



ATENCIÓN SANITARIA VIRTUAL

LAURA BAZ CARDENAS
ALEJANDRO IZQUIERDO RODRIGUEZ
ALVARO MARTIN SANCHEZ

IES RIO CUERPO DE HOMBRE-BÉJAR

ASV(Atención sanitaria virtual)

PROPUESTA DE VALOR:

Nuestra **idea de negocio** se basa en la atención y ayuda sanitaria a través de una línea telefónica personalizada , o bien sea también por nuestra página Web, con el objetivo de ayudar a las personas con sus problemas de salud.

Nuestra **propuesta de valor** se trata de una asistencia sanitaria sin esperas e inmediata .Es una novedad y el futuro son las tecnologías, aparte de que hoy en día estamos en una situación de colapso en los hospitales a causa de la pandemia, esto ayudaría tanto a los sanitarios como a la población ya que evitan riesgo de contagio por COVID-19





SOCIEDADES CLAVE:

- Empresas telefónicas.
- Farmacias.
- Médicos
- Personal formado.
- Empresas publicitarias.
- Clientes fieles
- Hospital Salamanca

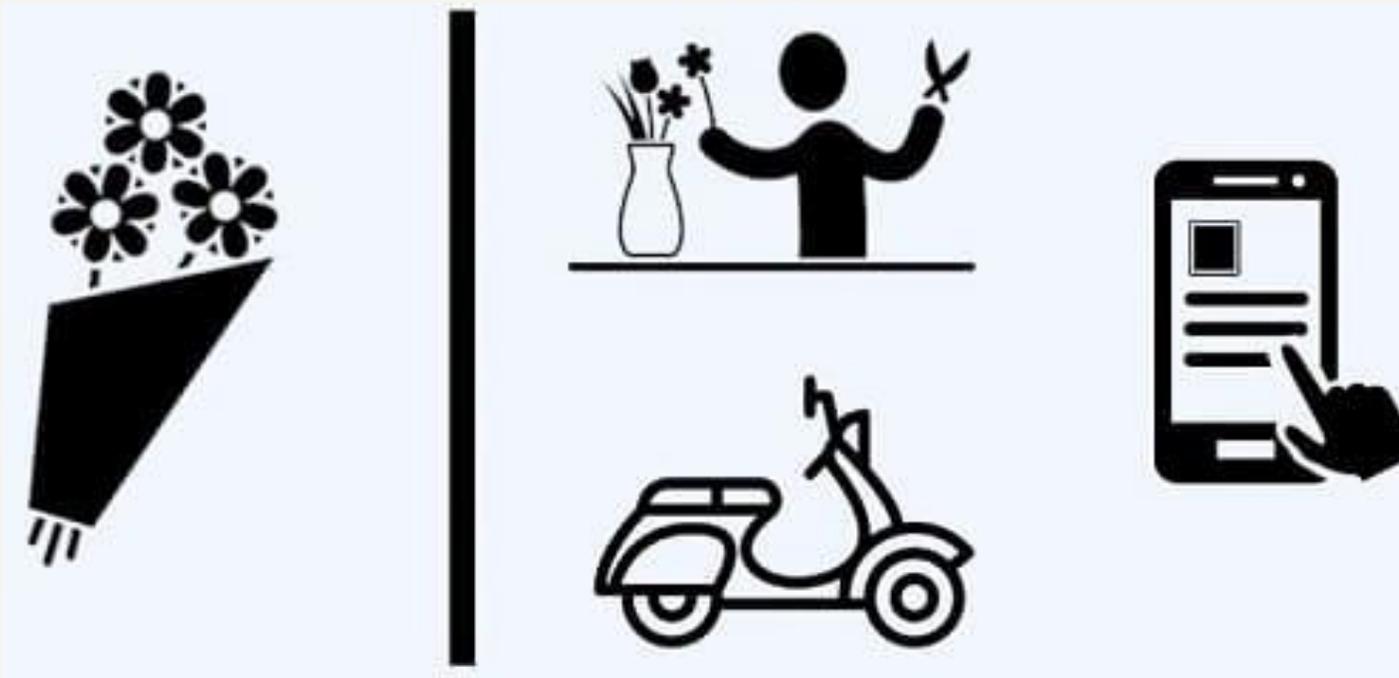
ASV(Atención sanitaria virtual)

An illustration of a person in a blue shirt and black vest standing at a whiteboard, writing with a blue pen. The background is orange with a large white gear, a lightbulb, a globe, and a potted plant. The text 'ACTIVIDADES CLAVE:' is written in white, italicized, serif font across the middle of the image.

ACTIVIDADES CLAVE:

Asistencia personalizada mediante personal profesional.

RECURSOS CLAVE



- Línea telefónica sin esperas.
- Vehículos personalizados.
- Contacto rápido y directo con sanitarios profesionales
- Local
- Relación referente con el Hospital más importante de Salamanca
- Profesionales especializados en cada ámbito

RELACIÓN CON EL CLIENTE:



Antes; cualquier usuario puede contactar con nosotros gracias a la visualización que nos da la publicidad.

Durante; los usuarios estarán en contacto con nosotros a través de llamada telefónicas y/o en caso necesario en la consulta.

Después; la empresa cuenta con un número de teléfono únicamente para el uso de clientes, mediante el cual están en contacto con nosotros en todo momento, con un servicio de 24h.

CANALES:



- Contactos con hospitales y farmacias.
- Página web personalizada.
- Llamada en vía telefónica



SEGMENTOS DE CLIENTES:

Toda la población, sin exclusiones.

Especialmente; personas mayores con dificultad de desplazarse.

ESTRUCTURA DE COSTES:

- Mobiliario de oficina.
- Ordenadores o dispositivos de comunicación.
- Conexiones.
- Consultorios.
- Material sanitario.
- Libros.
- local





ESTRUCTURA DE INGRESOS:

Venta de nuestros
productos/servicios.

Estado.

Coste por
llamada realizada