

FUENTES DE INGRESOS

¿Cuánto y cómo estaría dispuesto a pagar nuestro cliente por el producto/servicio que le estamos ofreciendo?

Primero de todo tenemos que distinguir nuestros tipos de clientes:

- **Personas mayores o sus familiares:** Los cuales estarían dispuestos a pagar un precio razonable si nuestro producto o servicio les mejora y ayuda en su calidad de vida.
- **Personas con discapacidades cognitivas o motrices:** Los cuales estarían encantados de no depender de alguien o de ellos mismos para ir a la farmacia y comprar su medicación.
- **Hospitales y farmacias:** Las cuales intensificaron su venta de productos ya que aumentaron clientes.

Un pastillero inteligente puede generar ingresos a través de diversos canales.

1. Venta directa del dispositivo

- Precio único: Venta del pastillero inteligente a un precio fijo.
- Versiones premium: Otro modelo en el que la farmacia más cercana rellene automáticamente el pastillero

2. Suscripciones

- Datos y análisis: Ofrecer análisis detallados sobre el uso de medicamentos, tratamiento
- Integración con profesionales de la salud: Facilitar la conexión con médicos, farmacéuticos o cuidadores a través de suscripciones mensuales.

3. Monetización de la aplicación móvil

- Publicidad: Mostrar anuncios relevantes en la aplicación (por ejemplo, relacionados con productos de salud o medicamentos).
- Freemium: Ofrecer una versión gratuita básica de la app y cobrar por funciones avanzadas.

4. Integraciones con aseguradoras y sistemas de salud

- Subvenciones de aseguradoras: Asociaciones con aseguradoras para que financien o subvencionen el pastillero a sus asegurados como medida para mejorar la adherencia al tratamiento.
- Venta B2B: Contratos con hospitales, farmacias y clínicas que distribuyen el dispositivo a sus pacientes.

5. Ventas cruzadas y programas de fidelización

- Recarga de pastillas y medicamentos: Venta de medicamentos o suplementos directamente desde la aplicación, con integración con farmacias.
- Programas de fidelización: Ofrecer descuentos o puntos por cumplir con la toma de medicamentos o renovar la suscripción.

6. Recolección y monetización de datos (respetando la privacidad)

- Estudios clínicos: Prover datos anónimos a investigadores o farmacéuticas para análisis de cumplimiento y eficacia de tratamientos.
- Servicios a farmacéuticas: Informes sobre tendencias de adherencia o patrones de consumo.

7. Gamificación

- Recompensas por adherencia: Cobrar a usuarios o aseguradoras por un programa que motive el cumplimiento del tratamiento mediante puntos, premios o incentivos.

8. Servicios de telemedicina

- Consultas en línea: Conexión con médicos o farmacéuticos para ajustes de medicamentos o dudas.
- Seguimiento remoto: Cobrar por planes que incluyan monitoreo continuo de la salud del usuario.