

ACTIVIDADES CLAVE

ACTIVIDADES EN LA PRODUCCIÓN

Diseño y desarrollo del pastillero:

- **Desarrollo del prototipo:** Crear y probar un prototipo funcional del pastillero inteligente. Esto implica tanto el diseño físico (estructura y tamaño) como el diseño de los componentes internos (motor, luces LED, sensores...).



Esto es una foto que es un prototipo inicial, pero esto en un futuro se desarrollará y tendremos la maqueta final.

- **Validación del producto:** Realizar pruebas de usabilidad para asegurar que el dispositivo cumpla con los requisitos funcionales y de calidad. Esto incluye pruebas de seguridad y fiabilidad del sistema y asegurarse de que sea fácil de usar.

Fabricación:

- **Proveedores:** Encontrar y seleccionar proveedores que puedan ofrecer los materiales y componentes de calidad necesarios para fabricar el dispositivo (motores, luces LED, circuitos...).

SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Atención al cliente:

- **Soporte postventa:** Crear un sistema para resolver cualquier problema que puedan tener los usuarios con el dispositivo. Esto puede incluir asistencia técnica en caso de fallos, problemas con la aplicación o dudas sobre cómo debe usarse.

- **Gestión de devoluciones y reparaciones:** Si el dispositivo no cumple con las expectativas de calidad o presenta fallos, debe existir un proceso claro de devoluciones y reparaciones para mantener la satisfacción del cliente.

ACTIVIDADES DE PLATAFORMA

Desarrollo de la comunidad:

- **Construcción de una base de usuarios:** Generar una comunidad de clientes que no solo utilicen el dispositivo, sino que también puedan compartir sus experiencias, recomendaciones y sugerencias a través de redes sociales.
- **Marketing de contenidos:** Crear contenidos educativos y promocionales sobre la importancia de los tratamientos médicos y cómo el pastillero inteligente puede mejorar la salud de las personas que lo comprenden. Además explicando tanto sus partes buenas como las malas.

Alianzas estratégicas:

- **Colaboración con profesionales de la salud:** Establecer relaciones con médicos, farmacéuticos y hospitales que puedan recomendar el dispositivo a sus pacientes.
- **Alianzas con farmacias:** Distribuir el producto en farmacias físicas y en línea, asegurando que los usuarios puedan acceder fácilmente al dispositivo.
- **Alianzas con aseguradoras:** Sería una alianza estratégica porque amplía el alcance, mejora la credibilidad del producto y facilita su adopción a través de programas de beneficios y financiamiento.