



PROBLEMÁTICA DETECTADA.

- Experiencia personal
- Falta de acceso
- Aumento de la demanda en uso de ayudas técnicas (AT) para la movilidad

SOLUCIÓN AL MERCADO.

- Entregamos a las/os clientes un taller de RyM de sillas de ruedas.

INNOVACIÓN

- ✓ Solución pertinente
- ✓ Personas en situación de vulnerabilidad
- ✓ Diferentes lugares
- ✓ Reciclaje

INDUSTRIA/PATOSOB RRUEDAS

SOLUCIONES
ESTANDARIZADA

SOLUCIONES
PERSONALIZADAS

LAS SOLUCIONES
TOMAN MUCHO
TIEMPO

SOLUCIÓN EN
POCO TIEMPO

BAJA PERTINENCIA

ALTA PERTINENCIA

ALTO COSTO

MENOR COSTO
SIN PERDER
CALIDAD

SIN SERVICIO EN
DOMICILIO

CON SERVICIO EN
DOMICILIO

AVANCES EN EL BOOTCAMP

Paquetización del servicio

1. Reparación, Mantenimiento y Adaptación de Sillas de Ruedas a usuarios individuales en Taller o en Domicilio ([bussines to consumer](#)).
2. Servicios de Reparación, Mantenimiento y Adaptación de Sillas de Ruedas a grandes instituciones ([bussines to bussines](#)).

Sustentabilidad de la empresa

1. Flujo de caja
2. Estado de resultado
3. Modelo de Negocio
4. Proyecciones

IMPACTO EN LAS PERSONAS

KPI de éxito

1. Tasa de retorno de clientes. (Sticker de próximo control) (Descuentos) por su próxima mantención y reparación y por recomendar a nuevos clientes.
2. Bienestar social.
 - Mejoras en niveles de participación social de las personas.
 - 40% de ahorro que se genera a las personas.
 - Coberturas: territoriales y humanas.
3. Contratos firmados con instituciones y renovaciones de los mismos (por reparación directa y por capacitaciones).

Modelo de escalabilidad en el futuro (Tarea) relacionado

a. Como llegamos a más clientes:

- Más gente al Taller
- Nuevos talleres técnicos (Franquicia PSR)

b. Ampliar equipo: Otros maestros/técnicos

c. Contratos firmados con instituciones y renovaciones de los mismos (por reparación directa y por capacitaciones).

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO

- Cursos de Formación: expansión/escalabilidad → vinculación de la OTEC (Franquicias de pato sobre ruedas)
- Reparación y mantención (RyM)
 1. Creación de nuevos Talleres de RyM (provisión de repuestos, adaptaciones, marca, actualizaciones web o cursos)

MODELO DE NEGOCIO PATOSOBRE RUEDAS

<p>ASOCIACIONES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • PROVEEDORES DE HERRAMIENTAS • PROVEEDORES DE REPUESTOS PARA SILLA DE RUEDAS • PROVEEDORES DE INSUMOS • PROVEEDOR DE ARTICULOS ORTOPEDICOS • SOCIOS CAPITALISTAS • ALIANZAS ESTRATEGICAS CON OTRAS EMPRESAS DEL RUBRO • ACTORES LOCALES PARA LA DIFUSIÓN 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • FUERZA COMERCIAL • SERVICIO DE REPARACIÓN Y MANTENCIÓN • VENTA DE REPUESTOS Y PRODUCTOS ORTOPEDICOS • SISTEMATIZACIÓN DEL SERVICIO • PRESUPUESTOS Y RESPUESTAS MAS AGILES 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • ENTREGAMOS UN SERVICIO DE REPARACIÓN Y MANTENCIÓN DE SILLAS DE RUEDAS A UN MENOR COSTO • DAMOS UNA SOLUCIONES DE SERVICIO DE VALOR AGREGADO APORTUNO, PERSONALIZADO Y DE CALIDAD. • DISMINUIMOS LAS AFLICCIONES Y FRUSTACIONES DE LOS USUARIOS • MEJORANDO EL DESARROLLO INDEPENDIENTE Y AUTONOMO DE SUS ACTIVIDADES COTIDIANAS. • VANTA DE REPUESTOS Y ARTICULOS ORTOPEDICOS A UN MENOR VALOR QUE DEL MERCADO ACTUAL • ENTREGA DE UNA SILLA COMODATO DURANTE EL SERVICIO 	<p>RELACIONES CON LOS CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • DIRECTAS • REDES SOCIALES • PROMOCIONES • DESCUENTOS A LOS CLIENTES QUE TRAEN NUEVOS CLIENTES • GARANTIZAR EL SERVICIO MEDIANTE LA PREVENCIÓN • SERVICIO A DOMICILIO • GARANTIAS 	<p>SEGMENTO CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • PERSONAS CON DISPACIDAD FISICA QUE UTILAZAN COMO MEDIO DE TRANSPORTE UNA SILLA DE RUEDAS • FAMILIARES • ADULTOS MAYORES • PROXIMOS PASOS DEL PROYECTO • RELACIONES CON INSTITUCIONES
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • INVERSIÓN: HERRAMIENTAS Y MAQUINARIA • GASTOS OPERACIONALES: 1. INSUMOS, REPUESTOS. 2. MOVILIZACIÓN, GASTOS ASOCIADOS AL TRASLADO. 3. ARRIENDOS, 4. HONORARIOS PERSONAL: TECNICO 2, CONTADOR Y ADMINISTRATIVO-GESTOR. 5. PAGO IMPUESTOS 6. GASTOS ADMINISTRATIVOS 7. MARKETING 	<p>CANALES DE CONTACTO</p> <ul style="list-style-type: none"> • TELEFONO • WHATSAPP • CORREO ELECTRONICO • INSTAGRAM • FACEBOOK • TWITTER • PAGINA WEB • PUBLICIDAD MASIVA: FLAYER TARJETAS 	<p>FUENTES DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reparación-Mantención • Venta de repuestos y accesorios • Venta de Herramientas • Otros ingresos domicilio 		