



MODELO DE NEGOCIOS EMPRESARIAL

OFTALMICA 100

CONCEPTO

Describe cómo una empresa **genera ingresos y se relaciona con sus clientes.**

Es una **herramienta que ayuda a las empresas a definir estrategias y alinear sus operaciones con las necesidades del mercado.**

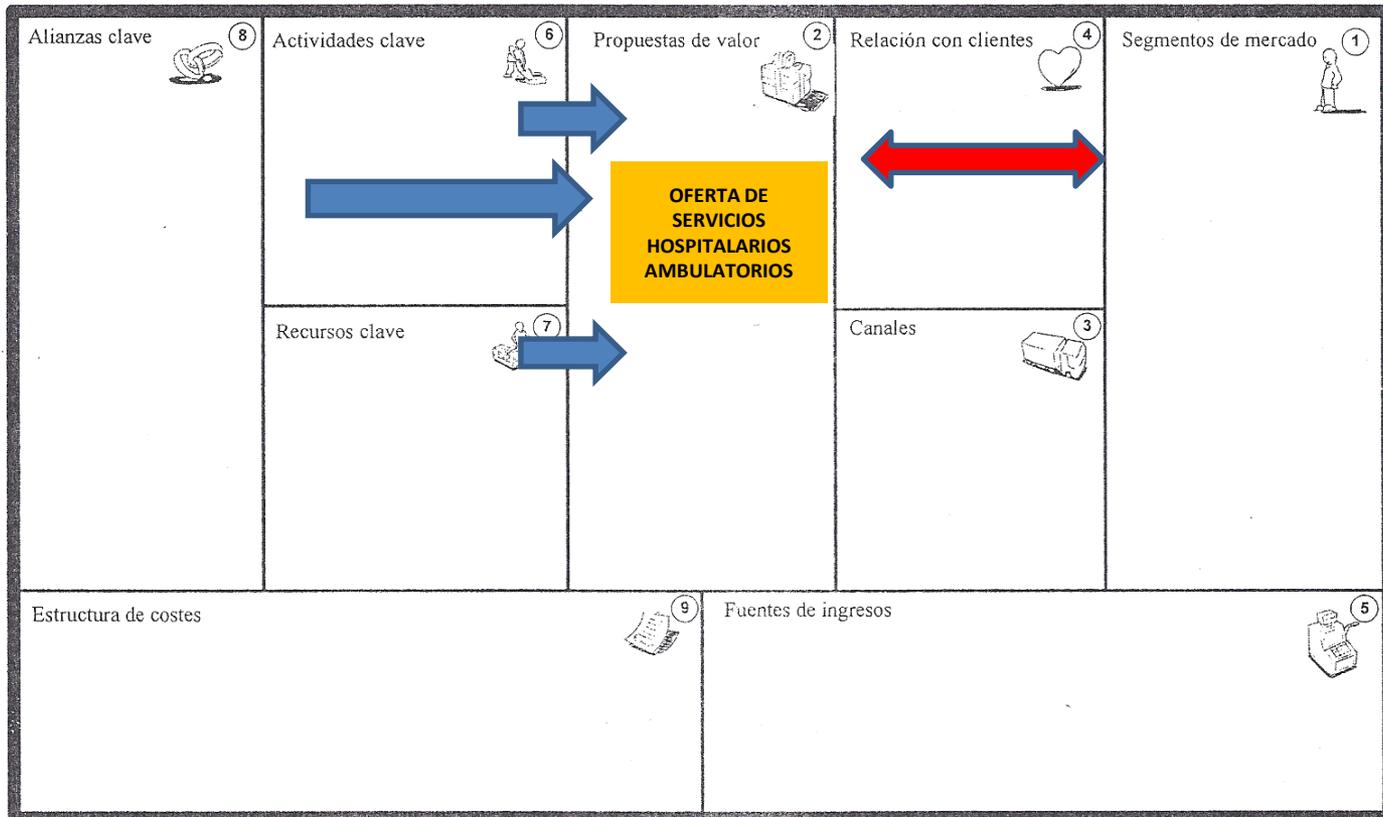
RESUMEN

INFRAESTRUCTURA O RECURSOS PARA
VENDER

EL PRODUCTO O SERVICIO

USUARIOS O CLIENTES

The Business Model Canvas



DINERO, DESDE LA INVERSION INICIAL
HASTA LA CORRIDA FINANCIERA

RESUMEN OFTALMICA 100

INFRAESTRUCTURA O RECURSOS PARA VENDER

EL PRODUCTO O SERVICIO

USUARIOS O CLIENTES

<p>SOCIOS CLAVE (8) ¿QUIÉN NOS AYUDA?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ .ASEGURADORAS. ✓ ASOCIACIONES DE OFTALMOLOGOS. ✓ COLEGIOS MEDICOS ✓ RED DE HOSPITALES PRIVADOS. ✓ INSTITUCIONES PUBLICAS DE SALUD. 	<p>ACTIVIDADES CLAVE (6) ¿QUÉ HACEMOS?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ UNO DE LOS 2 QX MAS EQUIPADOS DEL ESTADO. ✓ CALIDAD TECNOLÓGICA. ✓ HOSPITAL CENTRICO. ✓ ASEGURADORAS H+ 	<p>PROPUESTA DE VALOR (¿QUE VENDEMOS?) (1)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ INSTALACIONES DE PRIMERA. ✓ EQUIPO LASER DE TECNOLOGIA DE PUNTA. ✓ PERSONAL CAPACITADO. ✓ ATENCION A NECESIDADES DEL CLIENTE. ✓ CENTRICO. 	<p>RELACIÓN CON CLIENTES (4) ¿CÓMO INTERACTUAMOS CON LOS CLIENTES?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ LLAMADAS TELEFONICAS. ✓ WHATSAPP. ✓ EVENTOS O CONFERENCIAS. ✓ ATENCION PERSONALIZADA. ✓ PROGRAMA DE FIDELIDAD Y BENEFICIOS. 	<p>CLIENTES (2) ¿Quiénes NOS VAN A COMPRAR?</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ OFTALMOLOGOS DE OFTALMICA 100. ✓ OFTALMOLOGOS QUE REQUIEREN ESTUDIOS DE DIAGNOSTICO. ✓ OFTALMOLOGOS FORANEOS. ✓ INSTITUCIONES PUBLICAS QUE REQUIEREN SUBROGACION.
