólogos aporten valor al interactuar.

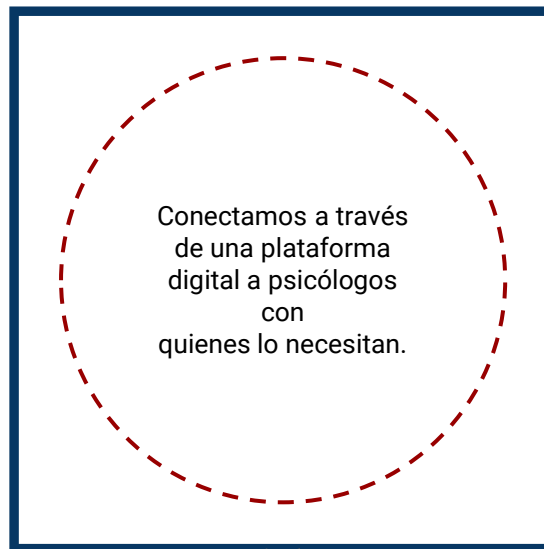
COMPLETAR HERRAMIENTA

Solución

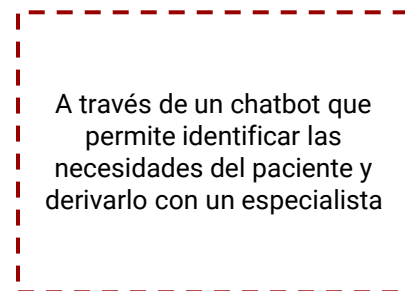
En una frase

Problema/ Necesidad

En una frase



¿Cómo la IA se enmarca en tu solución?



Atributo 1

Plataforma en formato pregunta y respuesta con Interfaz usuaria minimalista y responsiva que permite al usuario interactuar de manera escrita y anónima con psicólogo

Atributo 2

Buscador dinámico en función de palabras clave y categorización por temáticas que permite consultar historial de casos y asistencia brindada a todo usuario.

Atributo 3

Login ágil con redes sociales, métodos de pago internacionales, sistema recompensas, notificaciones automáticas vía correo electrónico y perfil de experto.

¿Qué conclusiones obtuvimos al utilizar esta herramienta?

Se logra identificar el problema y hacer una distinción con los malestares que lo conforman, esto resulta clave ya que establece un propósito el cual funciona como filtro y vector a la hora de evaluar cada paso en el desarrollo de Need.

Hay dificultades en el acceso a atención psicológica y nosotros las resolvemos a través de una propuesta tecnológica.

¿Cómo estas conclusiones alimentan el desarrollo del proyecto?

Se hará una evaluación referente a que tan alineadas están las funcionalidades integradas en la plataforma con problema haciendo distinción entre lo esencial y lo anodino.

Por otro lado, evidenciamos que tenemos una solución con un gran potencial para aliviar las frustraciones del usuario. Sin embargo, de una forma fácilmente replicable. Por lo cual, se evaluará como lograr que otras personas no psicólogas puedan aportar consejos en base a su experiencia en paralelo con psicólogos con el propósito de formar una comunidad y generar barreras a la entrada a futuros competidores.