

Integrantes: Natalia Campos, Carlos Leiva, Christopher Paredes, Adrián Ramos

Generación: 0050

Curso: Ruby on rails para startups

<div>PROBLEMAS</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Les cuesta moverse del domicilio a la farmacia.• Viven solo y tienen problemas para salir.• Poder saber si existe el medicamento antes de ir a comprar.• Poder cotizar entre diferentes medicamentos de manera fácil.• Saber que farmacia está abierta y sí tienen el medicamento requerido.• Saber que medicamentos requieren receta.</div>	<div>SOLUCIÓN</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Permitir pedidos de delivery y retiro en local.• Permitir diferentes formas de pago.• El stock lo administra cada farmacia, por lo tanto, se evita el problema de existencia.• Pagar precios razonables directamente desde la web.<div>Conocer todas las farmacias de turno del sector.</div><div><ul style="list-style-type: none">• Conocer los productos y stock de cada farmacia.• Tener un perfil de usuario donde pueden crear su "lista de compra frecuente" de los medicamentos que suelen usar.</div></div>	<div>PROPUESTA DE VALOR</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Se da facilidad a adultos mayores y personas con discapacidad a poder acceder de forma más cómoda a medicamentos sin receta, a mejores precios y stock por medio de una APP/WEB de fácil uso.• Las farmacias pueden publicar ofertas y servicio de puntos para lograr la lealtad del consumidor.• Opción de servicio de delivery propio.• Propuesta de información de promociones de farmacias en tiempo real.• Envío de correos informativos sobre los productos tomando en consideración el interés de los usuarios.</div> <div>CONCEPTO CLAVE</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Los medicamentos te llegan seguros al domicilio y cumplen con la normas de preservación mejor que plataformas como Rappi, que además entregan otros deliverys.</div>	<div>VENTAJA COMPETITIVA</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Es amigable y cercana con el usuario porque considera la usabilidad.• Opción de tener comunicación con la farmacia.• Seguridad y confidencialidad.• Servicio de atención al cliente dedicado – chatbot.• Blog de consejos - Preguntas frecuentes con apoyo de farmacéuticos.• Feedback del usuario con la farmacia.</div>	<div>SEGMENTO CLIENTES</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Personas sin disponibilidad de tiempo.• Personas de 3era edad.• Personas con discapacidad.• Personas que quieran que le lleven el producto a la casa.</div>
<div>ALTERNATIVAS EXISTENTE</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Farmacias que tienen el servicio de delivery (por ejemplo Uber).• Particulares que cobran para realizar la entrega.</div>	<div>MÉTRICAS CLAVES</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Cantidad de venta a través de la aplicación.• Cantidad de farmacias registradas.• Cantidad de usuarios que se crean un perfil y generan una lista de compra frecuente.• Los sectores de el mapa que más consumen el servicio.</div>		<div>CANALES</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Carteles pegados en puntos estratégicos.• que contengan un QR además de la web.• Farmacias adheridas.• Autoridades que promuevan el uso.• En el diario o noticias en la televisión.• El boca a boca de la gente.• Redes sociales.</div>	<div>EARLY ADOPTER</div> <div><ul style="list-style-type: none">• Personas con problemas de movilidad y tercera edad que necesitan un apoyo.</div>

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Pago de inicio de actividades.
- Pago de la patente.
- Pago del hosting.
- Pago de los desarrolladores web.
- Costos de oficina general.

ESTRUCTURA DE COSTOS

- Reparto a domicilio.
- Inversión pública.
- Recargo por usar el servicio.
- Recargo de parte de las farmacias, su inscripción y el uso de la plataforma.
- Costo de preferencia al momento de sugerir la farmacia.