



# Análisis de Modelo de negocio

1

**Analiza qué ofreces en tu centro óptico (escribe todos los productos y servicios que ahora ofreces).**



**2**

**Escribe todo lo que un único paciente puede adquirir ahora mismo en tu centro. Esto es el potencial de compra actual.**

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the list of items a patient can purchase.



3

**Escribe lo que normalmente adquiere tu cliente habitual (compras reales).**

A large empty rectangular box with a thin black border, intended for writing the list of items typically purchased by a regular customer.



**4**

**Analiza la frecuencia con la que vienen tus pacientes al centro. Ve a tu base de datos y obtén el número de personas que vinieron 1,2,3 o 4 veces en el último año. Obtén también el número total de visitas en el último año.**



**5**

**Analiza la frecuencia con la que compran. Para ello obtén el número de compras que se realizaron durante el último año y haz una media dividiéndola entre el número total de visitas en el año.**