<p>COSTOS (9) ¿QUÉ DAMOS?</p>		<p>GANANCIAS (5) ¿QUÉ RECIBIMOS?</p>		

DINERO DESDE LA INVERSION INICIAL HASTA LA CORRIDA FINANCIERA

EL PRODUCTO O SERVICIO

1. PROPUESTA DE VALOR

(LO QUE VENDEMOS)

Instalaciones y Equipos de primera:

- ❑ Producto exclusivo ANCLA: nuevo excimer láser de última generación. **UNICO EN EL ESTADO DE QRO. EN TRATAMIENTO LASER DE PRESBICIA.**
- ❑ **OFRECEMOS CIRUGÍA DE RETINA EN 3D**
- ❑ Equipos de alta calidad y **confiabilidad en los quirófanos y estudios de gabinete.**

Personal Capacitado:

Resaltar que la clínica cuenta con personal altamente capacitado para manejar todos los aspectos técnicos y administrativos.

Flexibilidad y Disponibilidad:

flexibilidad en la programación de cirugías y estudios, adaptándose a las necesidades de los oftalmólogos.

Idear producto “ancla” **diferenciador que nos distinga.**

CLIENTES O USUARIOS

2. SEGMENTO DE MERCADO

(¿Quiénes SON NUESTROS CLIENTES?)

- 1- **OFTALMÓLOGOS** ACENTADOS EN LA CIUDAD QUE REQUIEREN RENTA DE QUIRÓFANO E INSUMOS PARA REALIZAR CIRUGÍAS. CON ÉNFASIS EN LOS **QUE TIENEN CONSULTORIO EN CENTRO MEDICO TEC 100.**
- 2- **OFTALMÓLOGOS** ACENTADOS EN LA CIUDAD **QUE REQUIERAN ESTUDIOS DE DIAGNÓSTICO** PARA SUS PACIENTES.
- 3- **OFTALMÓLOGOS DE RECIEN LLEGADA A LA CIUDAD DE QUERETARO O CON PRACTICA FORANEA** QUE REQUIERAN MISMOS SERVICIOS MENCIONADOS
- 4- **HOSPITALES DEL SECTOR SALUD QUE REQUIERAN SUBROGAR** ESTUDIOS DE DIAGNÓSTICO y/o CIRUGÍAS OFTALMOLÓGICAS

3. CANALES

(¿COMO CONTACTO CON LOS CLIENTES?)

