

MODELO BUSINESS CANVAS DE FARMAMÓVIL



1. PROPOSICIÓN DE VALOR.

- ❖ ¿Cómo pensamos cubrir las necesidades de nuestros clientes?
- ❖ ¿Cuál es nuestra ventaja competitiva o valor añadido?
- ❖ ¿Por qué otros clientes nos elegirán entre otras propuestas?

Nuestra idea para intentar ayudar a solucionar las necesidades de nuestro clientes se basaría en acompañarlos durante la preparación de los pastilleros semanales, así como la toma de constantes que sean necesarias atendiendo a sus patologías y realizando controles rutinarios de estos mismos. Ofreciéndoles ayuda a la hora de adquirir material de ortopedia tales como andadores, muletas o material de sujeción como fajas, muñequeras, etc.

Disponemos de una ventaja respecto a otras farmacias ya que facilitamos a nuestros clientes el transporte de los medicamentos correspondientes a su domicilio antes de que se les terminen. También disponemos de un seguimiento muy estricto de los tratamientos de nuestros clientes adaptados a las necesidades de sus patologías, es decir, avisar en caso de tratamientos puntuales.

Los clientes nos elegirán a nosotros antes que a otras propuestas ya que mostraremos un trato cercano y una atención personalizada única acorde a sus necesidades.

