



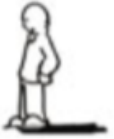






<p><b>Asociaciones Clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cooperativa de Droguerías</li> <li>• Proveedores</li> </ul>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Compra y venta de medicamentos.</li> <li>• Fidelización de clientes a través de la planeación de nuevos productos y servicios según sus necesidades</li> <li>• Conocimiento de la competencia</li> <li>• Capacidad de expansión</li> </ul>	<p><b>Propuesta de Valor</b> </p> <p>“FIDELIZACION”, como eje clave,</p> <p>Más de 30 años de experiencia en la comercialización de medicamentos al detal, dispositivos médicos y productos para el cuidado personal, con el fin de satisfacer estas necesidades en la comunidad de Engativá – Bogotá, gran capacidad de flexibilidad para adaptarse a las necesidades de sus clientes</p>	<p><b>Relaciones con los Clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gran capacidad de escucha sobre las necesidades y expectativas de los usuarios.</li> <li>• “Venta Consultiva”, que aporta valor a la experiencia de compra de cada uno de los grupos de usuarios, en términos de conocimiento de sus necesidades específicas, en cuanto a productos y asesoría.</li> </ul>	<p><b>Clientes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Residentes de los barrios de influencia de la droguería.</li> <li>• Estudiantes de colegios y otras instituciones educativas del sector.</li> <li>• Ejecutivos / Trabajadores de la zona.</li> <li>• Transeúntes de paso</li> </ul>
	<p><b>Recursos clave</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recurso Humano Profesionalizado en el área de manejo integral de droguerías</li> <li>• Comunicación efectiva entre droguería – clientes.</li> <li>• Tecnológicos</li> <li>• Físicos</li> </ul>		<p><b>Canales</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entregas a domicilio en el área de influencia.</li> <li>• Comunicación efectiva sobre las demandas de los clientes y evaluación de las amenazas del entorno, para detectar las oportunidades de necesidades de clientes futuras la interacción con grupos de interés y la sociedad, la planeación de nuevos productos y servicios y la exploración de alternativas para mejorar la sostenibilidad financiera .</li> </ul>	
<p><b>Costes</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantenimiento de infraestructura</li> <li>• Publicidad</li> <li>• Costos de capacitación de recurso humano</li> </ul>		<p><b>Ingresos</b> </p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas de medicamentos</li> <li>• Ventas de otras líneas de productos</li> </ul>		