

Socios clave



¿quiénes son nuestros socios clave?
¿quiénes son nuestros suministradores clave?
¿qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios?
¿qué actividades clave realizan los socios?

Modelo de negocio clave:
- optimización y personalización
- reducción de riesgos en el delivery
- adaptación de recursos y actividades por la cliente

Farmacias

Repartidores/Delivery
(Tercerizados)

Anunciantes
(Publicidad)

Caja de
compensación

Actividades clave



¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor?
¿cuáles son los canales de distribución?

Controlar
inventario
en tiempo
real

Control en
tiempo real de
flota de
repartidores

Gestión
de
propinas
(Delivery)

Recordatorio tomar
y comprar remedios,
Vademecum,
estructura de
fidelidad (Versión
Premium)

Recursos clave



ERP -
Control de
gestión

Geolocalización
Farmacias (API) y
seguimiento del
delivery

Plataforma
(APP) =>
pasarela de
pago

App de recordatorio
de tomar y comprar
remedios (Versión
Premium)

Propuestas de valor



¿qué valor entregamos al cliente?
¿cuál de los problemas de nuestro cliente vamos a ayudarle a resolver?
¿qué paquetes de productos y servicios ofrecemos a cada segmento de cliente?
¿qué necesidades del cliente no tenemos satisfechas?

App
(multiplataforma)

Fortalecer
el
comercio
local

Fácil
de usar

Inventario
en tiempo
real

Relaciones con clientes



¿qué tipo de relación es para que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de cliente?

Cercana y
didáctica

Autoservicio

Automatizada

Canales



Mailing

RRSS

Cajas de
compensación

Publicidad

Farmacias

Estructura de costes



Servidor

Delivery

Publicidad

Sueldos

Branding

Desarrollo

Fuentes de ingresos



Farmacias
(fee
mensual)

Comisión por
volumen de
ventas
(Farmacias)

Publicidad

Subscripción
Premium

