

01 – Propuesta de Valor

¿En qué nos diferenciamos de otros proyectos similares?

1. Información conjunta, actualizada y accesible para la población en general y la comunidad médica.
2. Facilitar la alimentación y acceso de una base de datos para atender casos infectados.
3. Apoyo en la logística de atención a enfermos, entrega de apoyos, actualización de estadísticas.

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

1. Disminuir al máximo el contacto entre personas, para frenar el crecimiento exponencial en la curva de contagios.
2. Tomar en cuenta las medidas tomadas por las autoridades para disminuir la tasa de contagios.

¿Qué valor aporta este proyecto a la sociedad?

1. Apoyo a la población en general y médica, con el manejo sencillo de una base de datos que se alimentará con el uso de una aplicación móvil/web, aportando información de las zonas de contagio, habilitación para realizar un autotest y generar un diagnóstico, instrucciones en caso de ser positivo al virus, facilitando la comunicación entre pacientes-médicos.

02 – Segmento de clientes

¿Cuáles son las características de los consumidores/clientes? (Edad, género, ingresos, educación, profesión, residencia)

- a) Población de la República de Guatemala en general: civiles, médicos, autoridades, etc.

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

- a) Es importante recalcar que debe ser una aplicación gratuita para la población, quién hará uso de la misma.
- b) Las decisiones serán tomadas por las autoridades correspondientes.

¿Existen varios grupos de consumidores/clientes?

- a) Autoridades correspondientes (República de Guatemala)
- b) Población en general de la República de Guatemala.

03 – Canales

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

- a) Online: Redes sociales, sitios web y medios de comunicación aliados.
- b) Apoyo de aliados y autoridades locales.

¿Son estos los medios usuales en el sector?

Son accesibles para un buen porcentaje de la población.

¿Cómo se va a entregar/prestar al cliente?

Por medio de una aplicación móvil/web

¿Existen restricciones comerciales para ello?

Posibles restricciones de acceso para un porcentaje de la población sin acceso a internet.

04 – Relación con clientes

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

Confianza al poder estar informados sobre la enfermedad y seguridad al poder saber si se está en situación de riesgo y qué acciones tomar.

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

- a) Necesidad de actualización de información respecto al COVID-19.
- b) Necesidad de saber si son posibles casos positivos al virus.

¿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?

- a) Relación automatizada: alimentación de la aplicación según el uso que los consumidores le den.

05 – Fuentes de ingreso

¿Cuales son nuestras fuentes de ingreso?

Al ser un servicio gratuito se dependerá para su funcionamiento de fondos de terceros.

¿Cómo nos realizarán los pagos?

Servicio sin costo.

¿Tendremos alguna estrategia de precios/beneficios/bonos?

No.

06 – Recursos clave

¿Qué personas son clave?

- a) Diseñadores gráficos
- b) Programadores web
- c) Autoridades de la República de Guatemala
- d) Personal médico de la República de Guatemala
- e) Población general de la República de Guatemala

¿Qué recursos materiales necesitas?

- a) Hardware, acceso a servicios digitales, telefonía e internet

¿Qué recursos intangibles necesitas?

Conocimiento de cada uno de los colaboradores.

07 – Actividades clave

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

- a) Gestión en las actividades de los creadores de la app.
- b) Gestión en la comunicación entre creadores-autoridades-consumidores.
- c) Gestión en alimentación de la base de datos.

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

- a) Creadores de la aplicación (programadores, diseñadores, etc.)
- b) Consumidores de la aplicación (médicos, población).
- c) Comunicadores de la aplicación (autoridades locales).

08 – Socios clave

¿Quiénes son los proveedores clave?

- a) Creadores de la aplicación (programadores, diseñadores, etc).
- b) Autoridades locales (República de Guatemala).

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

- a) Sector público y privado del área de la salud y tecnología.
- b) Medios de comunicación aliados.

¿Quiénes son mis aliados?

- a) Médicos.
- b) Población que haga uso de la aplicación.
- c) Medios de comunicación online y físicos.

09 – Estructura de costos

¿Cuales son los costos principales?

- a) Desarrollo de la aplicación.
- b) Hardware y software específico de acuerdo a lo que la aplicación requiera.
- c) Servicios de internet y telefonía.
- d) Recursos humanos (si aplica).

¿Recursos y actividades más costosas?

- e) Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- f) Hardware y software específico de acuerdo a lo que la aplicación requiera.
- g) Servicios de internet y telefonía.
- h) Recursos humanos adicionales.

¿Cual es el costo de nuestros canales?

Se utilizará por medio de aliados la difusión de la aplicación.