



ACTIVIDADES CLAVE

El Farmario



de "CD'S"

ACTIVIDADES CLAVE

Nuestro producto lo desarrollaremos mediante las siguientes actividades:

1. DESARROLLO DE LA IDEA

El “Farmario” está compuesto de un armario de 2 puertas con baldas y un sistema electrónico que conecta todos los componentes electrónicos. Éstos son:

- Pantalla
- Teclado
- Lector de códigos de barras
- Altavoz

Su funcionamiento es muy sencillo, pues el usuario sólo debe acudir al “Farmario” cuando éste le avise, escuchar el nombre del medicamento o mirar en la pantalla cuál debe tomar, cogerlo de su compartimento correspondiente y tomarlo. Una vez tomado, el usuario apagará la alarma dándole a un botón del teclado.

2. ESTUDIO DEL MERCADO

Nuestro producto está principalmente dedicado a la tercera edad, aunque estará disponible para todo el mundo. Nos hemos centrado en el desarrollo de un producto sencillo para los mayores de nuestra sociedad, simplificándolo al máximo para otorgarles una facilidad de uso inigualable.

3. MODELOS

De momento sólo habrá un modelo de “Farmario”, el cual contará con dos puertas y baldas para guardar los medicamentos del usuario. Más adelante crearemos más modelos y habilitaremos la opción de personalizar el producto y añadir más módulos para el “Farmario”, los cuales permitirán una mayor capacidad de usuarios y medicamentos por cada “Farmario”.

4. BÚSQUEDA DE PROVEEDORES

Nuestros principales proveedores serán Bricor para el armario, y una tienda de electrónica para los componentes electrónicos.

5. TRANSFORMACION DEL ARMARIO

Al armario original se le harán unas aperturas en el lateral derecho de las medidas de la pantalla, el teclado y el lector de barras, así como otra en la parte superior para el altavoz.

6. PUBLICIDAD

En cuanto a la publicidad, repartiremos alguna maqueta en las farmacias así como haremos unos folletos para llamar la atención de la gente. También mediante las redes sociales y página web contactaremos con personas que puedan estar interesadas en nuestro producto, ya sea para algún familiar mayor o para su uso personal.

7. VENTA

Venderemos nuestro producto tanto a los clientes particulares como a los negocios (farmacias, hospitales privados, residencias). También contactaremos con la Seguridad Social y con los hospitales públicos. Al principio nuestro producto tendrá el mismo precio independientemente de quién compre el "Farmario", pero a largo plazo disminuirá su precio de venta para obtener más ventas.

8. POST VENTA

Una vez el cliente compre nuestro producto, ya sea a nosotros o a través de una farmacia, le daremos un servicio de atención al cliente de buena calidad y le ayudaremos y responderemos a cualquier duda que tenga sobre el producto.

También otorgamos una garantía de dos años del producto gratuita, además el cliente podrá personalizar el "Farmario" con un descuento si tiene un "Farmario" del primer modelo que saquemos al mercado cuando esta opción esté disponible.

9. DISTRIBUCIÓN

Al principio, nosotros seríamos quiénes repartiríamos el producto a los particulares y se lo instalaríamos.

En el caso de los hospitales y residencias, la entrega y la instalación serán gratuitas, con un descuento si compran 5 o más "Farmarios".

Con vistas al futuro, cuando los beneficios aumenten, tenemos pensado contactar con una empresa de reparto para que entregue los "Farmarios".