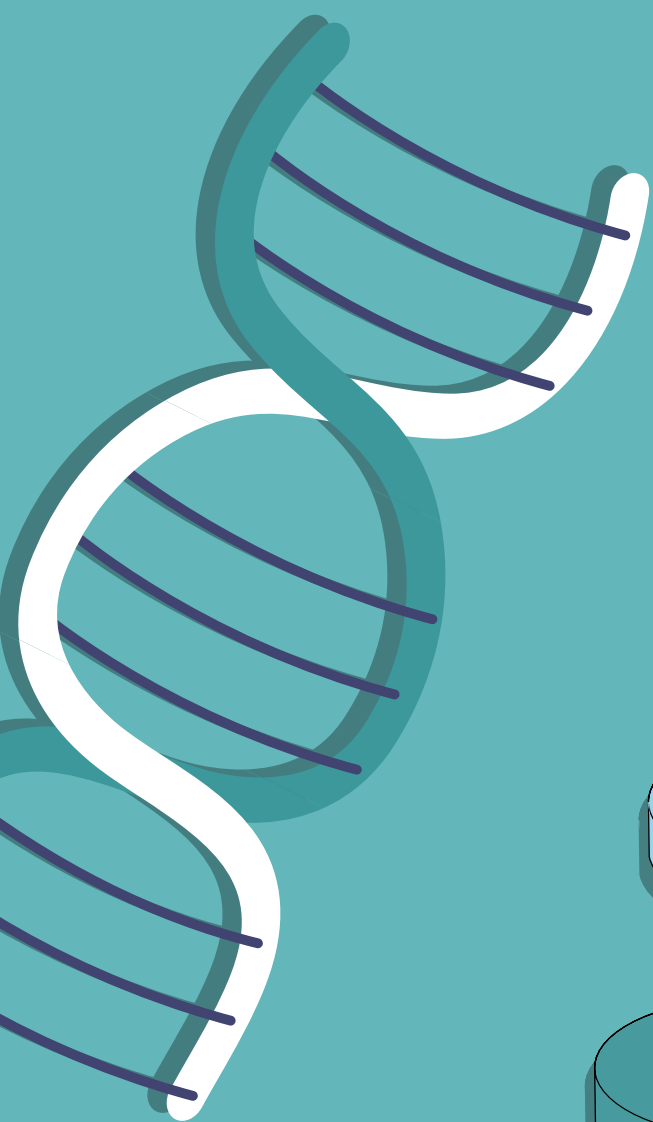
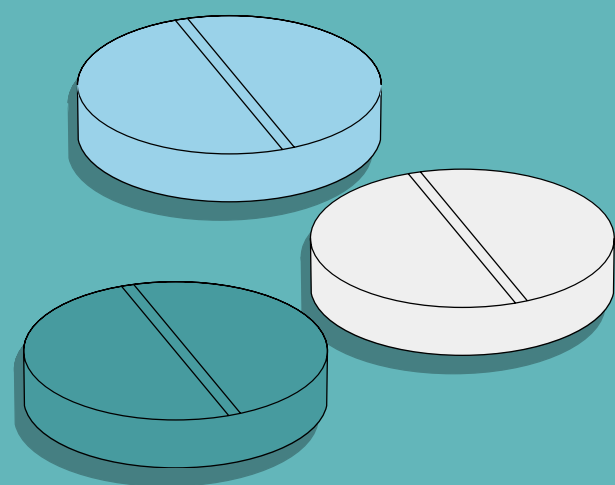




+ Peio, Iker, Uztaritz, Laura e Iñigo



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.

