

# **IES Virgen de la Paloma.**

Nombres: *ABIR DEBDI MESTETEF, ISRAA AKHNIKH ABDOUN, PABLO ROMÁN TORCAL,*

*EMANUEL DOGARU CIOBOTARU, ALEXANDRU PANDURU TANASE*

## **PROPOSICIÓN DE VALOR**

---

Podemos resumirlos en:

- **Control:** Estas personas podrán seguir el horario de manera controlada para evitar que se retrase u olvide la consumición de dicha medicina.
- **Organización:** En nuestro producto ya te viene organizado y planeado todo el horario y la cantidad de medicamentos que hay que tomar durante el periodo de tiempo necesario.
- **Tranquilidad:** Permite a todas las personas que están al cargo y se preocupan de nuestro cliente estar más tranquilas y liberadas ya que no deben preocuparse de estar encima todo el rato para que no se olvide de tomarse sus medicinas.
- **Gestión:** Este problema es un resumen de todos los demás, aplicación nos lo gestiona todo y nos ahorra el proceso de: estar pendientes de organizar los horarios, estar pendientes de la persona afectada y por último poder darle un poco de autonomía, que seguramente agradecerá.

La principal ventaja de nuestro producto frente a sus competidores es que, básicamente, no existen dichos competidores directos, se puede recurrir a métodos alternativos como alarmas, calendarios, etc. Pero siguen sin ser competidores propiamente dichos ya que no están pensados para ese uso, al contrario que nuestro producto que está específicamente diseñado para esta función.

Otras ventajas son: Que es un producto innovador y adaptado a esta época en la que las nuevas tecnologías están en auge por lo que está al alcance de todo el mundo, su uso sencillo, ya que esta aplicación es muy didáctica y está diseñada para que cualquier persona con unas nociones básicas de tecnología las use.

<b>Ámbito interno</b>	<b>Ámbito externo</b>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de experiencia.</li> <li>-Falta de conocimientos tecnológicos para crear la App.</li> <li>-Dependencia de personas externas para promover el producto (publicidad).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aceptación del producto a nivel social.</li> <li>-Aceptación del sector (Farmacia).</li> <li>-Plagios.</li> <li>-Fallos técnicos de la App.</li> <li>-Trámites burocráticos</li> </ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Producto innovador</li> <li>-Gasto mínimo de producción y venta.</li> <li>-Producto económico (etiquetas electrónicas).</li> <li>-Acceso directo del cliente vía online.</li> <li>-Personas con inquietudes.</li> <li>-Poca inversión inicial.</li> <li>-Flexibilidad de horario de trabajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Falta de competidores.</li> <li>-Oportunidad de crecer en otros campos.</li> <li>-Desarrollo del producto (App).</li> <li>-Ampliar los puntos de venta (Farmacias).</li> <li>-Posibilidad de ser un producto internacional.</li> <li>-App gratuita.</li> <li>-Facilidad de uso.</li> </ul>