

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTES
Audacia. Collision. Entidades Médicas. Personal Médico.	Desarrollo de la marca. Desarrollo PMV. Desarrollo Plan Comercial. Desarrollo Plan Mercadeo. Desarrollo Plan Financiero.	Automatizar mediante IA el diagnóstico y el tratamiento inicial de pacientes quemados de una forma sencilla, rápida y confiable.	Relacionamiento con personas claves y decisores. Por medio de videollamadas, conversaciones en persona y whatsapp. Con usuario final por medio de una línea de whatsapp que brindará soporte inmediato.	EPS e IPS. Universidades.
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
	Base de datos de quemaduras para alimentar la IA. Equipo de desarrollo de software. Almacenamiento base de datos en la nube AWS. Cirujano Plástico y reconstructivo con conocimiento en quemaduras. Equipo Comercial.		Con clientes: Videollamada, whatsapp, sitio web. Marketing Digital: LinkedIn, mailing. Con usuario: Descarga de plataforma por medio de App Store o Play Store.	
ESTRUCTURA DE COSTOS		RIESGOS	FUENTES DE INGRESO	
Desarrollo de la Plataforma. Recurso Humano desarrollo. Mantenimiento Plataforma (Horas de desarrollo y herramientas como AWS y Heroku). Equipo comercial. Gastos en Mercadeo. Gastos operativos y administrativos.		Riesgo de politización de la salud en Colombia. Riesgo falta de precisión tecnología.	Suscripción de la plataforma. Venta datos de uso.	