



Armando Ernesto Constantino Ventura

MAGNER JOEL HERRERA ORDOÑEZ

LIC. EN ENFERMERIA

TALLER DEL EMPRENDEDOR

PASIÓN POR EDUCAR

Proyecto:

“Estudio de mercado.”

Frontera Comalapa, Chiapas a 21 de junio del 2020

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1 CONSUMIDORES:

Mi empresa de enfermería está enfocada a todo tipo de pacientes que requieran curaciones a domicilio especialmente a pacientes diabéticos, hipertensos o que sufren alguna intervención quirúrgica.

6.2 ANALISIS DE LA OFERTA:

Mi empresa la pienso instalar en un local que esta cercas del centro de la ciudad para así exista mayor demanda y si se requieren cuidados a domicilio ir a realizarlos porque es lo principal para el paciente.

6.3 ANALISIS DE LA DEMANDA

90 %.

6.4 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO:

Consiste en brindar cuidados de enfermería a domicilio a toda la población con el fin de que el paciente tenga esa comodidad estando en su casa y bridar los cuidados y actividades con calidad y calidez.

6.5 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION:

- 1.-Ser puntual al realizar el servicio.
- 2.-tratar a paciente con calidad y calidez.
- 3.-ser responsable

4.-realizar las actividades y cuidados a un precio accesible.

6.6 ESTRATEGIA DE VENTA DEL SERVICIO:

Principalmente seré yo quien empiece con mi empresa y conforme al tiempo se ira conformando con más personal.

Yo me hare cargo de mi empresa con mis conocimientos de enfermería en brindar cuidados e intervenciones de enfermería ya que tengo conocimientos para poder ser aplicados a los pacientes.