

Hackatón

EDICIÓN NEUQUÉN

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS

**RECUERDEN DESCARGAR O COPIAR ESTE DOCUMENTO ANTES
DE EDITAR**

*Una vez finalizado deben cargarlo **EN PDF** a
www.hackatonpae.com botón **CARGAR ENTREGABLES***

Socios clave



¿Quiénes son nuestros socios clave?
¿Cuáles son nuestros socios clave?
¿Qué recursos (de recursos humanos, de recursos físicos)
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Indicadores para socios:
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención de socios

Actividades clave



- Asistencia a la persona mayor
- Consultas con profesionales
- Coordinación técnico-administrativa
- Coordinación profesional
- Coordinación de cuidadores
- Capacitación de cuidadores
- Acompañamiento a la familia

¿Qué recursos clave (humanos, físicos, tecnológicos) se necesitan para realizar estas actividades?
¿Cuáles son los recursos?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Indicadores para socios:

- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención de socios

Propuestas de valor



Permitir que la familia pueda disfrutar de la persona mayor de manera plena, con vínculos sanos y amorosos, brindando acompañamiento y asesoramiento profesional coordinado e integral y para mejorar la calidad de sus vidas.

Relaciones con clientes



¿Qué tipo de relaciones queremos que nuestros clientes tengan con nosotros?
¿Cuáles son los canales de comunicación?
¿Cómo se relacionan con nosotros?
¿Cuáles son los canales de comunicación?

Indicadores para clientes:
- Satisfacción
- Retención
- Rentabilidad

Segmentos de cliente



Familias que pertenezcan al segmento ABC1, que vivan en la región del alto valle de Río Negro y Neuquén y que estén a cargo del cuidado de una persona mayor en situación de dependencia.

Estructura de costes

¿Cuáles son los costos más importantes relacionados a la prestación de los servicios?
¿Qué recursos clave se necesitan?
¿Qué actividades clave realizan los socios?

Indicadores para socios:

- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención de socios
- Rentabilidad
- Satisfacción
- Retención de socios



Fuentes de ingresos



El flujo de ingresos será recurrente, derivado de pagos mensuales por la prestación del servicio. La forma de pago será a través de transferencias bancarias. Los ingresos, en su totalidad, derivarán del pago por el servicio interdisciplinario en el domicilio de la persona mayor (en esta época de pandemia, por medios virtuales). El mecanismo de fijación de precios será "precio fijo" por listas de precio, según valores predefinidos para cada servicio a brindar.