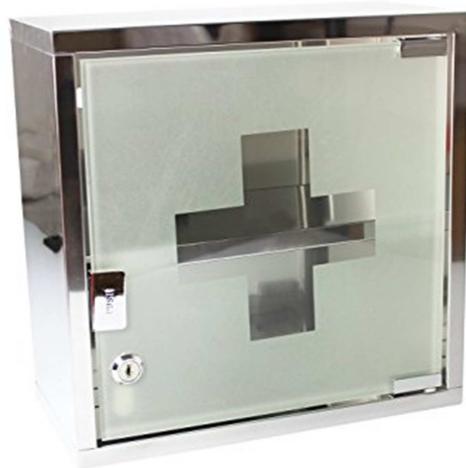




PROPUESTA DE VALOR

El Farmario



de "CD'S"

PROPOSICIÓN DE VALOR

¿QUÉ ES FARMARIO?

El “Farmario” es, básicamente, un armario de baño, tiene 2 puertas y baldas en su interior, en las cuales se depositarán los medicamentos.

Consta de dos partes, en la parte izquierda está la zona en la que se guardarían los medicamentos del cliente. En la parte derecha es la zona en la que está, en el exterior, la pantalla en la que se verán los datos del usuario, el teclado con el que el cliente escribirá su nombre de usuario, la medicación que tiene que tomar y la hora en la que nuestro producto le tendrá que avisar para que el usuario tome la medicación, y el lector de barras con el que se registrarán los medicamentos en nuestro producto. En el interior de esta parte irá todo el sistema electrónico del producto. El armario se colocaría en la pared que elija el cliente.

¿CÓMO FUNCIONA?

Su funcionamiento es muy práctico ya que lo único que debe de hacer nuestro cliente es crearse un usuario en el “Farmario”, hacer que el lector de barras escanee el código de barras del medicamento y que éste quede guardado en nuestro producto, y así registrar en él, el nombre del medicamento que es, y a las horas de las tomas que le debe de avisar el “farmario”.

Con nuestro producto, el cliente solo tendrá que acudir a el “Farmario” cuando éste le dé el aviso, mirar la pantalla de éste, o escuchar el nombre del medicamento que el “Farmario” le dirá mediante un altavoz. Con el “Farmario” queremos ayudar a las personas mayores a recordar qué medicamento tiene que tomar y cuándo hacerlo.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO

Como propuestas de futuro tenemos en mente desarrollar una App que se relacione con el “Farmario” y que permita un mayor control sobre los medicamentos, una pulsera recordatoria ante la posibilidad de que el usuario se encuentre alejado del “Farmario” o un servicio de entrega a domicilio personalizado.

¿QUÉ APORTA FARMARIO?

La gente consume los medicamentos que le hacen falta y les receta el médico, y compran esos medicamentos recetados. Los clientes nos elegirán porque no hay

ningún botiquín que les recuerde que medicinas deben tomar y cuando las deben tomar. Muchas personas no saben a qué hora tienen que tomar sus medicinas, o se les olvida tomarlas. Otras personas tienen dificultad para saber qué medicina deben tomar en un determinado momento, pues tienen que tomar muchas a lo largo del día.

A nuestro producto le dedicarían poco tiempo, únicamente a la hora de coger el medicamento que el armario le indica, y a la hora de registrar un medicamento para un usuario.

Les va a aportar un orden a la hora de tomar los medicamentos, lo que conlleva a no correr riesgos por las no tomas o dobles dosis de medicamentos.

Pero no solo queremos llegar a los pacientes finales, nuestro producto beneficiaría a aquellos centros en los que se manejan medicamentos, como hospitales, centros de día o residencias de mayores. Nuestro invento facilitaría el trabajo de los profesionales de estos centros: médicos, enfermeras, auxiliares de enfermería...

Así quedaría el "Farmario", a partir de un mueble accesorio básico:



ANÁLISIS INTERNO Y EXTERNO DE LA EMPRESA

Para poder establecer unos objetivos dentro de los límites del mercado y de la propia empresa, evitar posibles complicaciones en el desarrollo de nuestra actividad y conocer de una forma más detallada el entorno que rodea a la empresa, hemos realizado un análisis interno y externo a través de una matriz DAFO.

DEBILIDADES

La primera parte que estudiamos en una matriz DAFO son las debilidades, correspondientes al análisis interno de la empresa.

