



Nombre del alumno:

Judith Andrea Córdova Ramos

Nombre del profesor:

Lic. Magner Joel Herrera

Licenciatura:

En enfermería

Materia:

Taller del emprendedor

Nombre del trabajo:

proyecto

farmacia

Estudio de mercado

Consumidores:

La farmacia está compuesta por el personal de enfermería que tienen conocimiento para poder vender productos de buena calidad, está a disposición a todo tipo de persona que necesite de un medicamento por alguna enfermedad sin importar la edad ni el sexo, siempre y cuando tenga un certificado médico.

Análisis de la oferta:

Existe en la comunidad solamente una farmacia, que está ubicado en la orilla de la colonia, así que las personas que viven en la entrada y el centro de la colonia tiene que caminar varias cuabras para llegar a la farmacia.

Análisis de la demanda:

Según los datos de esta encuesta obtuvimos que el 40% sería de beneficio porque les quedaría más cerca, un 20% les intereso los productos de buena calidad, un 25% les intereso la atención que les brindaríamos y un 15% les quedaría un poco más lejos.

Estrategia del servicio:

El personal de enfermería que trabaja en la farmacia está capacitado para vender los productos, se les brindara toda la atención que sea necesaria, los medicamentos son de buena calidad y el costo será lo económico posible ya estamos viendo mucho acerca de la economía.

Estrategia de distribución:

La distribución se hará con vehículos especialmente para hacerle llegar el producto hasta su domicilio, esto se hace con la finalidad de que cuando algún cliente no puede ir a recogerlo por razones personales, esto se hace con la finalidad de que no gaste más de lo requerido.

Estrategia de venta del servicio:

El personal de enfermería está sumamente calificado y profesional para que el cliente se sienta cómodo y en confianza, tiene los conocimientos necesarios para brindarle servicio de los medicamentos.