Anexo 6. Modelo CANVAS – Consultorio Dra. Natalia Gómez

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Socios clave
Proveedores de insumos y equipos odontológicos.
Laboratorios dentales.
Especialistas aliados (otras áreas de la salud estética).
Agencias de turismo médico y hoteles (potenciales).
Plataformas tecnológicas y de software médico.</td>
<td>Actividades Clave
Prestación de servicios odontológicos y estéticos.
Diagnóstico, tratamiento y seguimiento clínico.
Gestión administrativa y financiera.
Marketing y comunicación digital.
Gestión de la experiencia del paciente.</td>
<td rowspan="2">Propuesta de Valor
Atención odontológica integral con altos estándares de calidad clínica.
Procedimientos de salud estética y orofacial con resultados comprobados.
Experiencia personalizada para cada paciente.
Combinación de servicios básicos odontológicos y tratamientos estéticos premium.
Proyección de paquetes integrales para pacientes nacionales e internacionales (turismo médico).</td>
<td>Relación con los clientes
Atención personalizada y cercana.
Seguimiento post-tratamiento.
Comunicación directa vía WhatsApp y medios digitales.
Construcción de relaciones basadas en confianza y calidad profesional.</td>
<td rowspan="2">Segmentos de Clientes
Pacientes locales de Bello que demandan servicios odontológicos generales.
Pacientes de Envigado con mayor poder adquisitivo interesados en estética dental.
Pacientes nacionales que buscan tratamientos especializados.
Pacientes internacionales atraídos por el turismo médico en Medellín (en fase de desarrollo).</td>
</tr>
<tr>
<td>Recursos Clave
Talento humano especializado (odontóloga y equipo clínico).
Reputación profesional y casos clínicos documentados.
Infraestructura física (sedes en Bello y Envigado).</td>
<td>Canales
Atención directa en las sedes del consultorio.
Recomendación boca a boca y referidos de pacientes.
Redes sociales y presencia digital (Instagram, WhatsApp Business, página web).
Alianzas estratégicas con agencias de turismo médico (potencial).</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Estructura de costos
Costos de personal y honorarios profesionales.
Insumos médicos y materiales odontológicos.
Mantenimiento de equipos e infraestructura.
Gastos administrativos y tecnológicos.
Inversión en marketing y posicionamiento digital.</td>
<td colspan="3">Fuentes de Ingresos
Servicios odontológicos generales.
Procedimientos de estética dental y orofacial de alto valor.
Tratamientos especializados y planes de rehabilitación oral.
Paquetes integrales para pacientes nacionales e internacionales (proyección).</td>
</tr>
</table>

Fuente: Elaboración propia