

Business Canvas

Key Partners -Eczacılar	Key Activities -Eczacıların ilaç deposunda bulamadıkları ürünleri diğer eczanelerde veya ilaç firmalarında daha hızlı bir şekilde bulmasına yardımcı olacak. -Üye kayıt sadece Eczane sahibi olan kişilere verilen kod ile eczanesini bu sisteme kayıt yaptırabilecek. -Son kullanma tarihi yaklaşan ürünlerini diğer eczanelere satarak ilaç israfını azaltacak ve eczanelerin kar marjını arttıracak.	Value Proposition -Eczacıların diğer eczanelerdeki ilaçları arayıp bulması için tasarlanan site. -Üye kaydı yaparak alacağı ürünleri ecza deposundan daha ucuza diğer eczanelerden temin edebilecekler. -Bu site sayesinde ilaç satışlarının hızlı bir şekilde yapılıp kar elde edilebilmesi sağlanacak.	Customer Relationships -Sık sorulanlar sayfasını detaylandırıp, gerektiği takdirde telefon ile iletişime geçilecek.	Customer Segments -Eczaneler
	Key Resources -Yazılımsal gereksinimler. -Donanımsal gereksinimler.(Server) -Oluşturulacak web sitesinin reklam ve logosunun hazırlanması.		Channels -Eczane veya firma sahipleri ile yüz yüze veya telefon ile konuşarak. -Facebook vb. sosyal medya reklamları. -Google Adwords reklamı.	
Cost Structure -Server alımı. Sitenin tanıtımı için yapılacak reklam ücreti.		Revenue Streams -Üyelik ücretsiz olacak. -İlan başına veya satıştan belirli bir komisyon alınacak.		