

Sem título *

Parceiros Chave

Distribuidores: Parcerias com distribuidores de medicamentos e produtos para saúde. Laboratórios farmacêuticos: Parcerias com laboratórios para obter melhores condições de compra. Seguradoras: Parcerias para oferecer planos de saúde e outros serviços financeiros.

Atividades Chave

Compras: Negociar com fornecedores e garantir a melhor condição de compra.

Gestão de estoque: Controlar o estoque de medicamentos e produtos para evitar rupturas.

Atendimento ao cliente: Oferecer um atendimento de qualidade e personalizado aos clientes.

Marketing: Divulgar a farmácia e seus produtos através de diversas ferramentas de marketing.

Recurso Chave

Equipe qualificada: Farmacêuticos,

Proposta de Valor

Amplo sortimento de medicamentos: Oferecer uma variedade de medicamentos e produtos para saúde. Atendimento personalizado: Oferecer um atendimento personalizado e qualificado por farmacêuticos. Serviços farmacêuticos: Oferecer serviços como aferição de pressão arterial, testes rápidos e orientação farmacêutica. Produtos de marca própria: Desenvolver produtos de marca própria para aumentar a margem de lucro.

Relação com o cliente

Atendimento personalizado: Oferecer um atendimento personalizado e próximo aos clientes.

Canais

Loja física: Localização estratégica para facilitar o acesso dos clientes.

Redes sociais: Utilizar as redes sociais para divulgar produtos, promoções e informações sobre saúde. Aplicativo: Desenvolver um aplicativo para facilitar o pedido de medicamentos e a marcação .

Segmentos de Mercado

Clientes regulares: Pessoas que buscam medicamentos de uso contínuo e produtos de higiene pessoal. Clientes ocasionais: Pessoas que buscam medicamentos para tratar doenças específicas. Idosos: Pessoas com idade avançada que necessitam de cuidados especiais.

atendentes e outros profissionais qualificados.

Estoque de medicamentos: Manter um estoque organizado e atualizado de medicamentos.

Tecnologia: Sistema de gestão de estoque, caixa e atendimento ao cliente.

Localização: Um local de fácil acesso e com estacionamento.

Estrutura de Custos

Aluguel: Aluguel do imóvel. Salários: Salários dos funcionários. Estoque: Compra de medicamentos e produtos. Marketing: Investimentos em marketing e publicidade. Impostos e taxas: Pagamento de impostos e taxas.

Fontes de Renda

Venda de medicamentos: Venda de medicamentos de marca e genéricos. Venda de produtos de higiene pessoal: Venda de produtos de higiene pessoal, cosméticos e perfumaria. Serviços farmacêuticos: Cobrar por serviços como aferição de pressão arterial, testes rápidos e orientação farmacêutica.