

Canvas MVP

Project name:

chatFARMA

Made by:

**Matheus e
Gabriel Alencar**

Start date/time:

End date/time:

4. Customer Engagement ❤️

Notificações para os clientes com o aviso e sobre os malefícios de interromper o tratamento;
Descontos para a compra do remédio na farmácia caso ele queira comprar antecipadamente(melhorando o fluxo de caixa do estabelecimento);
Melhora no tratamento caso o paciente esteja sendo acompanhado por uma clinica medica ou de tratamento por exemplo.

1. Your Customer Segment 👤

Idosos com doenças crônicas;

Pacientes de clínicas de tratamento de alcoolismo, traumatismo, hormonais etc.

2. Value Proposition 📁

Com o chatFARMA , farmacêuticos e médicos podem gerenciar o uso de medicamentos de seus pacientes de maneira simples. Cadastrar o paciente, adicionar os medicamentos comprados e configurar lembretes para quando os remédios estiverem acabando. Os pacientes receberão lembretes diretos no WhatsApp, garantindo que eles não esqueçam de tomar seus medicamentos e mantenham a adesão ao tratamento.

3. Channel(s) 🚚

Atráves das farmácias onde o fluxo dos remédios é maior e após pelas clinicas;

O Chat funcionará através do canal digital do Whatsapp.

5. Riskiest Assumption(s) 💣

Idosos terão o hábito de verificar suas mensagens?

Confiarão nas mensagens?

Farmácias verão benefício e conseguirão coletar os dados dos clientes de forma segura devido a LGPD?

6. Experiment Format 🧪

Aplicaremos o MVP na farmácia de um dos integrantes do Grupo e rodaremos por 21 dias, analisando e fazendo melhorias semanalmente.

7. Scenario / Workflow 🔄

- O farmacêutico verifica a necessidade do cliente e então sugere a ele a plataforma, explicando os benefícios e que não há custo.
- O cliente passa os dados fundamentais ao estabelecimento como Nome, Idade, CPF, Endereço, Numero de telefone e Whatsapp.
- Após o cadastro o cliente recebe uma mensagem de boas vindas.
- Quando os medicamentos do paciente estiverem para vencer em 15, 7, 3 e 1 dia será enviadas mensagens pelo Whatsapp para que ele esteja ciente.

8. Metrics 📊

Quantidade de respostas das mensagens;
% de aumento nas receitas compradas com adiantamento;
Aumento na recorrência dos remédios;

9. Success Criteria 🏆

Diminuir em 20% o numero de receitas compradas em atraso.

10. Results 📊 A FAZER

What are the qualitative and / or quantitative results of your experiment?

11. Learnings & Insights 🔑 A FAZER

What are your key learnings?

What are your key surprises?

Did you get enough results?

What do they tell you about your Riskiest Assumption(s)?

VALIDATED

INVALIDATED

INCONCLUSIVE

12. Next steps 🚦

Implementar os primeiro passos da página WEB.