



Universidad del Sureste
Escuela de Medicina

Título del trabajo:
Bloques del modelo de Osterwalder

Nombre de los alumnos: Flores Velazquez Alondra Nancy Marili

Meza Ozuna Eduardo

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 Negocios

(Lienzo de Osterwalder)

Estructura de costos:
Variable

Fuente de ingresos:
Patrocinadores

Socios:

- Patrocinadores (tiendas locales, restaurantes, farmacias, laboratorios)

Actividades:

- Servicios médicos
- Entregas programadas a través de un cronograma de actividades
- Campañas de donaciones

Recursos:

- Donaciones

Propuestas de valor:

- Manos Solidarias Comitán es una AC sin fines de lucro cuya intención es el bienestar comiteco brindando los servicios y/o funciones ya mencionadas.
- Cuidar la imagen de la fundación para seguir solicitando patrocinios (donaciones).

Relaciones con clientes:

- Directa
- Indirecta

Canales:

- Facebook
- Instagram
- Whatsaap
- Markerplace

Segmentos de clientes:

- Personas de bajo presupuesto
- Personas enfermas
- Niños y niñas
- Trabajadores ambulantes
- Adultos mayores
- Personas discapacitadas

Segmentos de mercado

- Personas de bajos ingresos, personas con discapacidades, personas con alguna enfermedad, trabajadores ambulantes, pequeños empresarios, adultos mayores, niños y niñas trabajadores, casas de hogares.

Propuestas de valor

- Hemos observado que ante la problemática que nos aquejó en marzo del 2020 por el inicio de la pandemia por COVID-19 a aumentado la carencia de recursos económicos para la población en general, la economía se desplomó y la gente de bajos recursos a repercutido fuertemente en su día a día, porque las fuentes de empleo disminuyeron y no hay un ingreso fijo, es por eso que nos dimos a la tarea de crear una fundación, para poder ayudar y apoyar a las personas de más bajos ingresos y recursos económicos que necesitan ciertas despensas, ropa etc para su vivir.

Canales

- La fundación se promociona y nos ayuda al mismo tiempo como medio de comunicación; alguno de los apps más utilizadas son: Facebook, Instagram, Whatsapp, Marketplace, Llamada a celular.
- Estamos trabajando en una página web para que a través del servidor de Google nos encontremos en "Busqueda"

Relaciones con clientes

- Directa: trato directo con la persona a la que se le proporcionara la ayuda solicitada
- Indirecto: a través de las redes sociales, a través de 3ras personas, a través de llamadas de what o via telefónica.

Fuentes de ingreso

- Se solicita a los negocios locales, a las farmacéuticas, empresas extranjeras, restaurantes, cafeterías o personas que quieran donar.

Recursos clave

- Recursos humanos: En MS existe un algoritmo en donde cada integrante de la fundación cuenta con una función específica.
- Recursos tecnológicos: una cámara, computadora y celulares (comunicación, reuniones, edición de fotografías tomadas)
- Recursos materiales: lugar físico donde se encuentra la AC, una mesa, sillas, sillones, libreta, lapiceros .

Actividades claves

- Campañas de donaciones y difundirla posteriormente para que las personas sepan y obtengas los beneficios que MSC trae para la población comiteca específica.
- Jornadas medicas

Asociaciones clave

- La fundación desde que ya cuenta con patrocinadores, nosotros como equipo nos organizamos para la actividad a realizar y posteriormente la entrega a la población seleccionada por ocasión.
- El servicio que brindamos es hasta la puerta de la casa de las familias y/o personas a apoyar.

Estructura de costos

- Variable dependiendo de la actividad a realizar