

MODELO BUSINESS CANVAS

Gadea García y Haruka Fujikura

1. Segmento de clientes

Nos dirigimos al mercado del ámbito sanitario, refiriéndonos a la necesidad del material sanitario que tienen los centros que imparten cursos de este tipo de formación.

Nuestros clientes son aquellos que en sus centros imparten cursos relacionados con la sanidad, siéndole los directores o los encargados de contactar con proveedores para conseguir el material. Nos centramos en la provincia de Burgos, ya que no tenemos fondos suficientes para ofrecer nuestros servicios en la totalidad de la comunidad de Castilla y León. Más adelante, si la empresa tiene gran éxito en Burgos, ampliaríamos el área.

Las necesidades de nuestros clientes pueden llegar a ser conseguir material adecuado de buena calidad sin que tengan pérdidas económicas para que imparten los cursos y tengan buena formación. Nos enfocáramos sobre todo en la necesidad de los EPI y equipamientos tanto electrónicos como de sobremesa que puedan llegar a faltar en los laboratorios. Asimismo, también podemos dedicar calidad a instrumental e incluso en algunas formaciones. ya que muchos centros sanitarios no se pueden llegar a conseguir la misma equipación por buena calidad siempre puede llegar a fallar algún equipamiento o no pueden llegar a conseguir lo sepáis necesarios para llegar a formar bien a los alumnos de este centro.