



# LIENZO MODELO DE NEGOCIO

## NAMASTÉ "Respira Bienestar"

**Estudiantes:** Paula Chavez y Valentina Rincon

**Director:** Juan Carlos Corredor

Alejandro Zabaleta

**Jurado:**

### Actividades Clave

### Propuesta de Valor

### Relación con los Clientes

### Segmentos de Clientes



#### Instalaciones

Identificar ubicación estratégica, equipar la sede con materiales.

#### Cientes

Creación personalizada para cada estudiante, promociones, obsequios y seguimiento de procesos.

**Recurso Virtual**  
Divulgación por redes sociales y página de internet.

#### Novedad

Es una empresa dedicada a prestar, servicios enfocados en :  
-Programas de salud mental  
-Responsabilidad social desde la construcción de cuerpo y mente desde la práctica de varios tipos de yoga y taichí.

#### Acompañamiento psicológico

aplicarán una serie de pruebas a los con el fin de obtener diagnóstico en cuanto a los o situaciones que impiden completo de la persona.

#### Categoría

Intermedio  
Avanzado



1. Adquirir consumidores: ofertas en costo inicial y garantías a largo plazo.
2. Retener consumidores: vinculos durante el proceso.
3. Empujar ventas: motivar a todos los estudiantes a hacer parte de la empresa Namasté mostrando los resultados obtenidos.

**Geográfico**  
Ciudad Bogotá

**Áreas de distribución :** Colegios

**Localidades:** Usaquen, Chapinero, Engativá, Teusaquillo y La Candelaria.

**Demográfico Sexo:** femenino y masculino

Edad: 11 a 19 años

Nivel educativo: educación básica secundaria y educación media

Estrato Socioeconomico: 3 a 6

**Psicológico**

Estudiantes con características psicológicas de agresividad, trastornos de personalidad, trastornos depresivos, trastornos de déficit de atención, trastornos de estrés y estudiantes en condiciones psicológicas normales

**Estilo de Vida**  
Estudiantes con antecedentes de consumo de sustancias tóxicas: tabaco, alcohol y otras drogas, sedentarismo, falta de ejercicio, insomnio, estrés, dieta desbalanceada, falta de higiene, no realizar actividades de ocio o aficiones, falta de relaciones interpersonales. Estudiantes físicamente activos y con estilo de vida saludable.



### Canales

- a. elevar la percepción respecto al servicio brindado
- b. ayudar a evaluar la proposición de valor
- c. permitir la compra fácil y segura del servicio
- d. proveer soporte post-compra

4. Recursos humanos: profesionales de cultura física deporte y recreación, psicólogos clínicos y educativos.



5. Recursos financieros: dependen exclusivamente del medio de pago que escoja el cliente.



#### Reducción de Costos

será dependiendo del estrato institución y el estudio donde se podrán becas servicio dinero.

#### Facilitar el Trabajo

vidas positivamente cuerpo de habilidades alumnos



### Evaluación del Impacto

### Fuente de Ingresos

**Social**  
El equilibrio entre el cuerpo y la mente en los estudiantes es fundamental para llevar una vida sana, el impacto social se medirá según el aumento en la calidad de vida de cada integrante.

**Ambiental**  
Al entender la importancia del cuerpo y su relación con los demás seres vivos y el planeta, los estudiantes cambiarán su percepción ante el cuidado y la compasión.

**Educativo**  
Una educación que prioriza el cuidado personal y social a través de prácticas que motivan a las personas a ser felices, es una educación que vale la pena y la única forma de ser medida en según el criterio personal de cada estudiante

El programa consta de asesoría psicológica y nutricional en donde se efectúa un diagnóstico y 3 controles cada mes a lo largo de 6 meses, incluye de igual forma 3 sesiones por semana de una hora en la que los temas varían desde acondicionamiento físico hasta posturas básicas del yoga. El valor unitario total del servicio por estudiante es de cuatro millones de pesos.