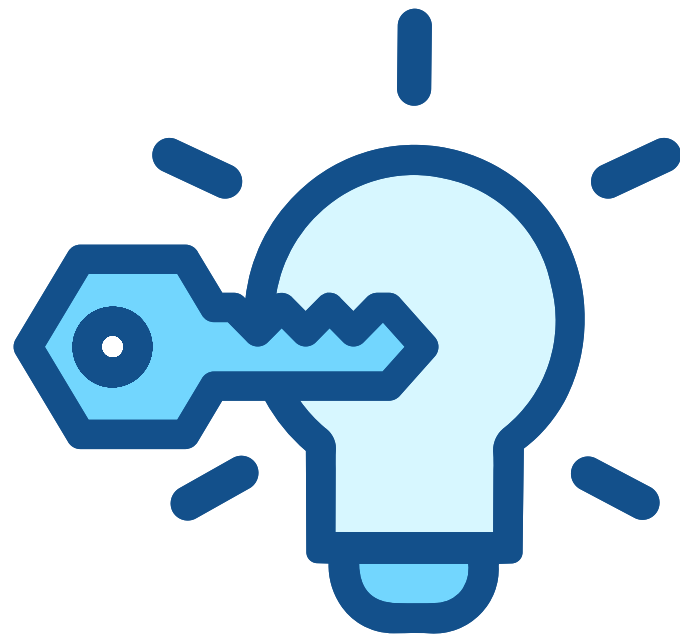


RELACIONES CON LOS CLIENTES

- 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

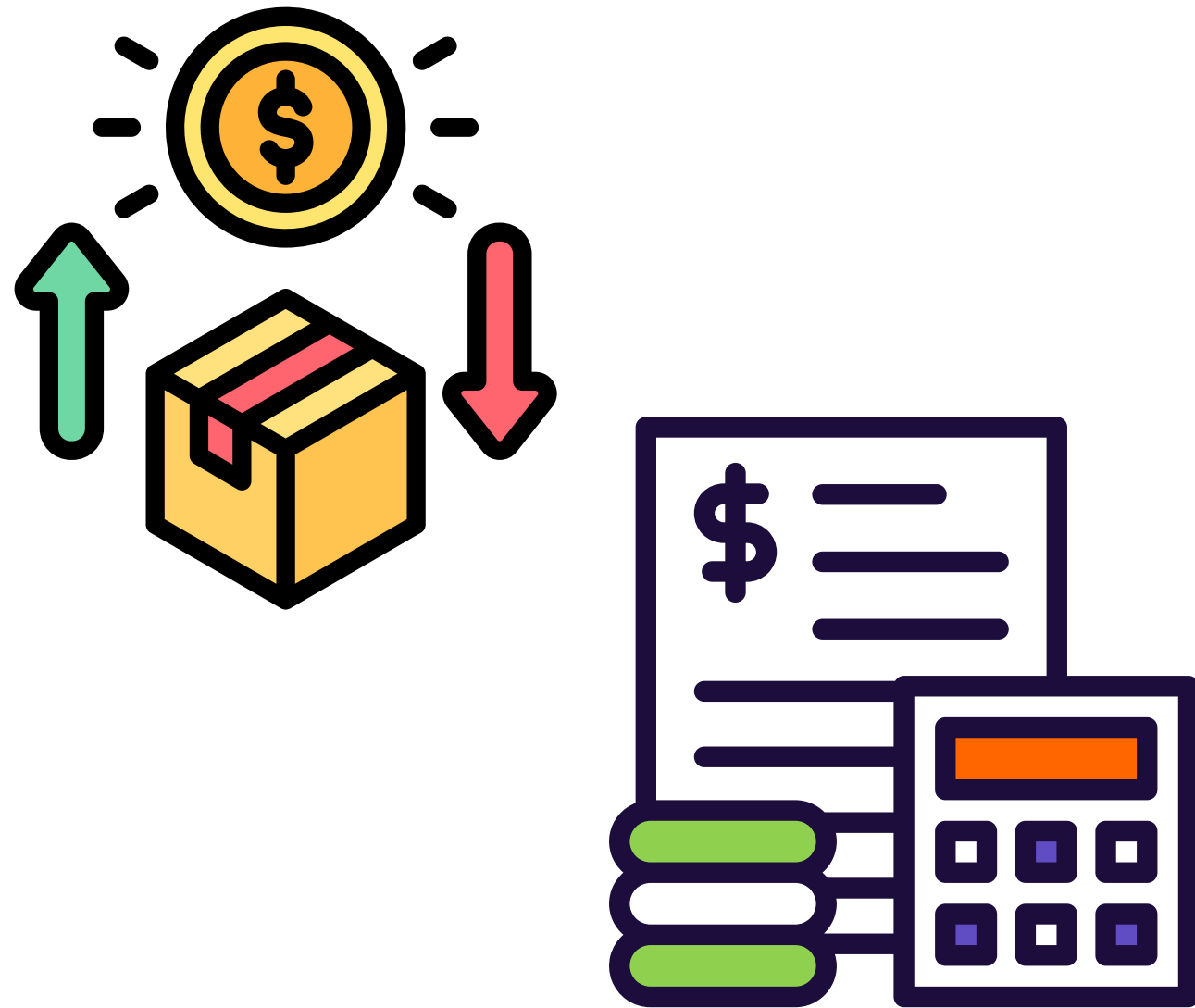


RECURSOS CLAVE



- 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.