

Licenciatura En Enfermería

DOCENTE

Andrés Alejandro Reyes

ALUMNO: Jhonatan López García

MATERIA: Taller Del Emprendedor

ACTIVIDAD: FODA

FECHA: 19/06/2020

En el presente trabajo hablare sobre la creación de mi empresa y sobre todo lo relacionado que esto conlleva comenzando con el establecimiento la mi propuesta de valor donde se especificara todo lo relacionado con los productos y servicios de la empresa, por lo consiguiente describiré el nombre que le otorgue a la empresa y daré una descripción acerca de la empresa y por ultimo realizare un análisis FODA acerca de la empresa.

Establezca la Propuesta de valor de su empresa:

En mi empresa propongo un servicio de excelencia y proporcionar a nuestros clientes en nuestro punto de venta asesoría de especialistas en salud y una amplia oferta de productos seleccionados con altos estándares de calidad, para mejorar su bienestar y el de su familia, brindando precios justos y medicamentos de calidad.

Describa por qué decidió el nombre de la empresa:

Decidí otorgarle el nombre de “Farmacia García”, porque está integrado por familiares y porque es algo que me representa a mí y a mis familiares, la esencia de nuestra familia queda plasmado ahí y porque puede ser que la gente reconozca la farmacia ya sea por su calidad o por nuestra familia.

Establezca una descripción de la empresa:

Es una empresa que cuenta con una infraestructura integrada por dos divisiones, una será destinada para atender a los clientes y la otra para brindar orientación medica con el fin de satisfacer las necesidades del cliente, contara con un servicio de entrega a domicilio pero solo donde se encuentra ubicada la farmacia es decir en mi colonia no a todo el municipio, y pues lo más importante la amplia gama de medicamentos y de materiales e insumos que utiliza enfermería para abarcar un mayor mercado.

Realice un análisis FODA de su proyecto:

Fortalezas

- Ubicación
- Calidad en los productos
- Buen servicio al cliente
- Sistema automatizado y de reparto
- Precios justos
- Profesionales capacitados

Estrategia FO

- Motivar a los clientes a promocionarnos mediante la buena atención.
- Generar interés a las personas con ofertas novedosas.
- Utilizar marketing

Debilidades

- Local no completamente apropiado
- No contar con publicidad masiva
- No tener una línea de crédito para adquirir medicamentos
- Recursos económicos limitados
- Ser nuevo en el mercado

Estrategia DO

- Brindar la mejor atención posible al cliente y de manera profesional
- Integrar accionistas e inversionistas
- Ampliar el local
- Crear publicidad en redes sociales

Oportunidades

- Mercado en crecimiento
- Farmacia en crecimiento
- Productos y servicios que satisfacen las necesidades de nuestros clientes.
- Redes sociales
- Implementación de un plan de marketing
- Creciente demanda de servicios médicos y de medicamentos.

Estrategia FA

- Mejorar la infraestructura ayudara a la farmacia tener y ampliar nuestro mercado
- Buscar siempre nuevas ideas que sumen e innoven
- Manejar precios que nos beneficien a nosotros y a nuestros clientes

Amenazas

- La guerra de los precios de la competencia
- Incremento de precios por parte de los distribuidores
- Competencia desleal

Estrategia DA

- Ofrecer ofertas en ciertos productos
- Buscar más distribuidores con la misma calidad
- Mantener siempre capacitado al personal
- Mantener el estilo de precios justos