

**Nombre del alumno: Erika Pozo Escalante**

**Nombre del profesor: Lic. JOEL HERRERA**

**Licenciatura: enfermería**

**Materia: taller del emprendedor**

PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre del trabajo: Estudio de mercado**

## 6. ESTUDIO DE MERCADO

### 6.1 CONSUMIDORES

Mi negocio va dirigido a una comunidad donde realizando análisis es importante es te negocio ya que no hay una farmacia equipada, es entonces que mi farmacia va dirigida a todas las personas que requieran algún servicio de enfermería o que necesiten algún medicamento en especial. Realizaría investigación cual es el medicamento que más es recetado por el médico de la unidad médica, que medicamento consumen las personas que estén con un tratamiento y cuál es su consumo para así mi negocio tenga muy buenos resultados.

Realizaría estos estudios

De la Persona. Edad, sexo, nivel educativo, estrato socioeconómico y cultural.

Del Medicamento. Medicamentos consumidos, forma farmacéutica, dosis, frecuencia de consumo, duración de tratamiento, tipo de medicamento, indicación, consecuencias del consumo, fuente de obtención.

Del sistema de salud. Calidad del cuadro básico de medicamentos que oferta.

Para que así pueda brindarles un buen servicio a las personas de la comunidad.

### 6.2 ANALISIS DE LA OFERTA

En esta comunidad las personas siempre acuden a comprar sus medicamentos a frontera Comalapa o Chicomuselo al igual que cualquier servicio de enfermería cuando el equipo de salud no se encuentra laborando las personas siempre acuden a estos lugares ya mencionados anteriormente, es por eso sé que este negocio tendría buenos resultados ya que tendríamos todos los medicamentos disponibles y los servicios de enfermería al menos brindarle lo indispensable a las personas que requieran de este servicio. Ya que hay muchas personas que requieren de tratamientos en especial.

### 6.3 ANALISIS DE LA DEMANDA:

En opinión de la gente este negocio si funcionaria ya que la farmacia que este comunidad no cuenta con servicios de enfermería y en ocasiones no se encuentra los medicamentos o no se encuentra en servicio, también se compararía precio y tratar de que el medicamento este a un buen precio ayudando a la comunidad y ellos no viajen a estos lugares por sus tratamientos si no que en mi negocio puedan comprarlo. Ya que hay personas que tiene tratamiento de enfermedades crónico degenerativas el cual son los que más utilizan medicamentos.

### 6.4 ESTRATEGIAS DEL SERVICIO:

En este servicio trataríamos de vender medicamentos genéricos y de patentes el cual son medicamentos que más busca la gente pero también no me olvidaría que hay persona de bajos recursos que no pueden comprar estos medicamento el cual sabemos que son medicamentos de alto costo. Entonces pensando ellos también manejaría medicamentos similares. Buscando ayudar en la economía de las personas y poder brindarle el mejor servicio.

### 6.5 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Ya una vez teniendo mi farmacia pondría perifoneo ya que es el medio más utilizado en la comunidad trataría re realizar volantes de los medicamentos y servicios que cuentan la farmacia al igual pondría perifoneo en las comunidades vecinas y carteles de mi farmacia.

### 6.6 ESTRATEGIA DE VENTA DEL SERVICIO:

Mi farmacia si contara con personal capacitado ya que la idea de negocio es ponerla con enfermeros capacitados y al igual que yo sería quien podría estar al frente de ella y en su momento me gustaría poder aliarme con algún médico para emprender el servicio de consulta y asi obtener mejores resultados..