

<p>Socios clave</p> <p>¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros socios o socios clave? ¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizamos en los socios?</p> <p>Modelo de contrato para socios https://www.gob.mx/inec/documentos/contrato-para-socios</p>	<p>Actividades clave. </p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Es necesario realizar un censo de las actividades económicas que generen más ingresos en la comunidad; pesca, agricultura, ganadería, citricultura, actividades turísticas, etc. 2. Es necesario realizar un estudio estadístico para recaudar información de las principales necesidades de atención médica que requiere la comunidad, así como realizar estudios estadísticos acerca de la aceptación del proyecto. 3. Obtenidos los datos de las principales necesidades de atención médica, se debe realizar el presupuesto de gastos para de esta manera tener consideración de la financiación necesaria para los servicios. 4. Establecer un acuerdo donde la comunidad se comprometa a trabajar en una actividad que genere parte de los ingresos requeridos (la actividad se adecua a la zona) 5. Establecer un acuerdo donde los habitantes de la comunidad se comprometan a realizar un pago mensual que se adecue a sus posibilidades pero que a su vez también con este se puedan sustentar los gastos necesarios. 6. De ser necesario solicitar apoyo del gobierno para la construcción de un lugar en específico para brindar los servicios, de no realizarse esto la comunidad deberá cubrir estos gastos. 	<p>Propuestas de valor. </p> <p>En la actualidad, el acceso a la atención médica de calidad en las zonas rurales y/o marginadas es uno de los grandes problemas, el gobierno a veces no dispone del suficiente presupuesto y en ocasiones para acceder a este servicio se deben pagar altas cantidades o en su defecto viajar largas distancias.</p> <p>Los servicios que busca ofrecer este proyecto estarán destinados principalmente a los habitantes de las zonas rurales y/marginadas sin importar la localización de esta, debido a las acciones y actividades que generan los ingresos, los habitantes no pagaran altos costos por el servicio.</p> <p>Gracias a los estudios estadísticos los servicios médicos serán los que realmente requiere la comunidad, brindándole así la atención médica adecuada a todos.</p>	<p>Relaciones con el cliente. </p> <p>Tür21*3TCS</p> <p>¿Qué tipo de relación genera este servicio? ¿Qué recursos o servicios de clientes? ¿Cuáles son los actores? ¿Cómo se relaciona con el resto de la comunidad? Ejemplos: - ¿Cómo se relaciona con el gobierno? - ¿Cómo se relaciona con la comunidad? - ¿Cómo se relaciona con el proveedor?</p> <p>nuestro <input type="text" value="Tür21*3TCS"/></p>	<p>Segmentos de cliente. </p> <p>Los servicios de atención médica están dirigidos a habitantes de zonas rurales y/o marginadas.</p> <p>En este caso tanto el cliente como el usuario son los mismos pues al contribuir toda la comunidad en las actividades previamente establecidas según sea la región y al realizar el pago mensual por familia de la cantidad establecida, todos tendrán acceso a los servicios.</p>
--	--	--	--	---

Recursos clave

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Qué tipos canales de distribución? ¿Relaciones con clientes?
¿Estructura de ingresos?

tipos de recursos



Canales

¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros
segmentos de clientes?
¿Cómo los contactamos ahora?
¿Cuáles canales utilizamos actualmente con clientes?
¿Cuáles funcionan mejor?
¿Cuáles son más eficientes de costos?
¿Cómo se relacionan con los canales de clientes?

¿Cómo se relacionan?

- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?
- ¿Cómo se relacionan?



Estructura de costes.

¿Cuáles son los costes más altos? ¿Cómo minimizarlos a nuestro nivel de riesgo?
¿Qué recursos clave son los más caros?
¿Qué actividades clave son los más caras?

¿Estu negocio más:

¿Cuáles son los costes más altos?
¿Cómo minimizarlos a nuestro nivel de riesgo?
¿Qué recursos clave son los más caros?
¿Qué actividades clave son los más caras?



Fuentes de ingresos.

Los ingresos económicos que solventarán la construcción (de no solicitar el apoyo del gobierno), el mantenimiento, los servicios y los gastos de materiales a utilizar por el personal profesional serán obtenidos mediante las actividades implementadas según sea la zona y los pagos mensuales previamente establecidos. También se espera contar con subsidios provenientes de entidades gubernamentales y de distintas organizaciones.



socialab