

# 01 - Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

El chaleco tienen funciones específicas para monitorear ciertos aspectos relativos al covid.19, aunque, ya existen productos que realizan funciones similares a las del chaleco, se busca que sea más accesible para los usuarios y además con resultados en un menor tiempo que si se realizan estudios tipo de radiografías de torax. La generación de la datos de cada individuo es de mucho valor para futuras investigaciones, por lo cual serán resguardados bajo estrictos parámetros de seguridad (ejemplo bancos)

¿Consideraciones a tener en cuenta en contexto covid-19?

Los grupos vulnerables no deben quedar atrás, es decir, más allá de la edad es referente a situaciones económicas. La información será monitoreada en tiempo real, dando principal atención a los sectores vulnerables como personas de la tercera edad, niños, mujeres embarazadas, pacientes crónicos o con enfermedades como lupus, cáncer, sida, etc.

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

Los datos que se generarán un tracking óptimo, el cual aportará en el conocimiento de una enfermedad nueva para enfrentarla en el presente y en un futuro pudiendo prevenir otro tipo de enfermedades mediante el control de los valores normales en la salud de cada individuo, generando un sustento para la toma de decisiones desde lo personal a lo público.

## 02 - Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)  
Hospitales, específicamente los pacientes que quieran monitorear su estado de salud, sobre todo entre 30 y 50 años, de cualquier género, además aquellos que hayan superado el covid -19.  
Pacientes vulnerables con enfermedades crónicas y que se encuentren dentro de riesgo debido a su situación de salud.

¿Quién compra? ¿Quién usa? ¿Quién decide?

Los sistemas de salud de las diferentes ciudades, sin embargo, los principales clientes serían los hospitales públicos y privados y de forma indirecta el gobierno. Los usuarios serían personas, principalmente, en un rango de edad entre 30 y 50 años... (descritos en las características)

El que "decide" se podría decir que serían los investigadores quienes en tiempo real registran/reciben los datos que el chaleco transmite a una base de datos de acuerdo a su estado de salud.

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

Sí, puesto que las personas que se encuentran enfermas de COVID-19 no tienen un rango de edad en específico y aunque existen grupos más vulnerables al contagio que otros, eso no implica que sólo nos enfoquemos a ellos puesto que cualquiera tiene probabilidad de contraer el virus.

Los clientes son los diferentes sistemas de salud (hospitales) tanto públicos como privados, que utilizan la información para el monitoreo y control del bienestar de sus pacientes, sin embargo, puesto que la información involucra aspectos como georeferenciación, temperatura del ambiente, etc. Las universidades y proyectos de investigación son potenciales clientes para el uso de la información.

## 03 - Canales

¿Qué medios y formas de contacto utilizaré con el cliente para que conozca mi producto o servicio?

Médicos que hacen frente al covid -19, entidades gubernamentales, canales de audio y video dígase redes sociales, publicidad en Tv, radio y redes sociales (twitter, LinkedIn, entre otras) mediante la creación de videos informaticos, asociaciones médicos, página web.

¿Son estos los medios usuales en el sector?

Si, las redes sociales en gran parte y en la última década ha tenido mayor impacto, sin embargo la sociedad y sobre todo en zonas rurales la televisión y radio aun tienen mayor protagonismo, así como en rangos de edad, la población más vulnerable como ancianos utilizan los medios tradicionales de tv y radio. Aunque, la forma más directa sería el trato con hospitales que se encuentran recibiendo pacientes con este virus.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

A través de un médico y lugares de distribución de medicina, además mediante la red de farmacias públicas y privadas,

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Sí, por ello primeramente se tendrían que realizar varias pruebas para garantizar que no afecte a la salud de ningún modo. Además, se tendría que pensar en posibles patentes que existan detrás de esta idea.

La ley no ha evolucionado a la misma velocidad de que la tecnología por lo que en aspectos de protección de datos un existen muchos vacíos, sin embargo, existe una buena acogida a los medios tecnológicos por parte de los usuarios.

## 04 - Relación con clientes

¿Qué tipo de relaciones vas a establecer con tus consumidores/clientes?

Las relaciones con los clientes sería principalmente de forma digital mediante la transferencia de información masiva que se genere. Sin embargo, la relación con los usuarios corresponde a una relación digitalizada mediante sistemas de inteligencia artificial y para consultas mediante una conexión directa con el médico asignado.

¿Cuáles son los beneficios que influyen en el consumidor/cliente para que adquiera este producto o servicio?

