

### Fase 3 del modelo CANVAS:

**Sociedades Clave Objetivo: Determinar las sociedades clave que serán fundamentales para el éxito de tu negocio y analizar su impacto en el modelo CANVAS.**

Instrucciones:

#### 1. Identificación de los socios clave:

**o Enumera quiénes serán los socios estratégicos o aliados principales de tu negocio.**

Nuestra clínica se puede basar en los siguientes profesionales que pueden ser un socio claro en nuestra clínica:

- 1- **Profesionales y centros de salud** como son; los médicos especialistas, los hospitales o clínicas, los nutriólogos...
- 2- **Entrenadores y centros deportivos** como son; los gimnasios, entrenadores deportivos, clubes deportivos...
- 3- **Proveedores de material y equipos de fisioterapia.**
- 4- **Universidades o instituciones educativas;** que nos puedan favorecer para realizar programas de investigación o talleres de manejo de lesiones.
- 5- **Empresas:** seguros médicos, empresas de mutuas laborables...
- 6- **Pacientes antiguos**

**o Incluye ejemplos como proveedores, empresas colaboradoras, instituciones, distribuidores...**

Ejemplos de cada uno de los puntos:

- 1- IMED Valencia, Hospital clínico universitario de Valencia, Clínica Kinaxis Torrent...
- 2- Herca Torrent, Unió de Bàsquet Femení Torrent, Torrent Club de Futbol...
- 3- fysiosupplies.es, Quirumed, Fisiomarket...
- 4- Universidad Católica de Valencia y Universidad de Valencia
- 5- promocionseguro.com, asisacontratar.es, Mi portal financiero...

#### 2. Alianzas estratégicas:

**o Explica qué tipo de alianzas estratégicas necesitarás (por ejemplo: acuerdos de suministro, colaboraciones en marketing o desarrollo conjunto de productos). Describe si estas alianzas serán a largo plazo, puntuales o de carácter estratégico.**

Nuestras alianzas estarían centradas en colaboraciones que son clave para fortalecer nuestra clínica, en este caso buscaríamos alianzas a largo plazo con centros y academias deportivos ya que son la base de una clínica de fisioterapia si conseguimos que un club grande contrate nuestros servicios nos podremos beneficiar. Después de esto buscaríamos una alianza clave también con empresas que nos distribuyan el material a nuestra clínica y la tecnología suficiente para poder ofrecer al paciente el mejor servicio y tecnologías más avanzadas. Destacando también la alianza con una empresa de marketing y networking que puedan manejar mucho mejor nuestra página web y nuestras redes sociales.

Buscaremos alianzas puntuales con instituciones educativas para poder ofrecernos programas de investigación o másteres, destacando también la alianza puntual con universidades para que puedan llevar a gente de prácticas en nuestra clínica y que puedan ayudarnos en nuestros servicios a los pacientes.

### **3. Colaboraciones específicas:**

**Detalla al menos tres colaboraciones concretas que planeas establecer.**

- + Colaboración con gimnasios y centros deportivos, clubes deportivos (fútbol, básquet, natación, etc.) y empresas de bienestar. Esto traería beneficios recíprocos, para nuestra clínica para ganar experiencia, nombre y clientes y para los colaboradores que cuenten con un equipo de profesionales para la necesidad de algún usuario de sus centros, clubes o empresas.

**Describe su rol específico en tu negocio, como el suministro de materiales, la promoción de tus productos o el desarrollo tecnológico.**

- + El rol en nuestro negocio sería que haya un equipo que proporcionara materiales deportivos, suministro de un equipo médico y fisioterapéutico y suplementación deportiva, además de otro equipo especializado en el marketing realizando estrategias publicitarias, colaboraciones con “influencers” o gente conocida y realizar ofertas y promociones. Finalmente, un equipo de desarrollo tecnológico que proporciona una aplicación para los pacientes, integrar nuevas tecnologías, crear un software para gestiones de pacientes y plataformas de telemedicina.

### **4. Impacto en el negocio:**

**Reflexiona sobre cómo estas sociedades clave te ayudarán a:**

#### **♣ Reducir riesgos.**

La especialización de cada trabajador permite ofrecer tratamientos precisos y de alta calidad, lo que reduce errores, minimiza reclamaciones legales y diversifica los ingresos al abarcar distintos segmentos del mercado.

#### **♣ Optimizar los recursos.**

La especialización optimiza el uso del tiempo de los profesionales y los recursos físicos de la clínica (espacios y equipos), permitiendo un funcionamiento más eficiente y reduciendo costes innecesarios.

#### **♣ Fortalecer tu propuesta de valor.**

La diferenciación basada en especialistas altamente capacitados posiciona a la clínica como un referente en calidad, fideliza a los pacientes y amplía el público objetivo al atraer personas con necesidades específicas.