**1.Este desafío debe ser resuelto de manera grupal con un máximo de 3 integrantes. 1. Dado el enunciado del desafío ¿Qué elementos debería tener esta iniciativa para considerarse startup y no emprendimiento?**

BOTICAPP conecta a farmacias de barrio y usuarios en una multiplataforma en la cual, mediante la tecnología de geolocalización de google maps (google API), el usuario podrá usar un buscador, encontrar el medicamento que requiere en su farmacia de barrio más cercana con un stock actualizado en tiempo real, realizar la compra de manera fácil y elegir si retirar en farmacia o despacho a la puerta de su hogar.

En su versión PREMIUM se podrá acceder a tips y datos de salud además de un completo vademécum con todas las definiciones medicas actuales y un practico asistente que te recuerda el horario de tus medicamentos y cuando se están agotando para que puedas volver a comprar.

**2.** **Describa el ciclo de vida de una startup y qué haría en cada fase con la iniciativa**

**descrita, a fin de transformarla en una.**

1. **Pre seed :** Definición de problema, posibles soluciones, desing thinking, de funciones de plataforma, formación del equipo inicial de trabajo,

Definicion de Roles

* CEO Álvaro Barahona
* COO Ignacio Espinosa
* CMO Pascale Camus
* CTO Claudio Bahamonde
* Tech lead Francisca Rodríguez
* UX/UI Camilo Martínez

1. **Etapa inicial :** Desarrollar el prototipo de la app para arrancar con la marcha blanca en un mercado pequeño, como Curacaví, para hacer los primeros testeos del MVP,obtener métricas de uso, feedback y validación de clientes para ejecutar las correciones correspondientes al producto.
2. **Etapa temprana :** Expandir operaciones a localidades cercanas a Curacaví , Casa blanca, la “V Región-Costa” ,aprovechando la mayor cantidad de farmacias de barrio en estos sectores en contraparte con las farmacias de grandes cadenas.
3. **Etapa de crecimiento:** Postulación a capitales CORFO o capitales semillas para fomentar consolidación en la zona costera de la V Región y evaluación de expansión al mercado metropolitano. Implementación de funcionalidades PREMIUM.
4. **Etapa de expansión:** Búsqueda de ángeles inversionistas y consolidación a nivel nacional . Búsqueda de capital de riesgo para potencial expansión a los mercados de Perú o Colombia.
5. **Etapa 5 “exit” :** Buscar venta del negocio a plataforma de delivery.

**5. De acuerdo a las alternativas de modelos de negocio revisadas en la lectura ¿Cuál sería el modelo más adecuado para esta startup y por qué?**

Frente al problema propuesto hemos decidido como equipo que el modelo freemiun-premium es el modelo de negocio más adecuado para la startup , toda vez que la principal fuente de ingreso provienen de los pagos mensuales de las farmacias por el uso de la plataforma. Esto nos da la posibilidad de establecer una relación más estrecha con los usuarios por medio de funcionalidades complementarias que contribuyen a mejorar de manera sustancial su salud y calidad de vida.