Evitar asistir a la clínica muchas veces para tomar datos sobre su estado de salud, dado que el cliente podrá programar con previa anticipación las consultas, medicina y camillas en caso de ser necesario puesto que el hospital tendrá un conocimiento en tiempo real del estado actual de cada paciente aún cuando se encuentre a una distancia no tan cercana. Por ello el cliente, hospitales públicos y privados, tendrán una forma más organizada de gestionar cada paciente, un historial médico con mayor certeza, tablas estadísticas, entre otras, acerca del estado de cada cliente.

¿Tu relación con el cliente va a ser: -Personal, directa y por afinidad: cara a cara, telefónica... -Automatizada (email, buzones...)- A través de terceros o representantes -Individual o colectiva -Autoservicio?

De forma virtual mediante internet, con los usuarios de la chaqueta y con los clientes que compren los datos: telefónica.

# 05 - Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Además de la venta del producto, los datos que se generan a través de este pueden ser “vendidos” a instituciones que se encargan de investigar más acerca de las enfermedades y su evolución, debido a que los chalecos representan un ingreso indirecto, fundamentalmente la información levantada corresponde al valor con el cual deben existir los recursos para el modelo de negocio.

¿Cómo nos realizarán los pagos?

A través de banca electrónica, medios digitales y transferencias PayPal.

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

Dependiendo de la cantidad de chalecos que sean requeridos, se pueden negociar algunos beneficios para los hospitales, además, se podrían generar bonos en los que los pacientes que tengan un mejor control médico, así como la evolución de su enfermedad pueden dar propinas a sus médicos, así como abrir una línea de donaciones que destinen recursos a los casos críticos o emergentes que permitan ser atendidos dando mayor prestigio y recursos a los centros de salud más eficientes.

## 06 - Recursos clave

¿Qué personas son clave?

Médicos, hospitales, modistas, gobierno, institutos de investigación, programadores de software, ingenieros en electrónica o afines, científicos y concededores de la medicina que trabajan a la par con los programadores.

¿Qué recursos materiales necesitas?

Sensores, materiales para la confección de la chaqueta, computadores para programar la aplicación, espacios en la red para el almacenamiento de las bases de datos.

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Conocimientos de medicina, programación, análisis y manejo de base de datos y electrónicos. Además registro de marca y patentes.

## 07 - Actividades clave

¿Cuales son las actividades claves que requiere la propuesta de valor?

La creación de la chaqueta, la creación de la aplicación, un sistema de recolección de datos y a búsqueda de las redes de distribución, confección de prototipos y la venta de los productos.

¿Qué roles y funciones desempeñamos claves para la ejecución de nuestra propuesta?

Búsqueda de personas expertas en medicina y programación para que nos den una idea de como sería el formato.

## 08 - Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

Centros de investigación de enfermedades, servidores de red, redes de farmacias, proveedor de insumos electrónicos y tejidos

¿Qué socios pueden ser clave para conseguir llegar a nuestros clientes?

Entidades del gobierno, empresas privadas con responsabilidad social, hospitales públicos y privados, red de farmacéuticas, empresas enfocadas en tecnología y desarrollo de software.

¿Quiénes son mis aliados?

Científicos del área de salud, sistema de salud pública y privada (hospitales).



# 09 - Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

Elaboración de la chaqueta (materiales, confección), gestión de base de datos, negociaciones con los posibles inversionistas y los requerimientos que soliciten.

¿Recursos y actividades más costosas?

Tecnología que el chaleco implique, necesite. Contratación de expertos en tecnología y programación.

¿Cual es el costo de nuestros canales?

Falta asignar número

# SCAMPER

## Sustituir

S: Se puede sustituir el enfoque, es decir, tener un segmento de clientes más amplio puesto que lo del covid -19 no sólo es de unos cuantos, y el diagnóstico puede ser a cualquier edad incluso si son bebés.

I: Se puede sustituir por una plantilla para zapatos con los sensores.

## Combinar.

I: sensores integrados al cuerpo. (creo que algo de esto existe)

## Adaptar

S: El tamaño del producto puede ser adaptable a cualquier cuerpo, esto incluye desde el más pequeño hasta el más grande.

I: Que exista moda verano e invierno (o primavera y otoño)

## Modificar

S: Aunque aún no se tiene estipulado el material, como se imagina es un chaleco con algunos cables lo cual puede ser que se cambie por tela un poco más amigable para con el cuerpo y de uso cotidiano.

I: El modelo o la presentación.

## Proponer otro uso

S: Ya se encuentra especificado anteriormente, pero el uso de este chaleco no sólo consta para determinar si un paciente se encuentra con el virus, sino también para detectar algunos otros padecimientos y que mejor si es un diagnóstico temprano.

I: Pudiera ser conductor de frío o calor en casos de emergencia.

## Eliminar

I: El formato y que sean solo sensores tipo 3M

## Reordenar

S: El enfoque de los clientes y socios clave.