Campañas Publicitarias Locales:

Contratar a una representante de laboratorio bien posicionada dentro del medio **oftalmológico** Para realizar visitas personalizadas junto con nuestra gerente a todos los médicos que queremos atraer como clientes a nuestra **clínica presentando la nueva imagen lista de precios promociones y beneficios de una manera más personalizada y amena; programar visitas mensuales.**

Redes Sociales y Web:

Crear contenido relevante en redes sociales y tener una **página web informativa y fácil de navegar**. Destacando por este medio nuestros productos únicos (láser mel 90, NGENUITY por ejemplo) y el trabajo diario de quirófano y estudios de diagnóstico.

Mensajería WhatsApp:

Enviar ofertas especiales, sistema de programación en horario extendido.

4. RELACION CON LOS CLIENTES

(¿COMO LES VENDO MIS SERVICIOS?)

Mensajería WhatsApp:

Atención inmediata y personalizada con cada médico y paciente.

Enviar felicitaciones a oftalmólogos En cumpleaños y fechas festivas.

Eventos y Conferencias:

Participar y organizar eventos médicos, conferencias o sociales.

Buscar alianzas con los laboratorios para traer ponentes con temas llamativos y usarlas de gancho a publicidad de oftálmica

Atención Personalizada:

Asignar un coordinador de relación médica para atender a los oftalmólogos y resolver cualquier problema de manera rápida y eficiente, generar un protocolo de abordaje al médico.

Encuestas de Satisfacción: Realizar encuestas periódicas a los oftalmólogos y pacientes para evaluar la calidad del servicio y detectar áreas de oportunidad de mejora.

Análisis de Datos: Utilizar análisis de datos para identificar tendencias y ajustar estrategias según sea necesario.

4. RELACION CON LOS CLIENTES

(¿COMO INTERACTUAMOS CON LOS CLIENTES?)

Programa de fidelidad y Beneficios:

Descuentos por Volumen: Ofrecer descuentos a médicos que renten quirófanos frecuentemente o envíen un alto volumen de pacientes para estudios. Establecer el número en AMBOS casos que lo acredite y establecer el beneficio otorgado.

Paquetes Personalizados: Crear paquetes de cirugías personalizadas para satisfacer las necesidades específicas de cada oftalmólogo cliente frecuente.

Programa de Recompensas: Implementar un programa de recompensas basado en la fidelidad y la referencia de nuevos colegas. A diferencia del descuento quizá dar premios de tecnología o becas.

¿Qué OTROS ELEMENTOS TENGO
PARA CONVENCERLOS?

5. ACTIVIDADES CLAVE.

(¿Qué hacemos y que nos distingue?)

- ❑ EXISTE UN POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO DEBIDO A QUE **ES UNO DE LOS 2 QUIRÓFANOS OFTALMOLOGICOS MÁS EQUIPADO DEL ESTADO** DESDE HACE YA 7 AÑOS QUE INICIO FUNCIONES.
- ❑ CUENTA YA CON UNA **REPUTACION POR LA CALIDAD DE TECNOLOGIA Y LOCALIZACIÓN CENTRICA** Y ESTRATEGICA DENTRO DE UN COMPLEJO MÉDICO DE 1ER NIVEL.
- ❑ TRABAJAMOS CON ASEGURADORAS BAJO **EL AVAL DEL HOSPITAL H+**
- ❑ NIVEL DE CERTIFICACIÓN ELEVADO BAJO LOS LINEAMIENTOS DE INSTITUCIONES COMO COFEPRIS Y SECRETARIA DE SALUD. REPRESENTA CONFIANZA PARA LOS CLIENTES (EL MÉDICO Y PACIENTES) DE SER ATENDIDO EN LA CLÍNICA.

6. RECURSOS CLAVE.

(¿QUIENES SOMOS Y QUE TENEMOS?)

