

MODELO BUSINESS CANVAS DE FARMAMÓVIL



1. SEGMENTOS DE CLIENTE

- ❖ ¿A qué mercado nos dirigimos?
- ❖ ¿Quiénes son nuestros clientes?
- ❖ ¿Cuáles son sus necesidades?
- ❖ ¿A qué segmentos de clientes nos vamos a dirigir?

Farmamovil, nuestra empresa, principalmente está destinada a ayudar a la España vaciada, en concreto a las personas de edad avanzada que no disponen de medios adecuados para el desplazamiento hasta los establecimientos. Ya que en la mayoría de las villas no hay una farmacia o establecimiento que se dedique a proporcionar este servicio.

Las necesidades que deseamos cubrir son principalmente poder proporcionar los medicamentos, productos de higiene, materiales ortopédicos, productos de curas y productos de telemetría tales como tensiómetros, termómetros, glucómetros a aquellas personas que lo necesiten y carezcan de medios para poder acceder a ellos.

Nuestra segmentación del mercado la hemos delimitado en dos grupos concretos:

- El primer grupo serían las personas comprendidas en edades avanzadas, los cuales necesitan una atención diaria y un control exhaustivo de su medicación así como de sus constantes vitales.
- El segundo grupo estaría formado por aquellas personas que aún siendo "jóvenes", por razones médicas, se ven limitados a la hora de realizar su vida diaria de forma autónoma.

