

Producto o servicio	Características	Necesidad o problema que satisface
1. CLÍNICA ESTETICA	QUE DURANTE LA CONSULTA SE LE OFREZCA AL PACIENTE UNA BUENA ATENCIÓN MEDIANTE LA RELAJACIÓN	EL EVITAR LA TENCIÓN O ESTRÉS EN EL PACIENTE DURANTE LA ATENCIÓN MÉDICA
2. SUPLEMENTO PARA DIABETICOS	PARA EL CUIDADO DE LA DIABTES Y PODER CONTOLAR LOS NIVELES DE GLUCOSA EN SANGRE Y APOYAR AL CONTROL DE PESO AYUDANDO DE IGUAL FORMA A DESARROLLAR MASA MUSCULAR	AYUDA A EVITAR LA ALTA INGESTA DE AZUCARES Y OBTENER LOS NUTRIENTES ESENCIALES EN SU DIETA DIARIA
3. PASTILLA ANTICONCEPTIVA PARA HOMBRES	DISMINUIR LA TESTOSTERONA EN HOMBRES QUE A SU VEZ DISMINUYE LA CANTIDAD DE ESPERMATOZOIDES Y SU MOTILIDAD	EVITAR EMBARAZOS NO DESEADOS Y CREAR NUEVO METODO EFICAZ PARA REDUCIR LOS RIESGOS DE EMBARAZO ADOLESCENTE

Criterios Ideas	Nivel de innovación	Mercado potencial	Conocimiento técnico	Requerimiento de capital	Total
CLÍNICA ESTETICA	4	4	5	4	17
SUPLEMENTO PARA DIABETICOS	3	4	3	3	13
PASTILLA ANTICONCEPTIVA PARA HOMBRES	4	4	3	3	14

**Describe la idea seleccionada lo más explícitamente posible.**

La clínica fue seleccionada ya que cumple con los requerimientos de innovación, requerimiento capital, mercado potencial y lo más importante conocimiento técnico, ya que mediante esto se podrá llevar acabo de manera exitosa el servicio, ya que al tener todas las capacidades para sobrellevarlo hará que tenga un mayor desarrollo.

Uno de los objetivos de la clínica es el bienestar, la atención y la belleza del paciente, no solo como clínica convencional o un spa convencional, si no como una clínica especializada en la atención y dedicación al paciente mediante una consulta clínica y al mismo tiempo obtener relajación.

**Señale la justificación de su empresa y describa detalladamente la necesidad que ésta satisface o el problema que resuelve.**

LA CLINICA SATISFACE LA NECESIDAD DEL PACIENTE MEDIAANTE LA RELAJACIÓN AL LLEGAR A UNA CONSULTA, YA QUE ESTA NO ES UNA CLINICA CONVENCIONAL DESDE QUE EL PACIENTE LLEGA A LAS INSTALACIONES PODRÁ TENER UNA EXPERIENCIA DIFERENTE, CONTARÁ UN AMBIENTE MENOS TENSO Y ASÍ EVITAR LA ENFERMEDAD DE LA BATA BLANCA AL MOMENTO DE QUE EL PACIENTE PASE A CONSULTA MÉDICA.

**Señale, a detalle, la propuesta de valor del producto o servicio con el que su empresa iniciará operaciones; incluya todos los aspectos recomendados.**

creación de un consultorio médico en el cual se ofrecerán servicios de cosmetología especializada y terapias de recuperación post cirugía.

en el consultorio se realizará la atención al paciente que llegue con alguna afección y/o enfermedad, se le tomará signos vitales mientras se encuentra en una sala de espera y se le ofrecerá alguna bebida o snack para su consumo.

en la actualidad el éxito de la clínica como el que se propone se basa en conseguir la satisfacción y confianza del paciente. mediante una oferta adecuada a sus necesidades orientada a su bienestar personal y que exceda todas sus expectativas

LA MPRRLESA:

WALLENIA

CLINICA

SPA

