

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

EQUIPO 048

Integrantes:

Melina Ramos, Nicolás Villalba, Andres Romani, Celeste Schenfeld

Socios clave



¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios críticos?
¿Qué servicios clave ofrecen nuestros socios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes

Actividades clave



Para la producción de la aplicación es necesario:

- Análisis funcional: requerimientos de la aplicación
- Desarrollo de la aplicación (web/mobile): diseño UX/UI, Front-end, Back-end, Testing.
- Servidores para alojar la aplicación
- Publicidad inicial para llegar a los usuarios

Propuestas de valor



Se ofrece una aplicación para facilitar la búsqueda de animales perdidos, en adopción y encontrados. Además, se mostrará información importante para educar y tener una sociedad consciente respecto al correcto cuidado de los animales.

Así mismo, los usuarios de la aplicación podrán ofrecerse como voluntarios, ya sea para dar tránsito a los animales, donar medicamentos, alimentos y todo lo necesario para el cuidado de las mascotas.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones tenemos con nuestros clientes?
¿Cómo medimos la satisfacción de los clientes?
¿Cuáles son nuestros canales de comunicación?
¿Cómo se relacionan los clientes con el producto/servicio/servicios?
¿Cuáles son los canales de comunicación?

Indicadores:
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes
- Rentabilidad

Canales



¿Por dónde se puede acceder al producto/servicio/servicios?
¿Cómo se relacionan los clientes con el producto/servicio/servicios?
¿Cuáles son nuestros canales de comunicación?
¿Cómo se relacionan los clientes con el producto/servicio/servicios?
¿Cuáles son los canales de comunicación?
Indicadores:
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes
- Rentabilidad

Segmentos de cliente



Perfil del cliente:

- Usuario:
 - Tiene mascotas
 - Quiere adoptar una mascota
 - Poner en adopción
 - Buscar a su mascota perdida
 - Reportar a una mascota que está perdida para encontrar a su dueño
- Cliente:
 - Centros veterinarios, petshops que necesitan ofrecer sus servicios en un medio digital
 - Centros de proteccionistas, refugios, traslados de animales.

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a nuestro producto/servicio/servicios?
¿Qué recursos clave se necesitan para el producto/servicio/servicios?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción del cliente
- Retención de clientes



Fuentes de ingresos



La principal fuente de ingresos será la publicidad dentro de la aplicación, la cual será:

- Publicidad sobre centros veterinarios
- Alimentos balanceados
- Petshops

Cada una de las entidades podrá solicitar tener su espacio en dicha aplicación.