

Fase 7: Recursos Clave

Objetivo: Identificar y analizar los recursos fundamentales que tu negocio necesita para operar y crear valor, alineándolos con los demás elementos de tu modelo CANVAS.

Instrucciones:

1. Recursos físicos:

o Describe los recursos materiales y tangibles que necesita tu negocio para operar.

o Incluye elementos como instalaciones, equipos, maquinaria, vehículos, tecnología, etc...

Para poder realizar nuestros servicios en la clínica necesitamos:

1- Instalaciones:

- + Recepción: una zona para recibir a los clientes que se especialice en la atención al cliente, el pago de los tratamientos realizados y la organización de las citas con la asignación del fisioterapeuta.
- + Cabinas: habitaciones habilitadas para el tratamiento de cada persona, cada cabina debe de tener el material necesario.
- + Área de ejercicio: espacio abierto con máquinas, con kettebels, minibands, gomas... Recursos que se deben de utilizar para las recuperaciones.
- + Sala de espera de los pacientes
- + Baños y vestidores.

2- Maquinaria y Equipos:

- + Camillas ajustables dentro de cada cabina
- + Máquina de electroterapia
- + Equipos de termoterapia
- + Ondas de choque
- + Bandas neuromusculares
- + Ecógrafos

3- Herramientas digitales:

- + Ordenadores para los registros de cada lesión
- + Wi-fi
- + Software de gestión clínica para organizar los horarios y manejar pagos

4- Mobiliario

5- Decoración y ambiente

6- Materiales de limpieza

7- Señalización y carteles

2. Recursos intelectuales:

o Explica los recursos intangibles que aportan valor a tu negocio.

o Considera aspectos como patentes, marcas registradas, propiedad intelectual, know-how o cualquier conocimiento especializado que sea clave para tu modelo.

- **Know-How y Experiencia Especializada:**

- + **Conocimiento técnico:** Los fisioterapeutas cuentan con formación avanzada y experiencia en áreas como rehabilitación deportiva, terapia manual, fisioterapia neurológica o postquirúrgica.
- + **Técnicas innovadoras:** Dominio de métodos modernos y de alta demanda, como la punción seca, terapia con ventosas, o electroestimulación.
- + **Personalización del tratamiento:** Habilidad para diseñar planes específicos que se adapten a las necesidades individuales de cada cliente, lo que mejora los resultados y la satisfacción.

- **Reputación y Confianza:**

- + **Opiniones positivas:** Una sólida base de reseñas y testimonios en plataformas digitales como Google My Business, que atraen a nuevos clientes y fortalecen la credibilidad.
- + **Relaciones con médicos y entrenadores personales:** Estas alianzas confirman la calidad de los servicios y generan referencias constantes.

- **Marca y Posicionamiento:**

- + **Identidad de marca:** Un nombre comercial, logotipo y mensajes publicitarios bien diseñados que transmiten profesionalismo, cuidado y confianza.
- + **Diferenciación:** Posicionarse como especialistas en un nicho particular, como rehabilitación deportiva o terapia para adultos mayores, ofreciendo servicios únicos en el mercado local.

- **Propiedad Intelectual:**

- + **Protocolos propios:** Desarrollo de metodologías de evaluación y tratamiento exclusivas, basadas en el conocimiento y experiencia acumulada.
- + **Recursos educativos:** Creación de contenido propio como guías, blogs, videos instructivos, o programas de ejercicios personalizados que se convierten en herramientas de valor agregado para los clientes.

- **Tecnología y Datos:**

- + **Software especializado:** Uso de plataformas para seguimiento de pacientes y análisis de progresos, lo que mejora la calidad del servicio y permite personalización.

- + **Base de datos:** Información detallada de los clientes que facilita un servicio más cercano y adaptado, además de ayudar a planificar estrategias comerciales.
- **Cultura Organizacional:**
- + **Enfoque en el cliente:** Una filosofía de atención centrada en la empatía, profesionalismo y compromiso con la recuperación.
- + **Trabajo en equipo:** Colaboración fluida entre fisioterapeutas, entrenadores y personal administrativo, lo que mejora la experiencia del cliente.

3. Recursos humanos:

o Detalla el personal necesario para el funcionamiento de tu negocio.

o Incluye las habilidades, capacidades y perfiles profesionales clave para la ejecución de tu propuesta de valor.

