



Nombre del alumno:

Rocio del Carmen Vázquez Mejía

Nombre del profesor:

Magner Joel Herrera

Licenciatura:

Enfermería 9 cuatrimestre

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

Proyecto

“farmacia”

Frontera Comalapa, Chiapas 4 de julio del 2020

INTRODUCCIÓN

Una farmacia es uno de los tipos de negocios más necesarios con los que debe contar un barrio ya que es ella el único negocio donde se pueden conseguir algunos tipos de medicamentos de gran importancia para la cura de determinadas complicaciones médica, Se conoce como farmacia al establecimiento en el cual se venden diferentes tipos de productos relacionados con la salud, especialmente medicamentos y otros productos como de cosmética, elementos de higiene, etc. Todos estos productos son hoy en día complementados, en las grandes farmacias, con productos no necesariamente relacionados con la farmacéutica tales como golosinas, bebidas, productos comestibles, piezas de indumentaria menor, perfumes y otros elementos. Generalmente, los productos que están exhibidos en góndolas son aquellos que no necesitan receta o que son de venta libre, mientras que los medicamentos que sí la requieren suelen ser provistos por especialistas que deben verificar la receta u orden del médico antes de entregarlos. Finalmente, una farmacia también puede ser utilizada como un centro de atención para primeros auxilios, contando en tal caso con el equipo para tomar presión, para aplicar inyecciones, etc. La profesión farmacéutica debe estar siempre dirigida al servicio de las necesidades de la sociedad y de los pacientes siempre con la finalidad de recuperar y mantener una buena salud.

Farmacia

Justificación:

En el barrio agua zarca de frontera Comalapa no cuenta con una farmacia y las tiendas que hay no tienen medicamentos ,que en realidad son muy indispensables porque estamos hablando de salud y es esa la razón de poner una farmacia y tener medicamentos al alcance de las personas.

Misión:

Ser la mejor empresa que propicie servicios farmacéuticos que está comprometida con la salud y mejorar la calidad de vida, sobre todo lograr satisfacción de las necesidades de los ciudadanos.

Visión:

Ser una farmacia reconocida por su liderazgo con la mejor imagen y ética en nuestra labor con la alta calidad en los servicios y brindando mayor soporte a nuestros usuarios ofreciéndoles un trato cordial y respetuoso.

Valores:

- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Ética
- ✓ Humanidad
- ✓ Compromiso
- ✓ Lealtad a nuestra misión
- ✓ Respeto de normas y políticas

Objetivos:

Objetivo general: concientizar a las personas que se auto medican y explicar el peligro que se exponen al auto medicarse.

Objetivo específico:

- ✓ Identificar los fármacos que más utilizan para la auto medicación

ESTUDIO DE MERCADO

Consumidores

Un negocio como una farmacia los consumidores serán las personas que viven en el barrio, y así poder satisfacer sus necesidades con los mejores precios y de calidad

Análisis de la oferta y demanda

La gran mayoría de las farmacias hacen en definitiva lo mismo para atraer a sus clientes. La necesidad que tratan de resolver es fundamentalmente idéntica por lo que es posible estudiar la manera en que se comportan los distintos establecimientos para desarrollar su negocio.

Los precios de los medicamentos son los mismos, por lo que si la cuestión fuera el precio se centraría en artículos de parafarmacia o al menos no en especialidades farmacéuticas. Lo que va a llamar la atención es la composición de la oferta, el número de opciones y la calidad de la oferta. Es en este punto donde aparece la oferta gancho. Muchos son los clientes que se ven atraídos o repelidos por los precios de unos cuantos artículos y sin embargo la gran mayoría de los artículos no pueden ser comparados o no lo son, y los servicios que se puedan prestar dependen de las personas, del local y de los horarios. Es fácil que el cliente salga con la idea de que la farmacia es muy competitiva.

Naturalmente esta manera de posicionar la oferta es acertada, aunque insuficiente. Para poder ganar clientes y dinero habrá que diferenciarse.

Estrategia del producto

Anuncios en prensa o en radio, talleres, ofertas de productos, tarjetas de fidelización. La clave está en saber dónde están tus clientes para poder llegar a ellos.

