

Proposición de valor

Por qué somos diferentes y mejores

1. ¿Quiénes somos?
2. ¿A qué nos dedicaremos?
3. ¿Para quién está pensado?
4. ¿Por qué somos diferentes?
5. ¿Por qué somos mejores?
6. Diagrama de funcionamiento del negocio

¿Quiénes somos?

ENJOMAVI es una empresa que nace con el objetivo de innovar en el sector farmacéutico y hacerlo más user friendly. Gracias a nuestra mente futurista y dominio de las nuevas tecnologías, seremos capaces de lanzar este producto que revolucionará el mercado de los fármacos. ENJOMAVI está compuesta por cuatro integrantes:

- Joan Martínez Seguí: CEO
- Víctor Alemany Pérez: Portavoz y relaciones públicas
- Marc Barrabés Zapata: Marketing
- Enrique Terol Tolsá: Gestor de diseño

¿A qué nos dedicaremos?

Actualmente conseguir un medicamento o un producto sanitario puede ser complicado y conlleva mucha tramitación. Desde ENJOMAVI pretendemos conectar a todos los actores del sector de la salud para ofrecer a los pacientes un servicio más integral y menos burocrático, abaratando costes y mejorando la calidad del servicio.

Ofreceremos un servicio de centralización de datos. Es decir, aseguradoras, hospitales, farmacias, etc depositarán sus datos sobre pacientes en nuestra plataforma. Cuando un especialista como un médico, recete un medicamento, la farmacia recibirá esa información. De esta forma, no habrá recetas físicas. Será más fácil para el cliente también ya que no tendrá de qué preocuparse.

¿Para quién está pensado?

ENJOMAVI ofrecerá su servicio de centralización de datos a cualquier actor en el ámbito de la sanidad: hospitales, clínicas de ortodoncia, el sistema público de sanidad, etc. Tanto entidades públicas como privadas, fomentando por tanto el desarrollo público-privado.

¿Por qué somos diferentes?

En ENJOMAVI, pensamos en el futuro, y en todo lo que este incluye. Nuestra mente futurista es una gran aportación al sector farmacéutico, el cual queremos innovar en los próximos años. Para ello, nos basamos en los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU (ODS) 2030.

1. **El objetivo número 3**, el cual defiende la necesidad de la salud y el bienestar. En ENJOMAVI, pensamos que la salud es lo más importante de todo, y por eso defendemos la necesidad de esta.
2. **El objetivo número 8**, el cual defiende el trabajo decente y el crecimiento económico. En ENJOMAVI queremos que nuestro trabajo sea inspirador y un modelo a seguir, siendo decente y versátil. Además, queremos expandirnos y fomentar el crecimiento económico.
3. **El objetivo número 9**, el cual defiende la industria, la innovación y la infraestructura. En ENJOMAVI, creamos una nueva industria, futurista e innovadora, para aplicar al sector farmacéutico y médico. Esta industria se basa en un software de datos y una expansión con taquillas dispensadoras de medicamentos, las cuales están adecuadas para dispensar determinadas pastillas identificando la necesidad de cada cliente.

Además, se debe destacar que somos la única empresa en el sector farmacéutico la cual ofrece este tipo de servicio adaptándose a las necesidades de los clientes y adecuándose a un precio justo.

¿Por qué somos mejores?

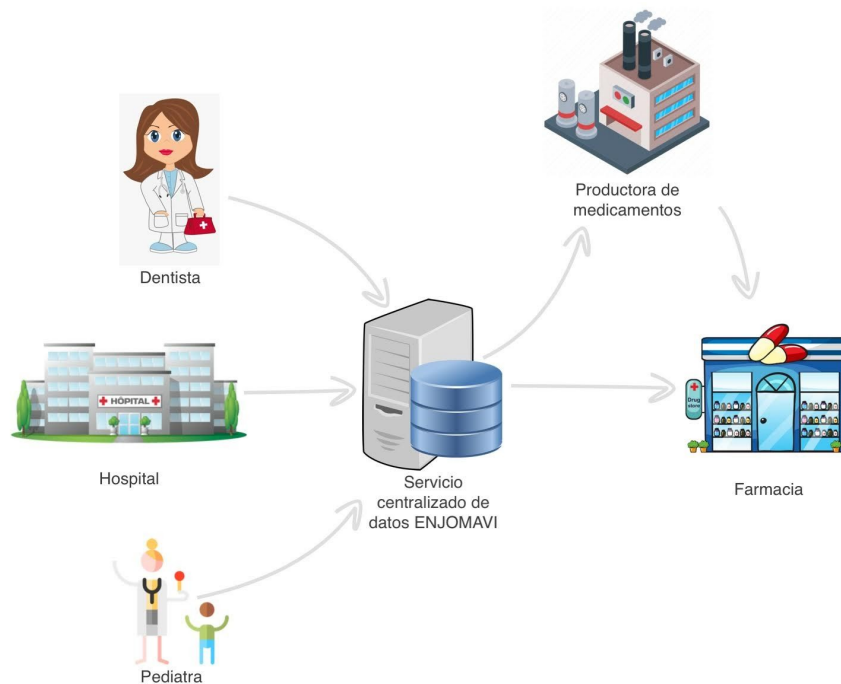
ENJOMAVI es una empresa que se diferencia de cualquiera de sus competidores, implementando en el sector farmacéutico una novedad innovadora y futurista, y esperamos que sea bien recibida en el mercado.

Ofrecemos un servicio personalizado, específico para cada usuario de nuestro software. Basándonos en el cuidado personal a cada cliente, facilitamos un servicio único que se adapte a sus necesidades.

Al ser un servicio nuevo y moderno es de fácil acceso para las personas en su día a día, ya que implementamos las nuevas tecnologías en todas las fases del proyecto, proporcionando así innovación al sector farmacéutico.

Somos diferentes debido a que no hay ninguna empresa en este sector que piense futurísticamente y se adapte a las necesidades de nuestros clientes, de tal manera que se lleven un grado alto de satisfacción y nos ayuden a crecer.

Diagrama de negocio



Ejemplo de funcionamiento de nuestro servicio. Un cliente de una aseguradora lleva a su hijo al pediatra. Este, le receta un medicamento específico. El proveedor de medicamentos lo envía a la farmacia. Cuando el cliente va a su farmacia de confianza, obtiene el medicamento con sólo enseñar alguna identificación, como su DNI o la tarjeta sanitaria. Las farmacias no tienen tanto sobre-stock y las productoras de medicamentos no sobreproducen tanto. Al paciente le resulta más sencillo. La aseguradora (y sus servicios: en este caso el pediatra) se beneficia por proveer un servicio diferente al de las otras aseguradoras.