



**Universidad del Sureste
Escuela de Medicina**

Taller del Emprendedor

Presenta

Álvarez Gordillo Janeth Araceli

Gordillo Abadia Anel Gpe

Hernández Zapata Anelhy Jassmín

7to. Semestre Grupo: A

Docente

Rodríguez Alfonzo Myrelle Erendira

Comitán de Domínguez, Chiapas

Octubre 2020

Una de las muchas cualidades de nuestro modelo de negocio es la autonomía ya que uno de los fines de nuestro producto es que los adultos mayores puedan llevar acabo y de manera correcta la administración de su medicamento que se les haya sido indicado, además de la disminución de efectos adversos que este prevendría, puesto a que si administra de manera correcta habría menos interacción medicamentoso y por ultimo seria algo diferente e innovador por el diseño que este tendría, ya que se enfoca en lo creativo, llamativo, etc.

El mismo producto seria comercializado de manera directa e indirecta ya que tendría la finalidad de distribución en mercados comerciales, farmacias y al mismo tiempo podrían adquirirlo en nuestro loca donde además ahí ofreceríamos cumplir con las necesidades propias es decir cumpliríamos en diseñar y adaptar pastilleros para necesidades individuales ya sea discapacitadas o adultos mayores.

Por lo tanto, este producto otorga muchos beneficios y ventajas para el grupo de edad ya mencionado ya que en ese se centrara nuestra imagen y prestigio de la empresa.

Segmentos de trabajo:

Principalmente este producto va dirigido el grupo de adultos mayores, así mismo las personas que tienen discapacidad

Propuesta de valor:

Este producto se comercializa en masa de manera indirecta entre comprador-vendedor en los supermercados, empresas, catálogos, farmacias y de manera directa a través en nuestra distribuidora

Canales:

Nuestra empresa se comunica mediante de anuncios en periódicos, revistas, folletos, redes sociales.

Relaciones con clientes:

Directo en donde pueden adquirir nuestro producto en nuestra empresa

Indirecto: Que los adquieran el producto en las empresas con las exista convenio

Fuente de ingreso:

Inversión propia con un margen de utilidad de 50% por producto, es decir nuestro producto se dará a distribuir ya que la ganancia seria del 50% se ganaría aproximadamente 40 pesos de cada producto.

Recursos clave:

Inversión propia tomada en nuestros ahorros.

Actividades clave:

La promoción de nuestro producto se dará a conocer mediante documentación que se pueda compartir mediante plataformas que tengan información las ventajas y beneficios del producto.

Asociaciones clave:

Alianzas estratégicas serían empresas como Aurrera, Sams, Walmart, Farmacias en general.

Estructura de costos:

Nuestro producto se dará a vender a los distintos centros de comercio con un costo de 80 pesos al distribuidor sin embargo el comprador decidirán