- ❑ **SOMOS UN HOSPITAL CON 7 AÑOS DE REPUTACIÓN EN LA ATENCION MEDICA DE CALIDAD PARA LOS PADECIMIENTOS OFTALMOLOGICOS EN EL ESTADO.**
- ❑ **UNICO HOSPITAL CON EL EQUIPO LASER PARA EL TRATAMIENTO DE LA PRESBICIA.**
- ❑ **OFRECEMOS CIRUGIA DE RETINA EN 3 D.**

MIS ALIADOS O ¿Quiénes ME
PUEDEN AYUDAR A VENDER?

7. ALIANZAS CLAVE.

(¿QUIEN NOS AYUDA O SOCIOS CLAVE?)

- HOSPITAL H + SOCIO CLAVE EN LA RECEPCIÓN DE PACIENTES CON **SEGURO DE GASTOS MEDICOS CON LAS PRINCIPALES ASEGURADORAS DEL PAÍS.**
- ASOCIACION DE OFTALMOLOGOS.**
- COLEGIOS MEDICOS.**
- RED DE HOSPITALES PRIVADOS.**
- INSTITUCIONES PUBLICAS DE SALUD.**
- ANDDS**

LOS COSTOS

8. FUENTE DE INGRESOS O GANANCIAS.

(LA HOJA DE COSTOS DE LOS PROCEDIMIENTOS O SERVICIOS)

COSTO DE OPERACIÓN DE UN PROCEDIMIENTO QUIRURGICO				
INSUMOS CIRUGIA	CANTIDAD	PRECIOS UNITARIOS	NUMERO DE PIEZAS	PRECIO TOTAL
Lente IQ	1			
Viscoelastico DuoVisc	1			
Sol. Salina balanceada	1			
Casette Centurion	1			
Cuchillete 1,1 mm	1	\$ 164.00		\$ 986.00
Cuchillete 2,4 mm	1	\$ 164.00	6	\$ 986.00
Bulto desechable	1			
Lidocaina intracamerar	0.3			
Azul de tripano	0.3			
Jeringas de insulina	2			
Jeringa 3 ml	1			
Cepillo esponja desechable	1			
MEDICAMENTOS				
Ponti	0.1			
Vigamoxi	0.1			
Trazidex	0.1			
Iodopovidona	50ml			
MEDICAMENTOS ANESTESIA				
Midazolam	0.5			
Fentanilo	0.5			
Metoclopramida	1			
Dexametasona	1			
Ketorolaco	1			
Metamizol	1			
INSUMOS SALA				
Puntas nasales	1			
Electrodos monitor	1			
Punzocat	1			
Tiras reactivas de glucosa	1			
Equipo venoclisis	1			
RENTA DE EQUIPOS				
Monitor				
Microscopio quirurgico				
Centurion				
Statim				
ROPA DESECHABLE PACIENTE				
Bata	1			
Cubrebocas	1			
Gorro	1			
Botas	1			
RENTA DE SALA	1 hora			
Inmueble				
Luz				
Oxigeno				
Ropa desechable paciente				
PERSONAL				
Instrumentista	1 hora			
Circulante	1 hora			
SALA DE RECUPERACION	1 hora			
EXTRAS				
Ganchos retractores de iris	0.3			
Anillos de tension capsular	1			
Vitrector anterior	0.3			
Adrenalina	1			
Mostat	1			
Ondansetron				
TOTAL				

9. COSTOS.

CORRIDA FINANCIERA PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO

LA HOJA DE COSTOS

LA CORRIDA O TENDENCIA DE INGRESOS VS GASTOS

FORMATO PARA PROYECTOS FINANCIEROS (ejemplo HAMBURGUESAS)

INVERSION INICIAL		
CONCEPTO	CANTIDAD	PESOS
LOCAL	NA	
ADECUACION DEL LOCAL	1	\$30,000.00
DEPOSITO LOCAL	1	\$7,000.00
MOBILIARIO		
MESAS	2	\$1,200.00
EQUIPO		
PICADORA ELECTRICA	1	\$500.00
REFRIGERADOR	1	\$7,000.00
FREIDORA	1	\$1,200.00
SARTENES	2	\$1,250.00
PALETAS	6	\$240.00
GUCHILLOS	5	\$3,000.00
TABLA DE PICAR	4	\$200.00
PARRILLA	1	\$5,000.00
SALERO	20	\$100.00
CONTENEDORES	20	\$500.00
DESECHABLES Y BOLSAS	500	\$1,000.00
ART. DE LIMPIEZA	NA	\$200.00
INSUMOS PRIMARIOS		\$389.00
PUBLICIDAD		
ANUNCIO EXTERIOR	1	\$1,300.00
VOLANTES	1	\$400.00
PERSONAL	1	\$2,108.00
TOTAL		\$62,697.00

