

2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

¿Quién es tu cliente?

Hemos diseñado nuestro producto para cubrir las necesidades de personas que por causas físicas, sociales y/o circunstancias familiares, viven solas y desean llevar una vida lo más autónoma posible. Va dirigido a personas mayores autónomas que viven solas o en compañía de familiar o auxiliar que no tenga que estar pendiente de su medicación, pudiendo estar o no en compañía de los mismos. También nuestro producto va dirigido a personas que por padecer ciertas enfermedades requieran polimedarse y requieran una supervisión más directa para evitar contraindicaciones, sobredosis u olvidos.

Cubriremos un sector de la población que por sus circunstancias requieran un apoyo o supervisión lleve a la hora de medicarse, permitiendo que puedan llevar una vida más autónoma generándoles una mejora en su calidad de vida tanto para sí mismos como para sus familiares, es por ello que tomaremos en cuenta los siguientes aspectos:

1. Como prestación más importante de nuestro Pastillero electrónico, es que es un servicio innovador y dirigido a un sector de la población que está en constante aumento debido acceso de sucesivas cohortes de personas mayores de 65 años producto del envejecimiento de la población, al cual nos enfrentamos como sociedad, requiriendo tomar medidas creativas como el pastillero electrónico, sustituyendo al actual "SPD" Sistema personalizado de dosificación.
2. A diferencia de lo existente en el mercado nosotros ofreceremos un mayor servicio de atención directa al cliente personalizado creando confianza y seguridad mediante la supervisión de un técnico especializado.
3. Nuestro producto será de fácil acceso, tanto en la comercialización como en la comprensión de su uso permitiendo su uso tanto a personas con deficiencias auditivas o visuales, así a personas con ciertas discapacidades cognitivas.

Queremos ofrecer nuestro producto a través de las farmacias creando un vínculo con el cliente asegurando la fidelización de nuestros usuarios. Por otra parte se tomarán en cuenta las posibles comercializaciones a partir del segundo año a través de:

- Subvenciones para que nuestro producto pueda tener una mayor distribución y acceso a este nicho de mercado
- Vía Online, esta fase de comercialización será desarrollada más adelante debido a que nuestros clientes potenciales directos no se encuentran en este sector en su mayoría. Tomando en cuenta una vez que el producto sea comercializado y tenga una buena aceptación se contemplará el uso de estrategias de Marketing Online como plataformas de mercado.

¿Cuáles son las características de estos clientes?

La principal característica de nuestros clientes es la poli-medicación, es decir son pacientes que por sus patologías necesitan medicarse varias veces al día y que a su vez requieran ser levemente supervisados o ayudados por un tercero. Estos clientes al requerir cierta ayuda o control no pueden tener una autonomía a la hora de realizar las actividades de la vida diaria.

También se ha tomado en cuenta a un sector de la población con características especiales tales como personas con déficit auditivo, visual o físico, como la artrosis muy característica de las personas mayores.