MÓDULO 17 · GUÍA PRÁCTICA

Cuenta y suscripción: saber qué puede utilizar tu farmacia

Aclara qué tienes disponible y dónde resolver lo que falta para poder trabajar con el asistente.

PARA QUIÉN

Usuarios de MediaValue para conocer su contexto; titular para revisar necesidades y decisiones de contratación.

Empieza con esta consulta

¿Qué funcionalidades de MediaValue tengo disponibles con mi usuario y cuáles no están activas en mi farmacia?

Antes de empezar

- Conexión activa con la cuenta correcta de MediaValue.
- Consultar las condiciones vigentes en el momento de utilizarlas.
- Necesidades concretas de la farmacia antes de comparar planes o complementos.

Cómo usar esta guía

Elige una consulta, cambia lo que aparece entre corchetes y continúa la conversación. No necesitas memorizar las frases ni usar todos los ejemplos a la vez.

Las consultas leen información. Los análisis ayudan a interpretarla. Preparar una acción permite revisar el cambio. Ejecutar una acción da una orden concreta: comprueba el resultado y las confirmaciones que correspondan.

La disponibilidad depende de los módulos de tu farmacia, tu rol y las herramientas activas en la conexión. Los ejemplos describen qué pedir; no son resultados ya ejecutados.

Base: catálogo MCP de MediaValue (02.11.2026). Fuentes y estado de pruebas: dossier de producción.

CONSULTAR · ENTENDER · ACTUAR

Consultas para copiar

01 Identificar mi contexto

CONSULTAR

Dime con qué usuario, rol y farmacia estoy conectado a MediaValue.

Qué recibirás. Identidad de la sesión y rol disponible.

Comprueba. Comprueba que la cuenta corresponde a la farmacia con la que quieres trabajar.

02 Saber qué puedo utilizar

CONSULTAR

¿Qué funcionalidades de MediaValue tengo disponibles con mi usuario y cuáles no están activas en mi farmacia? Explica las limitaciones concretas que consten.

Qué recibirás. Módulos disponibles, no incluidos y complementos activos.

Comprueba. La disponibilidad depende del plan y del usuario; no prometas una acción solo porque exista en un catálogo general.

03 Revisar la suscripción

CONSULTAR

¿Qué plan tiene mi farmacia, en qué estado está y cuándo termina la prueba o se renueva?

Qué recibirás. Plan, estado, ciclo y fechas que constan.

Comprueba. Usa los datos vigentes devueltos, sin extrapolar una fecha ni interpretar automáticamente un problema de pago.

CONSULTAR · ENTENDER · ACTUAR

Consultas para copiar

04 Ver los asientos

CONSULTAR

¿Quién ocupa los asientos de la suscripción de nuestra farmacia y cuántos quedan libres?

Qué recibirás. Asignación y disponibilidad de asientos.

Comprueba. Consultar no asigna ni retira asientos; esa gestión se hace en la intranet.

05 Comparar según necesidades

ANALIZAR

Compara los planes actuales de MediaValue para estas necesidades: [necesidades]. Usa sus prestaciones y precios vigentes e indica qué información falta.

Qué recibirás. Comparación de planes basada en los datos actuales.

Comprueba. No elijas solo por precio; relaciona lo incluido con las necesidades concretas y no inventes prestaciones.

06 Conocer los complementos

CONSULTAR

Enséñame los complementos y productos de MV Store y señala cuáles tenemos activos, cuáles son gratuitos y cuáles requieren contratación.

Qué recibirás. Catálogo y estado disponible por producto.

Comprueba. Distingue complementos activables de servicios o packs; activo no aplica del mismo modo a todos.

CONSULTAR · ENTENDER · ACTUAR

Consultas para copiar

07 Revisar compras y pagos

CONSULTAR

Muéstrame las compras y pagos de nuestra farmacia en MV Store, con producto, importe, estado y vigencia disponibles.

Qué recibirás. Transacciones registradas.

Comprueba. Una transacción no es necesariamente una factura descargable; no prometas un documento que no devuelve la consulta.

08 Llegar a la pantalla adecuada

CONSULTAR

Dame el enlace de MediaValue donde puedo gestionar [suscripción, tienda o transacciones].

Qué recibirás. Acceso a la pantalla correcta.

Comprueba. Abrir una pantalla no realiza cambios ni amplía los permisos del usuario.

09 Preparar una solicitud de demo

PREPARAR UNA ACCIÓN

Localiza [complemento] en MV Store y prepara una solicitud de demostración. Enséñame el producto elegido y espera mi confirmación antes de enviarla.

Qué recibirás. Producto identificado y solicitud preparada.

Comprueba. Solicitar una demo contacta con el equipo comercial y no supone comprar ni activar el producto.

DEL PRIMER PROMPT AL RESULTADO

Continúa la conversación

Estos son turnos sucesivos que puedes adaptar. Las respuestas se obtienen de los datos de tu farmacia; aquí no se simulan resultados.

Paso 1

Dime qué funciones tengo disponibles en MediaValue y cuáles faltan para [necesidad concreta].

Paso 2

Compara las opciones actuales que permiten cubrir esa necesidad, con sus condiciones disponibles.

Paso 3

Dame el enlace para revisar la opción [elegida] en la intranet; conserva cualquier solicitud de demostración como borrador hasta que la confirme.

Una práctica para esta semana

Comprueba tu cuenta, una funcionalidad disponible y una limitación concreta, y localiza la pantalla donde se gestiona.

Sabrás que está bien cuando…

Distingues el acceso del usuario, lo incluido en el plan y los cambios que requieren entrar en la intranet.

Qué conviene tener claro

- Planes, precios y condiciones deben consultarse en el momento; no se fijan como datos permanentes de la guía.
- El conector consulta asientos y suscripción, pero cambiarlos o pagar requiere la intranet.
- Solicitar una demostración envía una petición comercial; no compra ni activa un complemento.
- Tener un enlace a una pantalla no significa que todas sus operaciones estén disponibles desde el asistente.