|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Scanner detector de adicción**

Dispositivo que detecta si consume una sustancia toxica

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Empresas de seguridad, salud y educación * Contratación de personal de la salud * Identificación de adicciones con ello eliminándolas * Asociación con empresas o escuelas | 8.- Actividades clave   * Reducir las adicciones * Identificación * detectar adicciones de las personas * reducir adicciones | 1.- Propuesta de valor   * Detectar adicciones con eficacia y rapidez * Mejorar el ambiente de trabajo * Las personas identificadas lleven una mejor vida sin adicciones * Tratamiento personalizado | | 4.- Relaciones con los clientes   * Asistencia personalizada * Poco costosa | 2.- Segmentos de clientes   * Principalmente escuelas para detectar alumnos con una adicción * Ambos sexos |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * La salud * Financiación | 3.- Canales de distribución   * Conferencias, exposiciones e internet |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos   * Rehabilitaciones * Personal de la salud | | | 5.- Fuentes de ingresos   * Cada servicio tiene un costo | | |
|
|
|

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Robot educativo**

Programa que ayude a los estudiantes con sus tareas, sugiriendo ideas al igual ayudar para estudiar con ellos

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Instituciones educativas * Tecnología avanzada * Obtener un mejor conocimiento * Estudiantes | 8.- Actividades clave   * El estudiante obtenga más habilidades y conocimientos * Ayuda en hacer las tareas con eficacia * Buenos resultados de superación del estudiante | 1.- Propuesta de valor   * Desarrollo de habilidades * Que los estudiantes estén más preparados para el ámbito laboral * Estudio personalizado | | 4.- Relaciones con los clientes   * Asistencia personalizada y dedicada * Poco costosa | 2.- Segmentos de clientes   * Estudiantes o personas que se quieran superar |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * Información educativa de todo tipo * Aprendizaje personalizado | 3.- Canales de distribución   * Conferencias, exposiciones e internet |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos   * Creación de la lógica del robot * Estructura del robot | | | 5.- Fuentes de ingresos   * Costo fijo de la aplicación + costo de cada actualización | | |
|
|
|

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Estructura dimensional**

Programa dimensional que ayude a las constructoras a determinar tamaños, escalas o simulación de un prototipo de las construcciones al igual de una remodelación de las mismas.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Empresas de construcción, mobiliarias * Arquitectos * Empresas de material de construcción * Arquitectura | 8.- Actividades clave   * Agilizar y diseñar una construcción * Satisfacer las necesidades del público o cliente | 1.- Propuesta de valor   * Satisfacción y ajuste a sus necesidades * Reducción de tiempo en diseños * Diseño arquitectónico o remodelación * Personalizado | | 4.- Relaciones con los clientes   * Relación personalizada y dedicada * El diseño dependerá del costo | 2.- Segmentos de clientes   * Arquitectos y diseñadores de inmuebles |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * Material y estructuras básicas para una construcción * Personalizada * Financiación | 3.- Canales de distribución   * Físico e internet |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos   * Material de construcción * Personal y diseño | | | 5.- Fuentes de ingresos   * La calidad | | |
|
|
|

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Espejo probador**

Es un espejo donde las personas podrán seleccionar la prenda que quieren comprar y con tan solo pararte enfrente muestre como te vez con ella

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Tiendas de ropa * Fabricantes de ropa * Probador de ropa digitalizado | 8.- Actividades clave   * Buena imagen del cliente y satisfacción * Imagen * Elección adecuada de prendas * Compra | 1.- Propuesta de valor   * Bienestar y satisfacción * Personalizado * Variable el costo * Presupuesto por proyecto | | 4.- Relaciones con los clientes   * Personalizada * Varia el costo * Poco costosa | 2.- Segmentos de clientes   * Satisfacer al cliente de nuestro cliente con esta tecnología de bienestar |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * Realidad aumentada * Técnicos * Diseñadores * Pago fijo | 3.- Canales de distribución   * Publicidad * Presencial * Internet |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos   * Costos fijos aplicación, publicidad, sueldos | | | 5.- Fuentes de ingresos   * Cada aplicación | | |
|
|
|

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Agenda (administradora del tiempo)**

**A**plicación donde solo le indiques las actividades del dia y el las administre y avise para cada una

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Personas de un nivel económico medio * Administración del tiempo | 8.- Actividades clave   * Agilizar la vida y ser más productivo de cada persona * Organización de actividades | 1.- Propuesta de valor   * Personal * Organización * Ser más eficiente en todo momento * Accesibilidad * Tareas personalizadas | | 4.- Relaciones con los clientes   * Asistencia personalizada y dedicada * Poco costosa | 2.- Segmentos de clientes   * Todo de tiempo de personas mayores a 5 años |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * Actividades individuales * Personalidad | 3.- Canales de distribución   * Presencial * Internet |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos  Desarrolladores de la aplicación sueldos, | | | 5.- Fuentes de ingresos   * Costo por aplicacion | | |
|
|
|

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Botiquín electrónico**

Aplicación donde este en alerta y en cuestión de dolor o sufrimiento se active y de solución al dolor si es grave llame automáticamente a la ambulancia, al igual si quiere una sugerencia de medicamento solo indicar los síntomas de dolor y automáticamente se los arrojara.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Sociedad en general * Investigadores de la salud * Atención medica en casa | 8.- Actividades clave   * Soluciona el malestar de la persona (salud) * Cuidado de la persona enferma | 1.- Propuesta de valor   * Sentimental y satisfacción bienestar * Combatir enfermedades y solucionar el malestar * Cuidado personal | | 4.- Relaciones con los clientes   * Personal y dedicada * Poco costosa | 2.- Segmentos de clientes   * Familias, empresas |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * Materias sobre enfermedades medicamentos, todo relacionado con la salud * Financiación | 3.- Canales de distribución   * Internet * Fisico |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos   * Desarrolladores, sueldos, publicidad | | | 5.- Fuentes de ingresos   * Costo por aplicación | | |
|
|
|

|  |  |
| --- | --- |
| Fecha | Herencia |
| 15-ene-16 | 1 |

**Automatizar casa**

Aplicación donde tú le digas que quieres hacer en tu casa por ejemplo calentar el boiler, avisar que despensa hace falta y enviarla al súper para hacer el pedido

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 7.- Socios clave   * Empresas grandes * Automatización de la casa * Reducción de tiempo | 8.- Actividades clave   * Ahorro de recursos y agilizar actividades * Remodelación del hogar | 1.- Propuesta de valor   * Satisfacción y bienestar * Reducir tiempo en actividades * Tareas personalizadas | | 4.- Relaciones con los clientes   * Personal y dedicada * costosa | 2.- Segmentos de clientes   * Enpresas y a su vez a personas |
|
|
|
|
|
|
|
| 6.- Recursos clave   * Actividades, información personal de la persona * Pago fijo | 3.- Canales de distribución   * Internet * Personal * Conferencias |
|
|
|
|
|
|
|
| 9.- Estructura de costos   * Desarrolladores, sueldos, estructura | | | 5.- Fuentes de ingresos   * Aplicacion | | |
|
|
|