

Nombre del alumno:

Jeu rumaldo morales López

Nombre del profesor:

Lic. Magner Joel herrera

**Licenciatura: 9° cuatrimestre “A” Lic. En enfermería
escolarizado**

Materia: taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Nombre del trabajo:

Proyecto de emprendimiento

6. Estudio de mercado

6.1-Consumidores:

dentro de nuestro servicio de trabajo de salud estamos otorgando productos de buena calidad encargados y elaborados por laboratoristas especiales para el mayor alcance de su salud y pronta recuperación por ello nos proponemos dar nuestro mayor esfuerzo a la clientela mejorar y especificar y evaluar nuestro productos y servicios en la mejoría

6.2-analisis de la oferta:

nuestra farmacia genera nuevos servicios a la población y productos de calidad estamos ubicados en 1av orte sur barrio Cuernavaca y también en en el centro dentro del mercado lo que la cliente adquiere con nosotros es una buena variedad de servicios y productos que contamos con ello en si con especialistas profesiones muy estudiados para ofrecer nuestros productos

6.3- análisis de la demanda:

según los datos obtenidos en nuestro negocio de servicios la demanda obtenida es zona centro con la cual carece la cliente buen servicio y productos con validez oficial

En cuanto a la farmacia de barrio Cuernavaca carece menor por lo mismo de la distancia que baja un menor servicio de un 75% de cliente

La espera de nuestro producto es desarrollar y ofrecer a la clientela las funciones necesarias para llevar acabo una demanda de tal producto y evadir sobre ella

Promover, ejercer y formar alcances de servicios totales al producto con fecha de caducidad que también cuenta

6.4-estrategias de servicio:

contamos con productos elaborados por especialistas de mayor alcance y profesionistas que conlleva una cierta dosis para el alcance de su salud

6.5 estrategia de distribución:

la distribución se hace por medios de vehículos de gran mejora con parte de refrigeración para que no echen a perder los productos de tal manera que generan cambios por demanda de la empresa si algún producto viene mal considerando la confianza de la clientela

6.6- estrategia de venta del servicio:

me otorgo como buen vendedor y buen enfermero para capacitar mi familia con buena calidad de farmacos y servicios médicos que generen ingresos y egresos y dividir ciertas partes en si los apagues apartando el sueldo base de los productos con tal manera de salir adelante día a día y contar con mas enfermeros que quieran emprender una buena etapa y brindar un servicio de salud en generacion en generacion.