

<p>Socios Principales</p> <p><u>¿Quiénes son los socios principales?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> SMASP (SM) Hospital la Paz (HP) Anna Valli (AV) Arrowfast (AF) Celestine Preetham (CP) Divyesh Khamele (DK) Anita Monteverdi (AM) <p><u>¿Quiénes son los suministradores principales?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Suministrador de sensores de gases <p><u>¿Cuáles son las cualidades de los socios?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Coordinación (SM) Diseño de nuevos productos (SM) Inteligencia artificial (CP+DK) Diseño electrónico (CP+DK) Conocimiento médico (HP+AM) Estrategia (AV) Certificación y promoción (AF) <p><u>¿Cuáles son las actividades de los socios?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación COV (HP+AM) Algoritmos IA (CP+DK) Modelo de negocio y estrategia (AF+ AV+SM) Coordinación (SM) Conocimiento médico (HP+AV) Validación (HP) 	<p>Actividades Principales</p> <p><u>¿Cuáles son las actividades principales que dan valor añadido?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación de COV del COVID. Verificación funcionamiento. Regulación y certificación. <p><u>¿Canales de distribución? ¿Relaciones con los clientes?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> A través de los Hospitales Publicaciones Clases magistrales Contactos Arrowfast 	<p>Proposición de valor</p> <p><u>¿Cuál es el valor diferencia que damos al cliente?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Detección de focos de infección Detección temprana Detección asintomática. <p><u>¿Qué problemas que tiene el cliente vamos a resolver?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Detección focos de contagio Detección infección instantánea Control de infección peligrosas por dron. Resolución, <p><u>¿Qué tipo de productos y servicios, estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Dispositivo médico de control de epidemias Dispositivo medico de detección de enfermedades <p><u>¿Cuáles son las necesidades que solventamos al cliente?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Seguridad 	<p>Relaciones clientes</p> <p><u>¿Qué tipo de relaciones se tiene con el cliente?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> El cliente participa en el desarrollo. Filosofía Design Thinking. <p><u>¿Segmento de cliente al que se quiere llegar?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Hospitales, centros de Investigación. Operadores de instalaciones públicas y privadas de gran afluencia de personas. <p><u>¿Cuáles ya se ha establecido?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Hospitales Empresa certificadora de medical devices. 	<p>Segmento de clientes</p> <p><u>¿Para quién estamos creando valor?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Hospitales Gobierno y gestores Empresas <p><u>¿Quiénes son nuestros principales clientes?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Hospitales españoles, europeos y americanos Aereopuerto Grandes y medianas Empresas
<p>Estructura de costes</p> <p><u>¿Cuáles son los principales costes de nuestro modelo de negocio?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Costes de desarrollo Validación y certificación. El riesgo que el COVID no tenga una huella de COV y el proyecto no llegue a ninguna solución. <p><u>¿Cuáles son los recursos más caros?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Los costos de personal. <p><u>¿Cuál es la actividad más cara?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación de la huella del COVID19 		<p>Estructura de ingresos</p> <p><u>Los clientes, ¿por qué pagarían?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Identificación instantánea del COVID19 <p><u>¿Actualmente, Como pagan?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Gobierno de España a laboratorios Laboratorios privados. Pago por ensayo realizado <p><u>Como les gustaría pagar?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> De cualquier forma, pero conociendo el resultado de una forma rápida, barata y segura.. <p><u>¿Como contribuye el proyecto a la estructura de ingresos?</u></p> <ul style="list-style-type: none"> Es un producto que no existe y puede ser un cambio disruptivo, proporcionando un valor diferencial y prioritario al mercado de la medicina del olor. 		