
Actividades clave

01. Encaje regulatorio y sistema de calidad

- Colaboración con laboratorios especializados para cumplir con los registros y normativas sanitarias.
- Definir el encaje regulatorio del producto y, a partir de ello, fijar los requisitos de etiquetado, documentación y evidencias exigibles.
- Implantar un sistema de control de calidad de cada lote para asegurar seguridad oral, tolerancia y compatibilidad con cualquier medicación.

02. Formulación y Desarrollo.

- Optimizar la formulación del spray (sin alcohol) y ajustar los sabores.
- Realizar pruebas sensoriales y de eficacia para confirmar el enmascaramiento del mal sabor durante el tiempo de uso previsto.
- Verificar estabilidad y seguridad: tolerancia oral, control microbiológico y cumplimiento de los controles de calidad establecidos.

03. Compras, proveedores y abastecimiento

- Homologación y seguimiento de **proveedores** (ingredientes, edulcorantes sin azúcar, conservantes permitidos, envases), con criterios de calidad y continuidad.
- Aseguramiento de stock crítico y alternativas (second sourcing) para evitar roturas en campañas estacionales.

04. Distribución y logística

- Gestión de inventario para garantizar disponibilidad en puntos clave: farmacias, parafarmacias y tiendas online.

- Distribución eficiente a nivel local y nacional, alineada con la demanda estacional (mayor uso en época de gripes, por ejemplo).
- Preparación de packs familiares prácticos pensados para clientes como Marta, que necesitan soluciones rápidas.

05. Marketing educativo y comunicación con familias

- Creación de contenido dirigido a padres y cuidadores que explique cómo DisGeus ayuda a que los niños tomen medicación sin resistencia.
- Difusión de mensajes claros, humanos y prácticos que respondan a las preocupaciones de Marta: estrés, rechazo, pérdida de dosis, frustración.
- Uso de redes sociales, blog y campañas informativas en farmacias para mostrar que DisGeus mejora la adherencia al tratamiento.
- Humanización de la comunicación presentando situaciones reales del día a día familiar.

06. Relación con farmacias y profesionales sanitarios

- Formación a farmacéuticos y personal sanitario sobre el funcionamiento del spray, sus beneficios y su seguridad.
- Entrega de material informativo que facilite la recomendación directa a padres y madres.
- Participación en eventos del sector para posicionar DisGeus como solución innovadora y complementaria al tratamiento.

07. Atención al cliente y soporte postventa

- Resolución de dudas sobre uso, compatibilidad con medicamentos y recomendaciones para niños o personas sensibles.
- Recogida de opiniones y experiencias para mejorar el producto.

- Acompañamiento cercano orientado al bienestar familiar, coherente con las necesidades del avatar Marta.

08. Innovación y evolución del producto

- Desarrollo de nuevos sabores o formatos para distintas edades y preferencias.
- Investigación sobre nuevas barreras sensoriales relacionadas con la medicación (texturas, olor...).
- Evaluación continua de nuevas oportunidades dentro del mercado pediátrico y geriátrico.