

MBC CANVAS:



SOCIO CLAVE:

- Veterinarias y clínicas veterinarias.
- Pet shops y tiendas de alimentos/accesorios.
- Fundaciones y asociaciones de protección animal.
- Universidades e institutos para captar PetNannys.
- Proveedores tecnológicos: Firebase, Google Play, Google Maps o Mapbox.
- Pasarelas de pago digital y entidades financieras.
- Profesionales veterinarios como asesores para protocolos de emergencia.

ACTIVIDAD CLAVE:

- Desarrollo, mantenimiento y actualización de la aplicación.
- Captación, registro, evaluación y verificación de PetNannys.
- Gestión del matching entre mascotas y cuidadores.
- Administración de solicitudes, reservas, pagos y comisiones.
- Supervisión de calidad, calificaciones, reportes y reclamos.
- Atención al cliente y resolución de incidentes.
- Creación de contenido y campañas de marketing digital.

RECURSOS CLAVE:

- Aplicación móvil o plataforma web de PetMach.
- Base de datos de propietarios, mascotas, PetNannys y reservas.
- Red de PetNannys evaluados y activos.
- Sistema de perfiles, disponibilidad, chat, calificaciones y reportes.
- Marca, logotipo y lema: "PetMach, el match perfecto para tu mascota".
- Protocolos de bienestar animal, seguridad y actuación ante emergencias.
- Equipo de administración, soporte, marketing y desarrollo tecnológico.
- Información de zonas de cobertura y geolocalización.

PROPUESTA DE VALOR:

- PetMach conecta a propietarios de perros y gatos con PetNannys evaluados que brindan alimentación, limpieza básica y acompañamiento directamente en el hogar de la mascota, permitiendo a sus familias ausentarse con tranquilidad.
- Cuidado de mascotas sin trasladarlas fuera de su hogar.
 - Atención adaptada a las rutinas e indicaciones del propietario.
 - PetNannys con identidad verificada y evaluación PetMach aprobada.
 - Perfiles con experiencia, disponibilidad, calificaciones y reseñas.
 - Matching según ubicación, horario, tipo de mascota y necesidades.
 - Chat, actualizaciones, reportes y fotografías autorizadas.
 - Reserva digital rápida y organizada.
 - Oportunidad de ingresos para personas responsables con vocación animal.

PVM: Visita de cuidado de mascotas a domicilio por Bs 60.

INNOVACION:

- Modelo de cuidado centrado en el hogar de la mascota.
- Matching entre necesidades de la mascota y perfil del PetNanny.
- Evaluación de conocimientos y criterios situacional antes de activar perfiles.
- No exige títulos obligatorios, pero sí una evaluación mediante evaluación, identidad y perfiles.
- Perfiles con distintos: identidad verificada, evaluación aprobada, experiencia y formación adicional.
- Integración de reserva, chat, reportes, calificaciones y seguimiento en una sola plataforma.
- Modelo local adaptado a Santa Cruz de la Sierra.



RELACIONES CLAVE:

- Relación digital personalizada mediante perfiles y matching.
- Chat interno entre propietario y PetNanny.
- Reportes de visitas, fotografías autorizadas y confirmaciones.
- Sistema de calificaciones y reseñas después de cada servicio.
- Atención al cliente para consultas, reclamos e incidentes.
- Programa de fidelización para clientes frecuentes.
- Comunidad digital de propietarios y PetNannys.

CANALES:

- Aplicación móvil PetMach.
- Sitio web informativo y formulario de registro.
- Instagram, Facebook, TikTok y WhatsApp Business.
- Google Play y, en una etapa posterior, App Store.
- Publicidad digital segmentada en Santa Cruz de la Sierra.

SEGMENTO CLIENTE:

Clientes propietarios

- Propietarios de perros y gatos de 25 a 50 años.
- Personas de nivel socioeconómico medio y medio-alto.
- Residentes de Santa Cruz de la Sierra.
- Profesionales, trabajadores, estudiantes y personas que viajan.
- Usuarios que trabajan muchas horas fuera de casa.
- Personas que valoran comodidad, confianza, seguridad y tecnología.

- Clientes que prefieren que su mascota permanezca en el hogar.

Clientes cuidadores

- Personas mayores de edad interesadas en generar ingresos.
- Personas con vocación por el cuidado animal.
- Personas con experiencia previa, cursos o formación relacionada, de forma opcional.
- Personas que aprueban la evaluación de ingreso y acepten los protocolos de PetMach.
- Estudiantes, trabajadores independientes o personas que buscan empleo flexible.

COMPETIDORES:

Competidores directos

- PetBacker.
- Sitsy.
- Cuidadores y paseadores independientes.
- Servicios publicados en Facebook, Instagram, TikTok y WhatsApp.
- Grupos locales de mascotas y recomendaciones particulares.

Competidores indirectos

- HuellHogar.
- Hoteles y guarderías para mascotas.
- Veterinarias con hospedaje.
- Peluquerías caninas o centros que ofrecen cuidado temporal.
- Familiares, amigos, vecinos o conocidos.

ESTRUCTURA COSTOS:

Costos fijos

- Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
- Hosting y servidores.
- Dominio y herramientas digitales.
- Sueldos o remuneraciones del personal administrativo y de soporte.
- Servicios de contabilidad y aspectos legales.
- Mantenimiento de equipos tecnológicos.

Costos variables

- Publicidad y campañas de marketing digital.
- Comisiones de plataformas de pago.
- PetRunners.
- Materiales de identificación y seguridad.
- Incentivos o promociones para captar usuarios.
- Atención y resolución de incidentes.
- Costos asociados a cada servicio realizado.

Costos iniciales

- Diseño y desarrollo inicial de la aplicación.
- Creación de identidad visual y material publicitario.
- Registro y configuración de la plataforma.
- Lanzamiento y promoción inicial.

FUENTES DE INGRESO:

Fuente principal
Comisión por cada
servicio de cuidado
de mascotas
realizado mediante
PetMach (40%).

Servicio PVM: Bs 60 por
visita.
PetMach obtiene un
porcentaje de comisión
por cada servicio
gestionado a través de la
plataforma, mientras que
el resto corresponde al
PetRunner.

Fuentes complementarias
Comisión por servicios adicionales para
mascotas.
Planes de suscripción para usuarios
frecuentes.
Servicios promocionados dentro de la
plataforma.
Publicidad de veterinarias y negocios
relacionados con mascotas.
Alianzas comerciales con marcas y
establecimientos para mascotas.
Programa de referidos y promociones
comerciales.