“MEDBE – Tudo que tem na farmácia na sua mão ”

Sempre quando muda o tempo, o nariz dos filhos de Pedro e Raquel já começavam a coçar, escorrer e isso quando não vem acompanhados de uma febre de 39 graus. Pedro já estava cansado de sair ligando em várias farmácias, acessando vários sites e no final nem sempre conseguia o medicamento que o médico havia solicitado, outro ponto também da sua exaustão é entender a bula de cada remédio, pois acessava vários sites e aplicativos (ifood, sites de farmacêuticas, farmácias online, fóruns e grupos de papais e mamães) para assim entender um pouco mais sobre o medicamento. Vale lembrar que Pedro é muito consciente e sabe que somente pode usar medicamentos após a visita ao médico, mas mesmo após a visita (que as vezes não tiram todas as dúvidas) não se sentia seguro. Nesta época do ano (outono), é bem comum os hospitais lotarem por problemas respiratórios, e aguardam 2 horas para um atendimento é um cenário bem comum (isso após visitar 3 hospitais e ver qual tinha o menor tempo de atendimento).

Um dia simplesmente parou e pensou se tinha algo que pudesse fazer para melhorar esses momentos cansativos e tão sofridos da vida de pai.

O interessante foi que ao fazer essa reflexão, pensou em todos os casos de doença da família e colegas, e tirou a conclusão de que todos tem esse tipo de problema.

Nesse momento, teve um “insight” ... “posso tentar ajudar esse processo com a minha profissão”... (Esquecemos de mencionar, que Pedro era desenvolvedor e trabalhava em diversos projetos de uma consultoria, elaborando soluções para empresas na área de desenvolvimento de sistemas).

Como sempre, ele gostava de compartilhar seu dia e suas ideias com sua esposa, pois mesmo sendo de uma área diferente trabalhando com atendimento ao cliente em uma empresa de call center, trazia perspectivas diferentes para as suas experiências do dia. Após ouvir atenta as reflexões do marido, Raquel lembrou dos tópicos que sempre ouvia das reclamações de clientes referente do site “Renner” que era a empresa que atendia. Raquel ficou muito interessada na ideia do seu marido e compartilhou alguns dos principais pontos que sempre aparecia nas apresentações de “TOTAL Experience” do seu cliente.

* Faltam informações sobre a peça, como tecido, medidas, indicações de lavagens.
* Falta de avaliações sobre outras pessoas que já compraram os itens.
* Produto não possuí todas as fotos de todos os lados da peça.
* Não consigo encontrar o item no site.
* Outros sites têm a mesma peça com o valor menor.
* As opções de similares, trazem informações que não tem nenhum tipo de ligação.

Quando Raquel terminou de contar esses pontos ao seu marido. Pedro ficou alguns minutos em silêncio e foi buscar seu notebook, e listou todos os problemas que enfrentou nas últimas compras do medicamento do seu filho e logo embaixo colocou os pontos relatados pela sua esposa. Ao analisar, viram que tinham os mesmos problemas, porém em um segmento de produto diferente. E assim foi continuando suas análises, fazendo algumas pesquisas:

* Sites relacionados a venda de medicamentos;
* Relatos de reclamações na internet;
* Formas de venda de medicamentos;
* Falta de divulgação de apps de medicamentos.

Ao fim de cada pesquisa, não encontrava nenhuma solução que resolvesse seu problema, e assim viu uma oportunidade, porém precisava de um apoio para colocar a solução em desenvolvimento. Pedro tinha 2 amigos da faculdade que sempre compartilhavam alguns assuntos sobre trabalho, problemas, histórias da faculdade de quando estudaram juntos. E logo fez um convite para coffee break virtual no dia seguinte com os dois amigos para compartilhar suas ideias.

Celio tinha um perfil questionador e desconfiado, gostava de ter tudo mapeado e tinha cronogramas de todos os seus dias até o final do mês com estimativas de tempo e um acervo de todos os Jobs que atuou com análise de acertos e erros.

Carlos já tinha um perfil, vamos nessa e vemos o que dá no final, mas tinha um olhar com perspectivas que poucos tem, mas como não gostava de muitos controles, jogava as ideias e ia no embalo de quem tinha um poder de convencimento melhor.

No dia seguinte, Pedro compartilhou com Celio e Carlos suas últimas pesquisas e experiências, e por coincidência, ambos estavam vivendo o mesmo problema, Célio não conseguia encontrar um protetor específico que precisava pois era albino, enquanto Carlos usava algumas vitaminas que não eram facilmente encontradas no Brasil, e não conhecia similares.

Carlos e Celio lembraram Pedro que existiam algumas soluções, pois enquanto Pedro explicaram, eles já estavam no google pesquisando “APP de farmácias”.

Nessa Conversa virtual nascia a “MEDBE”, um aplicativo, onde é possível resolver todos os problemas do trio. Porém agora vem a parte difícil, como colocar tudo isso em funcionamento?

Pedro, Celio e Carlos, não tinham reservas para um grande investimento, tinham algumas economias e aplicações, mas que não gostariam de colocar nada que oferece um grande risco, gostavam de efetuar todo o mapeamento deveria ser feito. (exceto o Carlos)

Eles lembraram-se de um projeto que desenvolveram na iniciação científica na FIAP, que criaram um app para serviços para pets e fizeram todas as etapas de SOFT DESIGN e TOTAL EXPERIENCE e ganharam o Next em terceiro lugar, pois não haviam elaborado como colocariam a solução em funcionamento.

Vamos ajudar essa equipe no desenvolvimento?

1. Elabore o Canvas do MEDBE (Quadro e explicações de cada item que colocar no quadro).

Gráfico, Gráfico de mapa de árvore

Descrição gerada automaticamente

1. Vamos analisar a proposta de valor que anotou, está resolvendo todos as dores do seu cliente?
2. Elabore (escreva), um script de como será o Pitch (pense nos canais do BMC).