Estrategia de Distribución

Lo primero que tendrás que hacer es crear un perfil de empresa en redes sociales como Facebook, Twitter o Instagram. Es importante que el perfil sea coherente con la imagen corporativa y que esté activo con publicaciones, comentarios y eventos para que se cree una comunidad de seguidores. El contenido de tu blog farmacéutico debe ser interesante y de fácil lectura para tus lectores. Puedes utilizar diferentes formatos, como los artículos, vídeos.

Etiquetado del producto

El objetivo de una etiqueta de medicamento es describirlo e identificarlo, contribuir a un uso óptimo y evitar errores de medicación, indicar el manejo y almacenamiento apropiados y permitir la localización del producto si se presentan problemas de cualquier tipo.

Descripción de la etiqueta

El objetivo de una etiqueta de medicamento es describirlo e identificarlo, contribuir a un uso óptimo y evitar errores de medicación, indicar el manejo y almacenamiento apropiados y permitir la localización del producto si se presentan problemas de cualquier tipo.

Promoción

- ✓ Registrarse en los Directorios de farmacias

Los directorios contienen listados de farmacias con los datos más importantes; como son la localización, los horarios, y los métodos de contacto.

- ✓ Participar en las redes sociales

Sabemos que algunas farmacias online no participan aún en las redes sociales. Estamos hablando de las redes sociales más famosas: Twitter y Facebook.

No hay necesidad de registrarse en todas las redes sociales del mundo. Hay que ser consciente que cada red tiene su tipo de público y su propio estilo.

- ✓ Tener un blog de farmacia

Sabemos que hay plataformas de blogs gratis como Blogger de Google y WordPress. Por lo tanto no tenemos excusa para no disponer de un blog relacionado con la farmacia.

Es conveniente como farmacia online, publicar artículos en el blog que tengan valor, que cubran una necesidad del paciente: No tenemos que hacer publicidad en la mayoría de artículos. Además el blog se retroalimenta con las redes sociales y viceversa, aparte de que permite generar una base de datos de clientes mediante los formularios de suscripción.

✓ **Publicidad convencional**

La televisión, la radio o las revistas locales o sectoriales.

✓ **Política de descuentos**

Prácticamente todas las tiendas recurren a los descuentos en épocas como la navidad o las rebajas de verano. Ayuda a atraer clientes y a fidelizar los existentes. Sin embargo no se puede hacer descuento en todos los medicamentos del seguro, tan sólo es posible hacer un 10% en los medicamentos sin receta.

Localización Del Negocio

Agua Zarca se localiza en el Municipio Frontera Comalapa del Estado de Chiapas México y se encuentra en las coordenadas GPS:

