

## Presentación



Nuestro proyecto consiste en ofrecer

un servicio de venta de medicamentos y productos de *parafarmacia* novedoso. El valor añadido consiste en la posibilidad, de los clientes de las farmacias, de comprar medicamentos con receta médica en diversos puntos de venta automatizados. Unas máquinas de "vending" conectadas a la red de recetas electrónicas. La maquinas expendedoras funcionaran las 24 horas del día. Se pretende minimizar gastos y por lo tanto mejorar los beneficios.

La reducción de gastos viene determinada por la necesidad de menos personal tanto durante el horario comercial, como fuera del horario comercial principalmente. Se incrementaría el servicio al ciudadano que no tendría que ir buscando una farmacia de guardia. Se reducirían las jornadas de guardia y nocturnas de las farmacias. No se podría reducir totalmente, puesto que el personal facultativo es necesario. Calculamos que la facturación por la venta de medicamentos aumentaría entre un 15% y 20% gracias a nuestro producto. Teniendo en cuenta que el número de farmacias que existen en nuestro país es muy alto (aproximadamente 22.000), una pequeña penetración en el mercado de nuestra empresa (entre el 1% y el 2% de ellas) sería suficiente para garantizar su viabilidad.

El nombre de nuestro proyecto fue elegido en un proceso de propuestas y aprobado por votación de los integrantes del equipo. El gerente general del grupo fue quien diseñó el nombre del proyecto y sin más dilación presentamos la **“Sanity Box”**. Pensamos que el nombre debía de componerse de dos términos: uno que hiciera referencia a la salud y el mundo de la medicina “Sanity” y otro que hiciera referencia a la máquina, evitando utilizar términos técnicos. Usamos algo simple que hiciera referencia a la tecnología “Box”. Por estas dos razones elegimos este nombre. Además, la fusión de estos dos términos crea un nombre pegadizo y atractivo para el sector en el que nos vamos a mover, el sector farmacéutico.