NOTA: LA PROPORCION SE CALCULA MULTIPLICANDO CANTIDAD POR PRECIO ENTRE UNIDAD
LA CANTIDAD SE ESTIMA PESANDO LOS INSUMOS

ESTIMACIONES FINANCIERAS PARA EL PRIMER EJERCICIO

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCT.	NOV	DIC	TOTALES
DIAS AL MES	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
VENTAS AL DIA	50	65	80	95	105	120	135	110	95	95	95	90	85
VENTAS AL MES	1550	1820	2480	2850	3255	3600	4185	3410	2850	2945	2700	2835	34280
PRECIO HAMB	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35	35
INGRESO BRUTO	\$54,250.00	\$63,700.00	\$86,800.00	\$99,750.00	\$113,925.00	\$126,000.00	\$146,475.00	\$119,350.00	\$99,750.00	\$103,075.00	\$94,500.00	\$92,225.00	\$1,199,800.00
COSTO HAMB	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06	\$18.06
COSTO VENTAS	\$27,985.25	\$32,960.10	\$44,778.40	\$51,456.75	\$58,769.93	\$64,998.00	\$75,560.18	\$61,567.55	\$51,456.75	\$53,171.98	\$48,748.50	\$47,574.93	\$618,925.40
INGRESO NETO	\$26,264.75	\$30,839.90	\$42,021.60	\$48,293.25	\$55,155.98	\$61,002.00	\$70,914.83	\$57,782.45	\$48,293.25	\$49,903.03	\$45,751.50	\$44,650.08	\$580,874.60
GASTOS FIJOS													
RENTA DEL LOCAL	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$7,000.00	\$84,000.00
LUZ	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$150.00	\$1,800.00
SALARIO EMPL	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$4,500.00	\$54,000.00
PUBLICIDAD/VOLANTES	\$0.00	\$0.00	\$420.00	\$0.00	\$0.00	\$420.00	\$0.00	\$0.00	\$420.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,260.00
GASTOS VARIABLES													
ART.LIMPIEZA	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$200.00	\$0.00	\$200.00	\$1,200.00
SERVILLETAS	\$72.00	\$72.00	\$90.00	\$108.00	\$108.00	\$108.00	\$126.00	\$126.00	\$108.00	\$108.00	\$108.00	\$90.00	\$1,224.00
GASOLIN/TRANSPORTE	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$4,800.00
GASTOS TOTALES	\$12,122.00	\$12,322.00	\$12,560.00	\$12,358.00	\$12,158.00	\$12,778.00	\$12,176.00	\$12,376.00	\$12,578.00	\$12,358.00	\$12,158.00	\$12,340.00	\$148,284.00
GANANCIAS	\$14,142.75	\$18,517.90	\$29,461.60	\$35,935.25	\$42,997.98	\$48,224.00	\$58,738.83	\$45,406.45	\$35,715.25	\$37,545.03	\$33,593.50	\$32,310.08	\$432,590.60

NOTA: INGRESO BRUTO SE CALCULA MULTIPLICANDO LAS VENTAS AL MES POR EL PRECIO DE LA HAMBURGUESA AL PUBLICO

EL COSTO DE VENTA SE CALCULA MULTIPLICANDO LAS VENTAS AL MES POR EL COSTO NETO DE LA HAMB.

EL INGRESO NETO RESULTA DE RESTAR EL AL INGRESO BRUTO EL COSTO DE LAS VENTAS

LOS GASTOS TOTALES SE OBTIENEN SUMANDO LOS GASTOS FIJOS MAS LOS GASTOS VARIABLES

LAS GANANCIAS SE OBTIENEN RESTANDO AL INGRESO NETO LOS GASTOS TOTALES

LA INVERSION INICIAL