



**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***

## **MODELO DE NEGOCIO**

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 medicamentosa 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 local 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 centrará 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 serian 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 decidirá su precio en su local u empresa para obtener su ganancia.