La carencia de una patente que asegure una sostenibilidad del negocio, de una imagen que atraiga al cliente, la falta de experiencia en el sector y los altos costes que soportaremos de forma inicial respecto a los meses sucesivos, son algunas de las debilidades más notables de la empresa.

Sin embargo, sabemos que todas ellas son fruto del inicio de la actividad, e irán convirtiéndose en fortalezas a medida que el negocio avance. Patentar el “Farmario” es uno de los objetivos a corto plazo de la empresa, así como crear una imagen y un posicionamiento dentro del mercado, a través de publicidad que verifique los beneficios como empresa, y el compromiso social desde CD’S.

Por otro lado, los costes que soportará la empresa irán disminuyendo en el momento en que queden amortizadas las compras de inmovilizado inicial, y la mayor fabricación de “Farmarios” reduzca los costes unitarios.

Resumen DAFO

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Costes • Imagen y posicionamiento • Experiencia • Patente 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos competidores. • Productos sustituidos (píldora) • Coyuntura económica
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Uso de nuevas tecnologías. • Motivación e ilusión • Compromiso social 	<ul style="list-style-type: none"> • Más población mayor. • Apoyo institucional (recomendaciones en centros de salud). • Nuevas tecnologías.

AMENAZAS

Dentro del análisis DAFO encontramos los factores externos que pueden afectar de forma negativa a la empresa.

Las más destacables son:

- Nuevos competidores: las barreras iniciales de entrada no suponen un gran problema a la hora de entrar al mercado por lo que tenemos que contar con la posible entrada de competidores.
- Productos sustitutivos: desde EEUU están patentando una píldora que ejerce control sobre los medicamento tomados por parte del cliente. Aunque están teniendo repercusiones sociales a la hora de establecer la privacidad del usuario, puede representar una amenaza su posible entrada al mercado europeo, aunque realmente sólo cumpliría la función de memoria y seguimiento de las tomas del paciente, se engloba dentro del mismo nicho.
- La coyuntura económica: realmente el hecho de que estemos en una etapa de recuperación puede significar una oportunidad o una amenaza. Se ha visto que en mercados determinados la tendencia es optimista, sin embargo, en otros, los

clientes se siguen mostrando reacios a la compra de determinados productos, quizás por su coste, o por no apreciar realmente el valor del producto.

FORTALEZAS

El factor interno más destacable de la empresa es la motivación y las ganas de trabajar por parte del equipo, la ilusión por el proyecto y el uso de nuevas tecnologías en un mercado de este tipo.

Somos una empresa joven con un factor clave que es el compromiso social y la atención especial a los ancianos.

OPORTUNIDADES

Por último, como agentes externos que afectan de manera positiva a la actividad de CD'S, están las oportunidades que nos ofrece el entorno.

- Situación económica: como hemos señalado realmente la etapa post crisis crea expectativas optimistas en los mercados y, generalmente, representa claras oportunidades para desarrollar productos y crecer como empresa.
- El crecimiento exponencial de la edad de la población española crea nuevas necesidades en el sector.
- Nuevas líneas de apoyo por parte del gobierno. Los proyectos que tengan un carácter social son, a veces, promocionados desde el ministerio de salud y subvencionados por parte del estado. Aunque no contamos las posibles subvenciones como parte de ingresos ante la incertidumbre de si será posible o no acceder a ellas, las incluimos dentro de las oportunidades que el entorno nos ofrece o nos puede llegar a ofrecer.
- El avance en las nuevas tecnologías hace que podamos seguir mejorando nuestros productos, ofreciendo una mayor calidad en el producto y el servicio al cliente.

A continuación vamos a ir desarrollando cada parte del CANVAS que resumimos aquí:

SOCIOS CLAVE Tienda de electrónica Tienda de muebles	ACTIVIDADES CLAVE 1. Idea 2. Estudio del mercado 3. Modelos 4. Búsqueda de proveedores 5. Transformación 6. Publicidad 7. Venta / Post venta 9. Distribución	PROPUESTA DE VALOR Un producto novedoso, fácil de usar, evita problemas que ocasionan los olvidos al tomarse las medicinas.	RELACIONES CON CLIENTES Instalación gratuita, Seguimiento del funcionamiento, Asistencia personal	SEGMENTACIÓN Tercera edad Hospitales Residencias
	RECURSOS CLAVE Programador		CANALES Farmacias Servicios sociales	
ESTRUCTURA DE COSTE 30€ armario 95€ componentes electrónicos		FUENTES DE INGRESOS 220€ por "Farmario"		

