

Business Model Canvas

Diseñado por:

Mateo Miranda y Bruno Alba

Diseñado para:

E-cognitivo

En: dd/mm/aaaa

Iteración #

Asociados Clave

- Los asociados serán los profesionales del colegio..

Actividades Clave

- Desarrollo y comercialización de un cuadernillo de estimulación cognitiva.

Recursos Clave

- Personal (Psicóloga, psicopedagoga y operarios) y bienes físicos para la elaboración del producto.

Propuesta de Valor

- Nuestro proyecto se basa en presentar de forma lúdica, ejercicios para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes a través de la estimulación cognitiva. estimulación cognitiva para adultos mayores.

Ofreceremos servicios de post-venta para el consumidor.

Relación con los Clientes

- Entregaremos el producto final y mantendremos una comunicación activa.

Canales

La comunicación, compra y servicio post-venta será a través de diferentes redes sociales.

Segmento de Clientes

- Clientes (decisión de compra): Familia de adultos mayores.
- Usuarios: Adultos mayores con o sin patologías previas.

Estructura de Costos

-Costos fijos: Personal.
-Costos variables: Impresión, Anillado, Packaging y envío.

Vías de Ingreso

- Ingreso en efectivo o por billeteras virtuales a través de las ventas.