

Business Model Canvas

Diseñado por:

Diseñado para:

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

Asociados Clave

- Proveedores de infraestructura
- Organizaciones especializadas en la enfermedad
- El NIH
- Médicos con conocimientos avanzados en la enfermedad a tratar.
- Organizaciones internacionales (OMS)
- Compañías privadas.
- Centros de investigación.

Actividades Clave

- Soporte a clientes
- Mantenimiento e innovación de la app
- Resolver dudas existentes acerca de la enfermedad tratada
- Capacitaciones acerca de nueva información existente sobre la enfermedad.
- Simplificar tiempo de contacto y respuesta del paciente con el centro médico.

Recursos Clave

- BD de los pacientes, médicos y citas actuales.
- Empleados expertos en usabilidad
- Banco de imágenes proporcionada por el NIH
- Tiempo y conocimiento de los desarrolladores de la APP.
- BD de fuentes investigativas actualizadas.

Propuesta de Valor

- Crear una aplicación para que los pacientes que tengan cierta enfermedad puedan agendar y ver sus citas médicas.
- Crear una página web en donde se informará sobre los cuidados de la enfermedad, clínicas especializadas, tratamientos, medicinas alternativas, se utilizará el banco de imágenes del NIH, en donde se pueda dar explicación gráfica de la enfermedad a tratar.

Relación con los Clientes

- Automatización de servicios (SMS, recordatorios)
- Asistencia por correo desde la app (soporte)
- Se hará enlace con los especialistas en la enfermedad.

Canales

- Redes sociales del NIH
- Correo electrónico, tiendas de aplicaciones
- Página web del NIH
- Página web de institutos especializados en la enfermedad-
- Blogs

Segmento de Clientes

- Pacientes
- Médicos Investigadores
- Médicos Expertos en la enfermedad
- Familiares de pacientes que padecen la enfermedad.
- Estudiantes de medicina.
- Organizaciones internacionales de la salud.
- Entidades públicas.

Estructura de Costos

- Servicios prestados por los proveedores de infraestructura
- Marketing y publicidad.
- Honorarios grupo de desarrolladores.
- Pautas por los canales informativos más importantes de medicina.

Vías de Ingreso

- Vender espacios publicitarios a médicos investigadores
- Suscripción especial a pacientes para calcular tiempo de llegada a las citas
- Publicidad a clínicas especializadas en la enfermedad
- Publicidad a marcas de medicamentos para tratar la enfermedad.