

## El mercado y los clientes:

En este caso la empresa sería un monopolio ya que somos los únicos que ofrecemos este tipo de producto, sí que es cierto que hay más empresas dedicadas al sector farmacéutico que han desarrollado productos los cuales tienen partes sobre todo lo mecanizado que nos interesaría adquirir para nuestro proyecto. Pero en líneas generales nuestro producto sería único. De primeras estaríamos hablando de monopolio, pero con el tiempo podríamos llegar a varios acuerdos con empresas e intentar meternos en el sector del oligopolio con pactos para evitar competencias del producto y fijando unos precios determinados.

Para segmentar este tipo de mercado lo más importante es conocer los tipos de clientes ya que son los que pueden necesitar de nuestros servicios y comprarnos el producto.

En primer lugar, el producto está dirigido hacia farmacias dentro de las localidades, sin expandirnos a las provincias ya que las farmacias más rurales no estarían dispuestas a invertir en un producto que ofrece nuestro tipo de servicio. En este caso no valoramos criterios demográficos, pero sí importante los económicos ya que necesitarían una renta alta para adquirir el producto y a la larga mantenerlo. Como profesión está claro, sería un farmacéutico ya que el producto está diseñado para este sector. Es un producto bastante innovador para el mercado de la actualidad y las nuevas tecnologías.

Normalmente las farmacias son autónomas, regulados por el colegio de farmacéuticos y estos deberían de dar el visto bueno al diseño del proyecto para así poder llevarlo a cabo.

Un resumen de todo lo aportado hasta ahora lo podemos encontrar en el Modelo Canvas del negocio representado en la siguiente imagen:

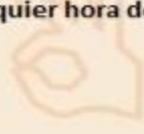
**SOCIOS CLAVE**  
Maquinaria.  
Software.  
Farmacias.  
Farmacéuticas.



**ACTIVIDADES CLAVE**  
Oficina.  
Mantenimiento técnico.



**PROPUESTA DE VALOR**  
Vender medicamentos a cualquier hora del día.



**RELACIÓN CON EL CLIENTE**  
Interactivo  
Comodidad  
Facilidades



**RECURSOS CLAVE**  
Aceptación



**CARE**



**CANALES**  
Validación de colegio de farmacéuticos



**ESTRUCTURA DE COSTOS**  
Mantenimiento  
Pago a los socios por los servicios



**FUENTES DE INGRESOS**  
Farmacias que lo compran.  
Farmacéuticas por anunciarse.

