

**Nombre de la alumna:**

Anayanci Fúnez García

**Nombre del profesor:**

Lic. Magner Joel herrera

**Licenciatura:**

9no. "A" De Licenciatura En Enfermería Escolarizado.

**Materia:**

Taller del emprendedor

**Nombre del trabajo:**

“proyecto de enfermería”

Frontera Comalapa, Chiapas a 21 de junio del 2020

## **IDEA DE EMPRENDIMIENTO: “Farmacia y centro de atención de servicios de enfermería”**

**JUSTIFICACIÓN:** mi idea de gestionar una farmacia y brindar atención de servicios de enfermería lo elegí de esta manera ya que muchas personas requieren de dichos servicios y que más mejor que un centro de atención de enfermería proporcionando ciertos cuidados de enfermería y a la misma vez una farmacia para que puedan también comprar lo que necesiten con base a medicamentos o materiales de curación e insumos para poder tener a su alcance lo que se requiera.

**VISIÓN:** nuestra visión es principalmente ayudar a la ciudadanía poniendo a su alcance los servicios de enfermería y farmacia para proporcionar los medicamentos, material de curación, insumos, cuidados de enfermería, con personal capacitado para brindarles una mejor calidad y satisfacción en todas las intervenciones que requiera en tal de lograr su pronta mejoría.

**MISIÓN:** La misión de nuestra farmacia y atención de servicios de enfermería es ponernos a la orden de la población con todos nuestros servicios a su alcance y poder lograr que la población pueda tener una buena atención de calidad y más que nada lograr la mejoría en los cuidados que ellos necesiten.

### **VALORES:**

**Respeto y confidencialidad:** fomentar un trato digno con las personas y pacientes con la finalidad de que ellos se queden satisfechos con nuestros servicios y además siempre ante cualquier cuidado realizado de alguna patología tener ese secreto de confidencialidad para nuestros pacientes.

**Calidad:** satisfacer las necesidades de los clientes y pacientes.

**Comunicación y confianza:** lograr mantener un lazo de comunicación con las personas y con nuestros pacientes podernos comunicar de manera afectiva y lograr ganarnos su confianza para mejorar y dar buen trato en lo que nos requieran.

**Mejora continua:** hacer las cosas y mejorar en todo lo que vallamos a hacer en el transcurso de nuestro emprendimiento.

**Consumidores:** ponemos al alcance nuestros servicios para la población en general que requiera de productos e insumos económicos y a su alcance, con una variedad de precios accesibles a su bolsillo y con una atención de calidad y trato digno para toda la población.

**Análisis de la oferta:** más que nada nuestro proyecto se basa en que contamos con un centro de atención de servicios de enfermería con personal capacitado para poder ayudar a la población que requiera de dichos servicios y dando la accesibilidad a la vez en el mismo lugar una farmacia para poder abastecerse de lo que necesiten y aun precio muy accesible.

**Análisis de la demanda:** mi proyecto se basa principalmente en una farmacia y un centro de atención de enfermería que a mi idea sería un negocio en un lugar céntrico para que se mas renocible ante la población y brindar buen trato para que las personas que acudan a dicho negocio se lleven una buena impresión y tener así más clientes y general buenos resultados y pues al negocio en una escala del 10 al 100 le veo un 70 o 80 % de que pueda funcionar.

**Estrategias del servicio:** la idea de poner una farmacia se Basa más que nada en que la población pueda tener a su alcance la venta de medicamentos genéricos y de patentes lo cual permite mejorar la economía de la población brindado productos de calidad a un precio muy accesible y puedan abastecerse de lo que requieran y con base al centro de atención de enfermería de ello beneficiar a la población con nuestros servicios de calidad con profesionales de salud brindándoles un trato digno y cuidados de enfermería de calidad y así que ellos se sientan satisfechos de lo que nosotros le ofrecemos.

**Estrategia de distribución:** nuestros clientes más que nada tendrán nuestros servicios en dicho establecimientos las 24 horas del día y también dependiendo de la cantidad que requieran se les estará ofreciendo servicios a domicilio, por si por alguna circunstancia no pueden salir de sus hogares.

**Estrategia de venta del servicio:** el personal de la farmacia contara con el profesionalismo de conocer bien acerca de los medicamentos y todo lo que tenga que ver con productos de farmacia para brindarle a la población una excelente atención. Y con base al centro de enfermería contaremos con personal de enfermería capacitado para realizar dichas actividades y cuidados que nuestros pacientes requieran para que ellos se lleven una buena impresión de nuestros servicios.