

Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Quiénes son nuestros suministradores clave?
¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿Qué actividades clave están en los socios?

Identificar socios y gestión de socios
Identificar socios y gestión de socios
Identificar socios y gestión de socios

Actividades clave.



1. Es necesario realizar un censo de las actividades económicas que generen más ingresos en la comunidad; pesca, agricultura, ganadería, citricultura, actividades turísticas, etc.
2. Es necesario realizar un estudio estadístico para recaudar información de las principales necesidades de atención médica que requiere la comunidad, así como realizar estudios estadísticos acerca de la aceptación del proyecto.
3. Obtenidos los datos de las principales necesidades de atención médica, se debe realizar el presupuesto de gastos para de esta manera tener consideración de la financiación necesaria para los servicios.
4. Establecer un acuerdo donde la comunidad se comprometa a trabajar en una actividad que genere parte de los ingresos requeridos (la actividad se adecuará a la zona)
5. Establecer un acuerdo donde los habitantes de la comunidad se comprometan a realizar un pago mensual que se adecue a sus posibilidades pero que a su vez también con este se puedan sustentar los gastos necesarios.
6. De ser necesario solicitar apoyo del gobierno para la construcción del un lugar en específico para brindar los servicios, o solicitar los permisos necesarios para establecerse en un lugar seguro, y con fácil acceso a la comunidad.

Propuestas de valor.



En la actualidad, el acceso a la atención médica de calidad en las zonas rurales y/o marginadas es uno de los grandes problemas, el gobierno a veces no dispone del suficiente presupuesto y en ocasiones para acceder a este servicio se deben pagar altas cantidades o en su defecto viajar largas distancias.

Los servicios que busca ofrecer este proyecto estarán destinados principalmente a los habitantes de las zonas rurales y/marginadas sin importar la localización de esta, debido a las acciones y actividades que generan los ingresos, los habitantes no pagaran altos costos por el servicio.

Gracias a los estudios estadísticos los servicios médicos serán los que realmente requiere la comunidad, brindándole así la atención médica adecuada a todos.

Relaciones con el cliente.



¿Qué tipo de relación espera que establezca con nuestros segmentos de clientes? ¿Cuáles son los canales de comunicación? ¿Cómo están relacionados con el resto de canales que usamos?

Explicación:
Canales de comunicación:
Canales de comunicación:
Canales de comunicación:
Canales de comunicación:
Canales de comunicación:

Túrt21*3TC5

nuestro [] c

Segmentos de cliente.



Los servicios de atención médica están dirigidos a habitantes de zonas rurales y/o marginadas.

En este caso tanto el cliente como el usuario son los mismos pues al contribuir toda la comunidad en las actividades previamente establecidas según sea la región y al realizar el pago mensual por familia de la cantidad establecida, todos tendrán acceso a los servicios.

Recursos clave

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Nuestros canales de distribución? ¿Alimentos con diabetes?
¿Recursos de logística?



Tipos de recursos

Canales

¿A través de qué canales queremos ser contactados nuestros
suplementos de dientes?
¿Cómo los contactamos ahora?
¿Cómo están integrados nuestros canales?
¿Cuál es nuestra mejor?
¿Cuál es nuestro nicho de clientes de canales?
¿Cómo los integramos con las rutinas del cliente?



Lista del canal

- 1. ¿Cómo llegamos?
- 2. ¿Cómo llegamos a través de los canales de distribución de nuestros productos?
- 3. ¿Cómo llegamos a través de los canales de distribución de nuestros productos?
- 4. ¿Cómo llegamos a través de los canales de distribución de nuestros productos?
- 5. ¿Cómo llegamos a través de los canales de distribución de nuestros productos?
- 6. ¿Cómo llegamos a través de los canales de distribución de nuestros productos?

Estructura de costes.

¿Cuáles son los costos más altos de nuestro negocio?
¿Cuál es el costo más alto de nuestro negocio?
¿Cuál es el costo más alto de nuestro negocio?

¿Estu negocio más:

¿Cuál es el costo más alto de nuestro negocio?
¿Cuál es el costo más alto de nuestro negocio?
¿Cuál es el costo más alto de nuestro negocio?



Fuentes de ingresos.

Los ingresos económicos que solventaran los servicios de atención médica, serán obtenidos mediante las actividades implementadas según sea la zona y los pagos mensuales previamente establecidos. También se espera contar con subsidios provenientes de entidades gubernamentales y de distintas organizaciones.



socialab