

# 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 queremos tener con nuestros clientes?  
¿Cómo queremos relacionarnos con ellos?  
¿Cuáles son los canales de comunicación?  
¿Cómo se relacionan con el producto o servicio que ofrecemos?

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

## Canales



¿Por dónde se puede acceder al producto o servicio que ofrecemos?

¿Cómo se relacionan con el producto o servicio que ofrecemos?  
¿Cuáles son los canales de comunicación?  
¿Cómo se relacionan con el producto o servicio que ofrecemos?

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 asociados a nuestro producto o servicio?  
¿Qué recursos clave se necesitan?  
¿Qué actividades clave se necesitan?

Costos fijos:  
- Alquiler de espacio físico  
- Salarios de personal  
- Costos de marketing

Costos variables:  
- Costos de producción  
- Costos de distribución  
- Costos de atención al cliente



## 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.