Longitud (dec): -92.145833

Latitud (dec): 15.635556

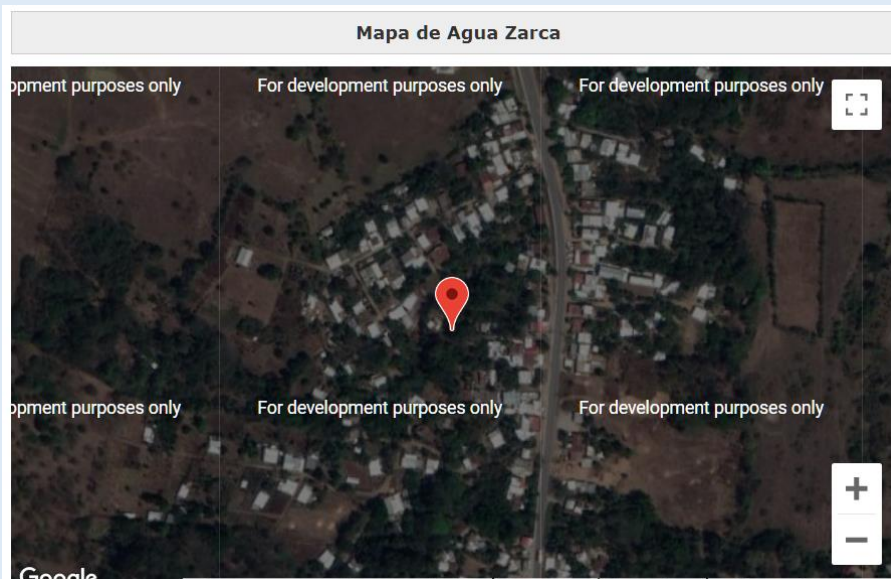
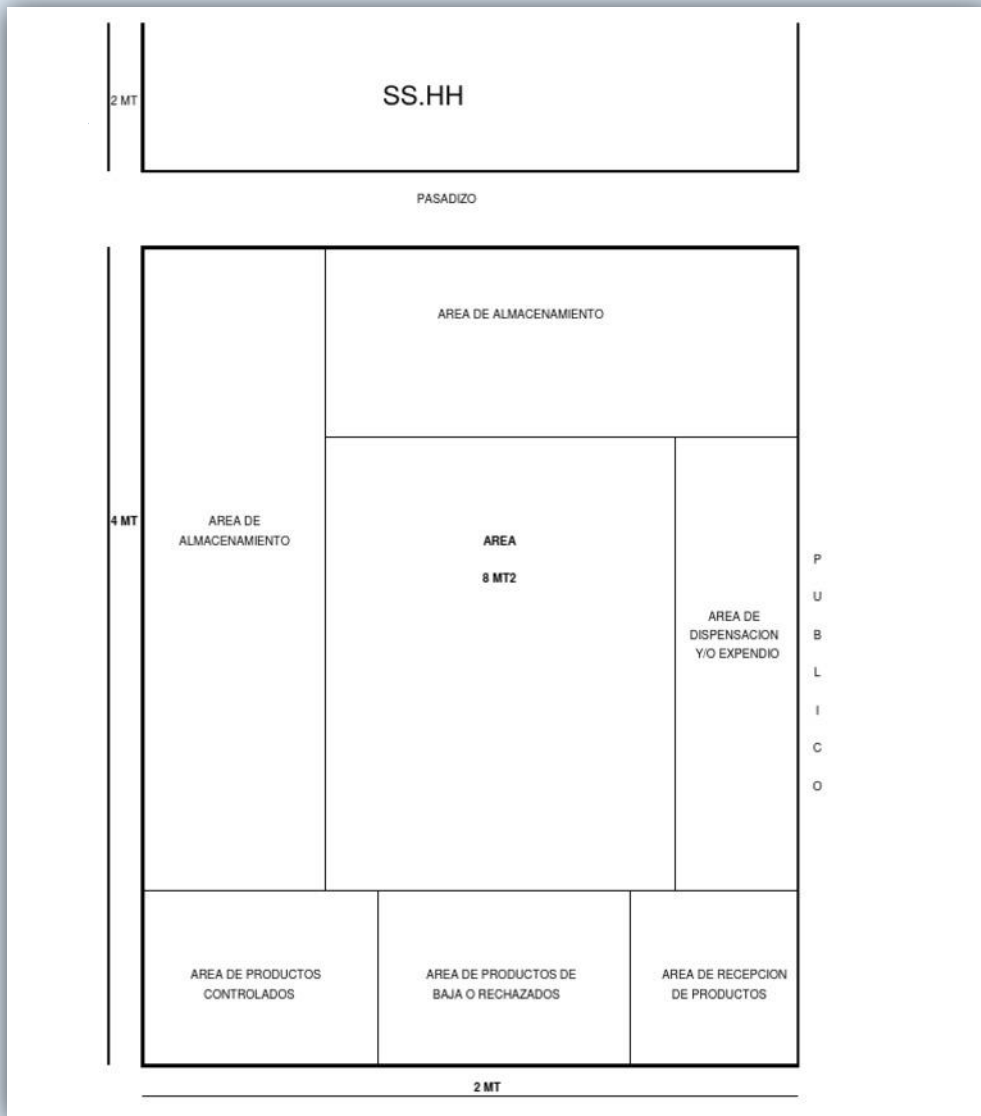


Diagrama De Distribución De Áreas De La Planta



Terreno: mide 8 metros de largo y 7 metros de ancho

IMAGEN CORPORATIVA

El color que está pintada la farmacia es muy importante ya que los colores reflejan demasiado los colores que tiene serán:

❖ **Blanco**

- ❖ El color blanco se asocia comúnmente a la pureza y la nobleza, y transmite a nuestro público sensación de sobriedad y luminosidad. A diferencia del negro, el blanco generalmente tiene una connotación positiva. Por todo ello se utiliza mucho en la comunicación comercial de productos relacionados con la salud.

