



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Bloques del modelo de Osterwalder

Nombre de los alumnos:

**Aguilar Felipe Ricardo de Jesús
Aguilar Ocampo Cristian Jonathan
Zavala Barco Eduardo Ernesto**

Nombre de la asignatura: Taller del Emprendedor

Semestre y grupo: 7mo semestre grupo “A”

Nombre del profesor: Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonso

Lugar y fecha

Comitán de Domínguez, Chiapas a 04 de Octubre de 2020

MODELO DE OSTERWALDER

BLOQUES DEL SEGMENTO

1. **SEGMENTO DEL MERCADO:** a estudiaste de preparatoria QFB, enfermería, laboratoristas clínicos, universidades de la salud y profesionistas de la salud, que se encuentren dentro de la ciudad, así como fuera de ella, incluso fuera del estado.
2. **PROPUESTA DE VALOR:** el principal problema que aqueja a la sociedad antes mencionada, es que cada día aumenta más la necesidad del material quirúrgico de buena calidad, se ha observado que las personas tienden a perder su material debido a que son muy parecidos, sobretodo en instituciones escolares como las preparatorias o universidades. Es por ello, que nos hemos visto en la labor de suplir esas necesidades, mediante la creación de nuestros gorritos clínicos, con una tela de excelente calidad, la cual está hecha de un material no conductor de electricidad, resolviendo el problema del personal de salud al realizar sus prácticas, además de ser de algodón el cual es muy cómodo y muy fácil de lavar. Además, estos gorritos, tendrán el plus extra que serán personalizados, es decir, que se podrán distinguir uno de otro, porque se le grabará el logo de la institución de la cual se trate, además, de que se le pondrá el nombre completo de la persona que lo solicite.
3. **CANALES:** la empresa se podrá comunicar con el segmento de mercado, a través de las redes sociales, como lo es Facebook, Instagram, de igual forma a través de WhatsApp, para poder tener una relación más estrecha con los clientes. La distribución de los canales de venta será a través de la entrega a domicilio, mediante el moto servicio, y paquetería (en caso fuera de la ciudad o estado), mejorando de esta forma la experiencia de los clientes.
4. **RELACIONES CON CLIENTES:** en nuestra empresa podremos relacionarnos con nuestros clientes a través de las redes sociales, los cuales podrán comunicarse con nosotros a través del chat de estas plataformas, o de manera mucho más directa, por medio del WhatsApp.
5. **FUENTES DE INGRESOS:** la forma de adquisición de los ingresos será por medio de las ventas de los gorritos, mediante los siguientes márgenes de ganancia, se espera obtener un ingreso de \$90 por cada gorro sencillo (no personalizado), teniendo en cuenta que un metro de tela tendrá un precio aproximado de \$60, mediante el cual se podrán obtener aproximadamente 3 gorros, de igual forma se necesitarán hilos, con un precio de aproximadamente de \$9, generando un margen de ganancia de alrededor de \$126 aproximadamente.
6. **RECURSOS CLAVE:** dentro de los **Recursos humanos**, se necesitarán a 4 personas. **Recursos tecnológicos**, serán 3 teléfonos celulares, 3 computadoras, 1 USB, una impresora. **Recursos financieros**, se cuenta con una cantidad aproximada de \$1,500.00 para comenzar con la empresa.

Recursos materiales, una máquina de costura, telas, hilos, una motocicleta, máquina de sublimación.

7. **ACTIVIDADES CLAVE:** para la obtención de los recursos se podrán repartir las actividades en diferentes grupos, un grupo para la compra de los recursos y que no haga falta nada, un grupo encargado de la realización del producto, un grupo de marketing y ventas y así mismo un grupo encargado de la repartición del producto. Siendo muy importante la interrelación entre estos grupos, suponiendo la necesidad de que, en algún momento por fuerzas de causa mayor, se necesitará de uno o más suplentes de cualquier personal de estos grupos, teniendo la necesidad de crear un grupo de suplentes, que puedan cumplir el trabajo de la persona que llegase a faltar, para que de esta forma la empresa no tenga inconvenientes y, sobre todo, el cliente no tenga ningún problema, en el proceso de compra y obtención de su gorro. Estando preparados también, en el caso de que la entrega del producto se retrase o exista algún inconveniente, se le planteará al cliente las opciones de la cancelación de su compra, o la obtención de un descuento de hasta el 10% por motivo del retraso de la entrega.
8. **ASOCIACIONES CLAVE:** la empresa desde ya cuenta con socios, siendo estos un proveedor de las telas, que es un familiar de nuestros empresarios, así como una asociación con una empresa de entregas a domicilio, a través de moto servicio, abarcando solamente a la ciudad. Así también, es importante mencionar nuestra proyección a futuro, planeando realizar asociaciones con empresas de ventas de material quirúrgico dentro de la misma ciudad, y fuera de ella, para que de esta forma nuestra empresa pueda crecer.
9. **ESTRUCTURA DE COSTOS:** para poder llevar a cabo el comienzo de la empresa, nosotros empezaremos con un monto de alrededor de \$1,500.00 siendo estos ocupados para la adquisición de los recursos materiales (que serán las telas, los hilos, etc). Mediante los siguientes márgenes de ganancia, se espera obtener un ingreso de \$90 por cada gorro sencillo (no personalizado), teniendo en cuenta que un metro de tela tendrá un precio aproximado de \$60, mediante el cual se podrán obtener aproximadamente 3 gorros, de igual forma se necesitarán hilos, con un precio de aproximadamente \$9, generando un margen de ganancia de alrededor de \$126.