

Guía para desarrollar la Propuesta de Valor de vuestro proyecto empresarial

1. Identificación del problema o necesidad

¿Qué problema específico está experimentando vuestro cliente objetivo?

- + Pacientes que vienen de post – operativos que entre nuestros fisioterapeutas conseguirán realizarle sesiones sobre la zona operada y alrededores, realizándole una dieta específica para la readaptación y que vuelva a su nivel de rendimiento deportivo.

¿Qué carencia o ineficiencia existe actualmente en el mercado que vuestro proyecto puede solucionar?

- + Muchos pacientes visitan clínicas de fisioterapia con el objetivo de tener una rehabilitación deportiva acorde a su lesión y acaban encontrando todo lo contrario a lo que buscaban. Nosotros trabajamos con la rehabilitación además de la combinación con otras ramas, como es la nutrición y la valoración física, para poder ofrecer la mayor calidad de nuestros servicios a pacientes necesitados de una rehabilitación ya sea causado por cirugía o por una lesión reciente.

2. Propuesta de valor

a) Valor Cuantitativo

¿Vuestro producto o servicio es más barato, rápido o eficiente?

- + Sí, ya que al tener tres modalidades distintas hace que los clientes puedan aprovechar de esos servicios en una misma clínica.

¿Aporta un ahorro en tiempo, dinero o recursos?

- + Sí, porque tenemos pacientes que tienen contratado de uno a nuestros tres servicios en clínica, por lo cual en la misma visita pueden tener varias visitas en cuanto a readaptación y nutrición.

b) Valor Cualitativo

¿Qué experiencia diferencial ofrecéis al cliente?

- + Ofrecemos un trato muy cercano al paciente, además de una experiencia individualizada y la unificación del tratamiento junto con la nutrición

¿Cómo vuestra solución es más cómoda, atractiva o innovadora?

- + Queremos ofrecer una experiencia completa y acogedora con los clientes brindándoles la última tecnología y tratamientos no vistos en otro sitio (añadiéndole nutrición) además de tener una atención continua con ellos y tener asesoramiento virtual.

3. Diferenciación de la competencia

¿Qué hacéis diferente o mejor?

- + Nuestra clínica se diferencia de las demás en la experiencia que tenemos en 3 ramas distintas, teniendo en la rama de nutrición; dietas específicas dependiendo de la lesión a tratar de cada persona.

¿Qué innovación, ventaja o elemento único ofrecéis?

- + Nuestros elementos innovadores son que bajo el mismo techo brindamos diferentes tipos de servicios de cara al público junto a un trato personalizado y acogedor para hacer que sientan a gusto y quieran volver a confiar en nosotros.

4. Desarrollo del producto o servicio

¿Qué producto o servicio ofreceréis?

- + En nuestra Clínica Tomoex, ofreceremos estos 3 servicios: rehabilitación deportiva, nutrición y readaptador ortopédico, además de en un futuro implementar alguna técnica nueva.

¿Cómo se implementará y usará ¿Cómo se implementará y usará por parte de los clientes?

- + Una vez el cliente nos contacte, tendremos una cita en la clínica para tratar los temas que necesita y explicarle nuestra metodología de trabajo. Le haremos un registro y evaluación inicial y con esos datos podremos empezar a tratar a la persona.

¿Qué fases de desarrollo están pendientes (si las hay)?

- + **Fase 1: Iniciación del proyecto**, somos 3 socios que abrimos una pequeña clínica de fisioterapia con el objetivo de darnos a conocer tanto a nosotros como a nuestros métodos de readaptación.
- + **Fase 2: Expansión de la clínica**, en un futuro intentaremos expandir nuestra clínica tanto en espacio de clínica como en personal contratado, buscaremos un aumento de pacientes para poder llevar a cabo esto.
- + **Fase 3: Que la empresa sea contratada por un club de alto rendimiento.**

5. Interacción con los clientes

¿Qué canales utilizaréis para llegar a ellos?

- + Utilizaremos las redes sociales, como Instagram, para avisar y promocionar ofertas adquiridas en la clínica. En cuanto al contacto personal, utilizaremos la opción de un canal de WhatsApp personal para la empresa con un número específico para ello, además de una página web.

¿Cómo construiréis relaciones duraderas?

- + Construiremos relaciones duraderas con nuestros clientes de la siguiente manera: Cada 10 sesiones de un mismo cliente, tendrá la siguiente sesión con un 15% de descuento.

6. Impacto y sostenibilidad

¿Qué beneficios económicos, sociales o ambientales generará?

- + **Beneficios económicos:** Aumento producción y reducción de lesiones y atracción de deportistas y deportistas de alto rendimiento y ahorro en la salud pública.
- + **Beneficios sociales:** Mejora los hábitos y la salud, la inclusión social y el fomento de la actividad física.
- + **Beneficios ambientales:** Reducción de desperdicios, promoción de la salud al aire libre

¿Cómo planeáis asegurar la sostenibilidad económica y/o ecológica de vuestro negocio?

- + La económica creando un modelo de negocio escalable, controlar gastos innecesarios, fidelización de clientes y tener una fuente de ingresos. Y la ecológica optimizando la energía y recursos, reducción de desperdicios y promover la actividad física.