

SOCIEDADES CLAVE

- **¿Cuáles son los principales socios y proveedores que necesitáis para que vuestro proyecto funcione?**

1. Farmacias

Las farmacias serán socios estratégicos fundamentales para la distribución y adopción de nuestros pastilleros inteligentes. Esta alianza nos pondrá el producto directamente en los puntos de contacto donde los pacientes adquieren sus medicamentos, sino que también ayudarán a educar a los usuarios sobre sus beneficios. Las farmacias locales proporcionan un canal de confianza y proximidad con los pacientes.

Además, las farmacias pueden integrar nuestro producto en sus programas de salud, recomendándole a los pacientes con tratamientos complejos o crónicos. Las farmacias también jugarán un papel en las campañas de marketing, promocionando nuestro pastillero inteligente en plataformas digitales, catálogos y puntos de venta físicos. Esto no solo posicionará el producto como una solución médica avanzada, sino que aumentará las ventas al vincularlo directamente con la compra de medicamentos.

2. Aseguradoras de salud

Las aseguradoras de salud son otro muy buen aliado estratégico. A través de acuerdos y programas de colaboración, nuestro pastillero inteligente puede convertirse en parte integral de los planes de tratamiento ofrecidos por estas instituciones. Las aseguradoras podrían incluirlo como una herramienta para fomentar la adherencia a tratamientos, reduciendo los riesgos de complicaciones médicas asociadas con la omisión de dosis. Esto no solo beneficia a los pacientes, sino también a las aseguradoras, ya que pueden disminuir los costes de hospitalizaciones.

Además, mediante estas colaboraciones, las aseguradoras pueden ofrecer subsidios o cobertura parcial del costo del dispositivo a los que los utilicen, incentivando aún más su uso. Implementar estos programas también abre la puerta a análisis de datos tanto para las aseguradoras como para los profesionales médicos. Esta asociación fortalece la propuesta de valor de nuestro producto, aumentando su accesibilidad y potenciando su impacto en el mercado.

Con el servicio extra de rellenar el pastillero:

Aliarnos con farmacias nos permite ofrecer un servicio completo y personalizado, mejorando la experiencia del cliente. Además de vender el pastillero inteligente, las farmacias podrían ofrecer un **servicio domiciliario para rellenarlo con los medicamentos necesarios**. Esto elimina cualquier preocupación para los usuarios, especialmente para pacientes de edad avanzada o con movilidad reducida, aumentando su confianza y fidelidad hacia el producto. Estas alianzas también aseguran que nuestro pastillero esté disponible en puntos estratégicos de venta, optimizando la logística y facilitando su adopción masiva.



Adquirir recursos adicionales

Las farmacias, al integrar nuestros pastilleros en su oferta y brindar el servicio de rellenado, proporcionan un recurso clave para fidelizar a los clientes, dándonos acceso a sus bases de pacientes habituales. Por su parte, las aseguradoras aportan acceso a redes amplias de usuarios crónicos o mayores y a programas médicos avanzados, lo que aumenta nuestro alcance e impacto en los sectores que más necesitan este dispositivo.

Con estas estrategias vamos un modelo de negocio que no sólo entrega un producto innovador, sino que ofrece una experiencia de servicio superior, consolidando nuestro lugar en el sector salud.