

 Peio, Iker, Uztaritz, Laura e Iñigo

PASTILLERO



ÍNDICE DE CONTENIDOS

01. Introducción
02. Proposición de Valor
03. Segmentación de mercado
04. Sociedades Clave
05. Fuentes de Ingreso
06. Canales
07. Relaciones con los clientes
08. Recursos Clave
09. Estructura de costes



INTRODUCCIÓN

- Organiza las pastillas por horario.
- Emite alertas para no olvidar tomarlas.
- Facilita el cumplimiento del tratamiento.
- Mejora la calidad de vida.



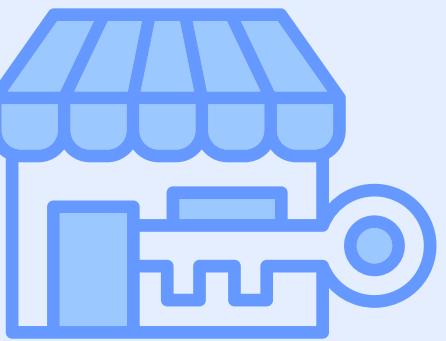
PROPOSICIÓN DE VALOR



- Evita olvidos y confusiones en tratamientos.
- Fácil de usar, pensado para personas mayores.
- Alarmas por sonido, luz o vibración.
- Conexión con app para control familiar o médico.

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

- Personas mayores con tratamientos múltiples.
- Personas con discapacidad física o cognitiva.
- Familiares y cuidadores que supervisan medicación.
- Profesionales y centros médicos que monitorizan tratamientos.



PÚBLICO OBJETIVO



Persona de
tercera edad



Persona con
diversidad funcional



Medicos

SOCIEDADES CLAVE

- Fabricantes de componentes electrónicos.
- Empresas de diseño industrial.
- Farmacias, hospitales y residencias.
- Asociaciones de mayores y fundaciones de salud.



FUENTES DE INGRESO

1. Venta directa del dispositivo.
2. Licencias a clínicas o aseguradoras.
3. Mantenimiento y recambios (baterías, compartimentos, actualizaciones).
4. Modelo mixto: ingresos iniciales + recurrentes.



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

- Página web y tienda online propia.
- Plataformas de e-commerce (Amazon, Mercado Libre).
- Residencias y clínicas mediante convenios.
- Presentaciones y talleres en centros de día o asociaciones.

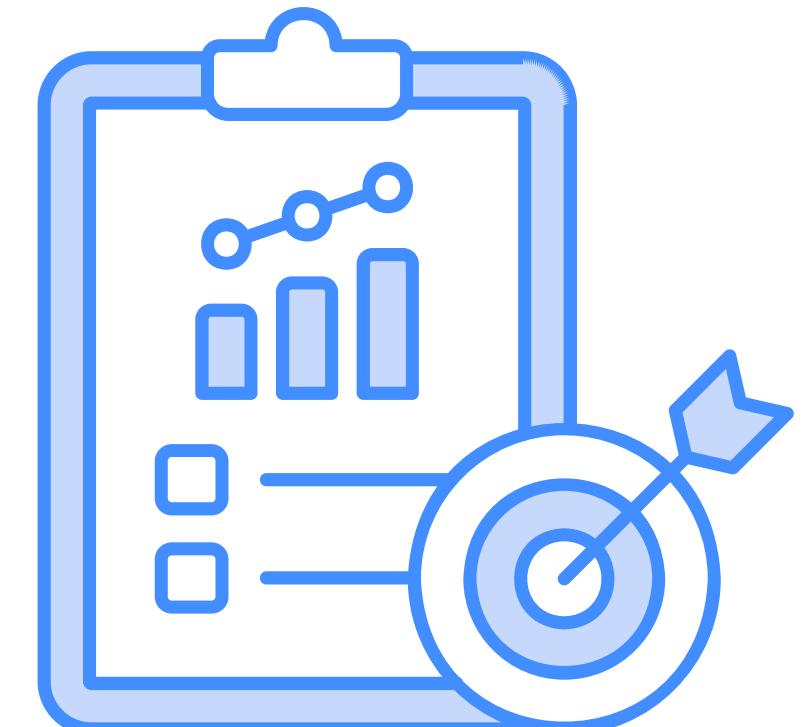
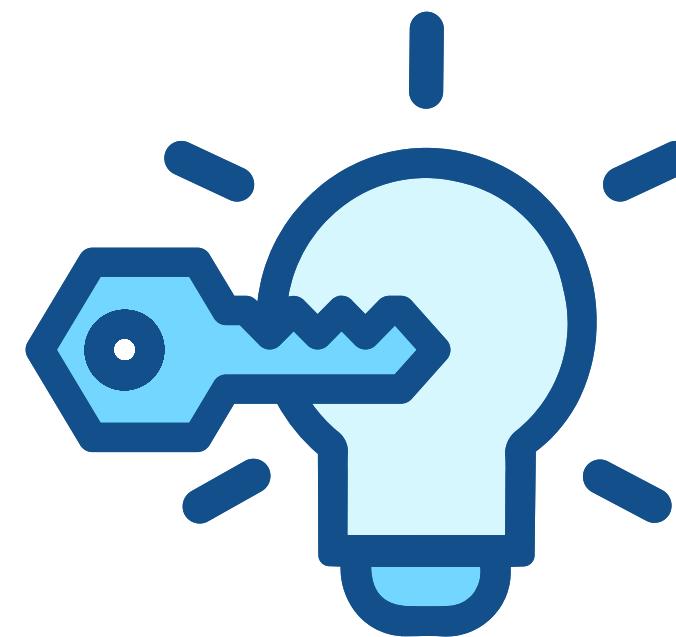


RELACIONES CON LOS CLIENTES

- Basada en confianza y atención personalizada
- Soporte técnico y postventa para dudas o incidencias
- Boletines con consejos de salud y actualizaciones del producto
- Servicio de personalización de alarmas, idioma o diseño
- Objetivo: fidelidad y satisfacción del cliente



RECURSOS CLAVE



- Tecnológicos: sensores, microcontroladores, alarmas, conectividad Bluetooth o Wi-Fi.
- Humanos: ingenieros, programadores, diseñadores, personal de marketing y soporte.
- Digitales: plataforma web y aplicación móvil con base de datos segura.
- Financieros: inversión inicial para desarrollo, prototipado y producción en serie.

ESTRUCTURA DE COSTES



Los principales gastos del proyecto incluyen:

- Producción
- Desarrollo tecnológico
- Marketing y distribución
- Personal e investigación para mantener precios competitivos sin perder calidad.