❖ **Rojo**

- ❖ Es el color de la agresividad, la energía y la pasión. Quizá, el color más intenso a nivel emocional. Al tratarse además de un color que destaca por encima de los demás, es el adecuado para señalar una promoción.

❖ **Azul**

- ❖ Junto con el verde, es el color más utilizado en la Identidad Visual de la Oficina de Farmacia. El color azul simboliza la seguridad y la responsabilidad.

Slogan

"Sonreír a la vida es la mejor medicina"

Nombre del negocio

TU SEMPITerno. SAM

IMAGEN CORPORATIVA



PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCION

Producto: los fármacos que cuenta esta farmacia son de calidad y el mejor servicio con profesionales de la salud para así poder satisfacer las necesidades de los compradores.

Plaza: el negocio está ubicado en el barrio agua zarca municipio de frontera Comalapa a un costado del escultor.

Precio: en algunos casos, la empresa productora suele dar un precio sugerido a la tienda para que ésta asegure un margen de ganancia.

Promoción: Globos publicitarios, Caramelos personalizados, Calendarios de publicidad para una farmacia, llaveros y no dejando en cuenta las redes sociales radio, perifoneo

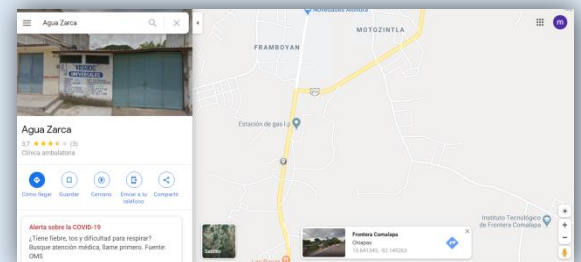
LOCALIZACION DEL NEGOCIO

Agua Zarca se localiza en el Municipio Frontera Comalapa del Estado de Chiapas México y se encuentra en las coordenadas GPS:

Longitud (dec): -92.145833

Latitud (dec): 15.635556

Los muñecos



Farmacia



GENERALIDADES

La farmacia debe de tener su oficina donde lleve el control administrativo es decir que hace falta y para mandar a pedir y el producto más vendible y el conteo de los productos (inventarios) para no tener perdidas

NECESIDADES DE LA OFICINA

Las oficinas pueden ser el lugar donde se desarrolle fundamentalmente la actividad de un negocio o pueden ser la carta de presentación del mismo, en cualquier caso, son espacios importantes en los que se pasa gran cantidad de tiempo.

Cada una debe estar adecuada a sus necesidades concretas, no obstante, hay una serie de elementos comunes que hacen de cualquier tipo de oficina, un lugar mejor para trabajar



- ❖ La estructura de la oficina está compuesta de 3 metros de largo y de 2 de ancho
- ❖ Cuenta con:
- ❖ 3 sanitarios
- ❖ Una sala de espera
- ❖ Una oficina con todo lo necesario

IDENTIFICACIÓN DE INSUMOS Y SUMINISTROS DEL NEGOCIO

Terreno: mide 8 metros de largo y 7 metros de ancho

Infraestructura: el negocio será elaborado de block, el piso de mosaico el techo será de losa, las puertas y ventanas de cortinas de acero y vidrio.

Mano De Obra: empleados serán

Gerente

2 que estén atendiendo

1 administrativo

Materiales: 4 estantes 2 mostradores 2 refrigeradores 3 computadoras

IMPACTO AL MEDIO AMBIENTE

Una farmacia no puede afectar mucho al medio ambiente ya que no se distribuye humo ni agua abundante, lo que si puede dañar es las bolsas de plástico donde se entregan los medicamentos y es por eso que evitar entregarlos en bolsa para cuidar el medio ambiente.