

NOMBRE DEL ALUMNO:

Wendi Pérez Zunun

NOMBRE DEL PROFESOR:

Magner Joel Herrera

LICENCIATURA:

Enfermería

MATERIA:

Taller del emprendedor **EDUCAR**

NOMBRE DEL TRABAJO:

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO:

GESTIÓN DE UNA FARMACIA Y SOCIEDAD DE ENFERMERÍA.

Frontera Comalapa, Chiapas a 21 de Junio del 2020

“VITAL SALUD”

JUSTIFICACIÓN:

Como profesional debemos de dar a conocer mediante la prevención y las practicas sobre el cuidado de la salud. Actualmente vivimos en una época en la cual van apareciendo un sin fin de enfermedades que desafortunadamente ha causado un alto nivel de mortalidad. Puesto que la sociedad vive a su manera sin pensar en las consecuencias y cuando se dan cuenta es demasiado tarde. Mi idea se basó en la gestión de una farmacia pero una diferente, que venda los producto a la comunidad a un precio accesible, que sea de beneficio para las personas con escaso recurso y al mismo tiempo ofrecer los servicios de enfermería creando una sociedad de enfermeros con el fin de dar un nuevo plan de trabajo para quienes quieran colaborar. Así los beneficiados seriamos ambos tanto el personal de enfermería como la sociedad.

MISIÓN:

Proporcionar las mejores ofertas a la sociedad, con productos de buena calidad y aun precio accesible para todos. Contaremos con el personal suficiente y capacitado para brindar los servicios de enfermería a la altura, que cumpla los requisitos necesarios para una atención de calidad, satisfaciendo todas las necesidades del cliente para brindarles confianza y seguridad.

VISIÓN:

Ser una empresa reconocida antes todos por sus productos y servicios. Que sea competente para otras empresas, posicionándose en un alto nivel, que haga diferenciar de otras por la calidad de sus servicios y del personal profesional de enfermería competente.

VALORES:

Calidad: Brindar servicios que satisfagan las necesidades del cliente.

Equidad: Tratar a todas las personas por igual sean de alto o bajos recursos.

Respeto: Tener consideración y valoración a la hora de interactuar con otras personas.

Seguridad: Proteger del riesgo de eventos adversos asistenciales que afecten a las personas y al medio ambiente.

Responsabilidad: Ser capaz de responder a una situación con seriedad y prudencia.

Compromiso: Desarrollar todas las actividades, enfocando el esfuerzo en brindar atención de calidad a los pacientes y familiares.

Eficiencia: Lograr los objetivos utilizando procesos y métodos que garanticen un trabajo de calidad.

OBJETIVO GENERAL

Implementar una empresa que ofrezca productos a un precio accesible, asimismo creando la oportunidad de ser una buena oferta de trabajo para enfermería.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Demostrar la calidad de nuestro servicio
- Crear empleo para enfermeros
- Conocer el funcionamiento industrial que nos permita obtener los productos de fuentes confiables.

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1 CONSUMIDORES:

Los productos y servicios que pretendo dar a conocer va enfocado al público en general, es decir desde niños hasta adultos, sean hombres o mujeres. Con el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas y proporcionar productos a un buen costo por lo que mi servicio está a disposición de todos.

6.2. ANALISIS DE LA OFERTA

Actualmente la comunidad realiza sus compras en las tiendas del centro del municipio constituyéndose así un factor importante en el mercado, ya que permite obtener la atención del cliente por su buena localización, aproximadamente el 30% de la población adquiere sus productos en dichas farmacias por lo que sería un buen sitio para implementar mi negocio ya que aparte brindaría los servicios de enfermería que no todas las farmacias se asocian a este negocio.

6.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Según las investigaciones realizadas en el municipio el 30 % realizan sus compras en las farmacias cercanas al centro, el 25 % realiza sus compras en consultorios privados y el 10% en establecimientos de negocios pequeños. Al obtener esta información nos brinda un buen espacio dentro del mercado ya que la mayoría de las personas realizan sus compras en las farmacias en una localidad accesible, además de que contaríamos con servicios de enfermería que sería un buen punto a nuestro favor ya que con estó venderíamos mucho más.

6.4 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO

Los medicamentos a la venta serán genéricos y de patente, los materiales serán de la mejor calidad con una variedad de precios para estar al alcance de su bolsillo. Los servicios se harán con toda la seguridad posible y personal capacitado con una disponibilidad de 24 horas.

6.5 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.

Contaremos con servicio a domicilio para quienes requieran una atención especial y al mismo tiempo cuidar la integridad de su paciente. Por otro lado también contaremos con vehículos para trasladar pacientes desde su domicilio hasta nuestras instalaciones, de igual manera para transportar productos que requiera a domicilio.

6.6. ESTRATEGIA DE VENTA DE SERVICIO.

Estarán a su disposición personal de enfermería capacitado, con especialidades en distintas áreas tanto para laborar en la farmacia como para brindar cuidados a los pacientes, esto con el propósito de que se dispongan los conocimientos suficientes sobre todos en los medicamentos que tenemos a la venta y brindar una atención de la mejor calidad.