|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **MODELO LEAN CANVAS** | *Diseñado para:* | | | | | *Diseñado por:* | | *Fecha:* | | *Versión:* |
|  | | Farmacéuticas | | |  | | Emerson Álvarez, Sebastián RIaza |  | 17/08/2021 |  | 0.1 |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Problema** | **Solución** | | **Propuesta única de valor** | | | **diferenciación** | | | **Segmentos de clientes** | | |
| * Falta de abastecimiento y distribución de medicamentos eficientes * Dificultades a la hora de comprar medicamentos fuera de hora de trabajo * Inconvenientes al conseguir medicamentos especializados y/o extranjeros * Altos costos de los productos farmacéuticos * Mala atención al cliente e ineficiente * Limitaciones en la cantidad de productos a comprar | * Atención 24 horas * Compras en línea y desde casa * Variedad de productos farmacéuticos * Productos farmacéuticos accesibles | | Brindar productos farmacéuticos de calidad y de forma accesible para las personas que lo necesitan  CARACTERÍSTICAS: Novedad, rendimiento, personalización, "Hacer el trabajo", diseño, marca / estado, precio, reducción de costos, reducción de riesgos, accesibilidad, conveniencia / usabilidad | | | | Oferta de medicamentos nacionales e internacionales de excelente brindando una atención excelente a buenos precios y horarios de atención flexibles para el cliente. | | Personas enfermas con complicaciones para conseguir sus medicamentos, personas con dificultades para salir de su hogar, gente que busca productos de calidad a precios accesibles, personas que buscan una atención buena al momento de comprar fármacos  Personas de la tercera edad, con alguna enfermedad. | | |
| **Métricas** | | **Canales** | |
| * Flujo de medicamentos * Precios * Demanda * Incremento de clientes * Recurrencia de clientes * Satisfacción de la atención * Eficiencia de la distribución | | * Internet * Domicilios * Atención directa | |
| **Estructura de costos** | | | | **Fuente de ingresos** | | | | | | | |
| * Servidores * Diseño web * Marketing online * Posicionamiento * Distribución * Conservación de productos * Sueldos * Mantenimiento de servidores * Importaciones | | | | * Venta online * Venta a distribuidores * Venta física | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **PLANTILLA MODELO CANVAS** | *Diseñado para:* | | | | | *Diseñado por:* | | *Fecha:* | | *Versión:* |
|  | |  | | |  | |  |  |  |  |  |
|  |  |  | | | | |  | |  | | |
| **Socios clave** | **Actividades clave** | | **Propuestas de valor** | | | **Relación con clientes** | | | **Segmentos de clientes** | | |
|  |  | |  | | | |  | |  | | |
| **Recursos clave** | | **Canales** | |
|  | |  | |
| **Estructura de costos** | | | | **Fuente de ingresos** | | | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | |
| Designed by: The Business Model Foundry ([www.businessmodelgeneration.com/canvas](http://www.businessmodelgeneration.com/canvas)). Word implementation by: Neos Chronos Limited ([https://neoschronos.com](https://neoschronos.com/)). License: [CC BY-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/) | | | | | | | | | | | |