- + **Fisioterapeutas:** necesitaremos unos 3-4 fisioterapeutas. Necesitarán una titulación en fisioterapia, experiencia en distintas áreas y ciertas habilidades. Tendrán la función de evaluar a los pacientes y diseñar programas de rehabilitación sumando la aplicación de las terapias necesitadas en cada momento.
- + **Recepcionista/Administrador:** necesitaremos a una persona con una titulación de grado medio o superior de administración y finanzas. Donde sus funciones serán manejar las agendas y coordinar las citas además de llevar los pagos y emitir los recibos, gestionando llamadas y redes sociales de la clínica.
- + **Nutricionista:** necesitaremos un nutricionista con la titulación de nutrición, para que pueda llevar a los pacientes que necesiten de una nutrición para poder combinarlo con la rehabilitación diseñada.
- + **Rehabilitador deportivo:** necesitaremos una persona con un máster en rehabilitación deportiva que tendrá la función de llevar los casos más duraderos, como las lesiones de LCA, que se apoyará con el nutricionista para poder ayudar al paciente.
- + **Entrenador personal:** necesitaremos a un entrenador personal para que lleve a la gente que quiera una persona para que le lleve la organización deportiva, debe de tener una titulación de grado superior o de licenciado en deportes.

4. Recursos financieros:

o Identifica los recursos financieros que necesitas para poner en marcha y hacer crecer tu negocio.

o Incluye capital inicial, líneas de crédito, inversores o cualquier fuente de financiación relevante para tu modelo de negocio.

- **Capital Inicial:**

Este será utilizado para cubrir los costos iniciales de establecimiento, que incluyen:

- + **Renta o compra del local:** Un espacio adecuado para consultas, terapias y ejercicios.
- + **Equipamiento:** Compra de camillas, equipos de electroterapia, ultrasonido, bandas elásticas, pesas, y otros instrumentos de trabajo esenciales.
- + **Renovaciones y adecuaciones:** Modificaciones necesarias para adaptar el espacio al modelo de negocio, como salas privadas, áreas de espera, y accesibilidad para personas con movilidad reducida.
- + **Licencias y seguros:** Costos asociados a permisos locales, registro sanitario y seguros de responsabilidad civil.
- + **Publicidad inicial:** Campañas de lanzamiento, diseño de logotipos, material promocional y establecimiento de presencia en redes sociales y Google My Business.

- **Líneas de Crédito:**

- + **Préstamos bancarios:** Solicitar un préstamo a bancos locales para cubrir parte del capital inicial o financiar el crecimiento futuro.
- + **Microcréditos:** Opciones específicas para pequeñas empresas que ofrecen tasas de interés más bajas y plazos flexibles.
- + **Créditos comerciales:** Acuerdos con proveedores de equipo para financiar la compra de maquinaria especializada a plazos.

- **Inversores:**

- + **Inversores ángeles:** Profesionales o empresarios interesados en apoyar emprendimientos locales relacionados con la salud.

- + **Socios estratégicos:** Asociarte con un médico, entrenador personal o fisioterapeuta experimentado que desee invertir en el proyecto.
- + **Subvenciones y Apoyo Gubernamental:**
 - + Programas gubernamentales de apoyo a pequeñas y medianas empresas (PYMES) o sectores relacionados con la salud.
 - + Subvenciones para emprendedores que buscan mejorar la calidad de vida en la comunidad.
 - **Fondos Propios:**
 - + Ahorros personales o familiares, que suelen ser una fuente común para los emprendedores al iniciar el negocio.
 - + Ventaja: No genera deuda inicial, aunque puede limitar la capacidad de inversión.
 - **Financiación Continua para el Crecimiento:**
 - + **Reinversión de ganancias:** Usar los ingresos iniciales para expandir servicios, adquirir equipos avanzados o contratar más personal.
 - + **Financiación colectiva:** Si la clínica tiene un enfoque innovador, se puede utilizar plataformas de crowdfunding para financiar proyectos específicos, como terapias especializadas o talleres comunitarios.
 - + **Expansión de líneas de crédito:** Conforme el negocio crece, negociar líneas de crédito más amplias con mejores condiciones.