

**"TALLER DEL EMPRENDEDOR"**

**LIC. REYES ANDRES ALEJANDRO**



**ESTUDIANTE:**

**SANTIS VAZQUEZ ERIK ESAUL**

**CARRERA:**

**LIC.ENFERMERIA**

**TRABAJO:**

**ANALISIS FODA**

**NOVENO CUATRÌMESTRE GRUPO "A"**

**LUGAR Y FECHA DE ENTREGA:**

**COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 19 DE JUNIO DE 2020.**

### **ESTABLEZCA LA PROPUESTA DE VALOR DE SU EMPRESA.**

Empresa fue creada por la razón de realizar una inversión a corto y largo plazo con el objetivo de innovar los servicios de salud en la cañada tojol-ab'all, ya que la empresa fue creada para brindar atención y con productos de calidad para mejor aprovechamiento del servicio que se le está brindando.

### **DESCRIBA POR QUÉ DECIDIÓ EL NOMBRE DE LA EMPRESA.**

El nombre de la empresa fue creada con el fin de innovar y se reconocida, por lo general se escoge un nombre que tenga la facilidad de atraer.

### **ESTABLEZCA UNA DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.**

Los puntos vitales de la empresa sería un trabajo en equipo con la meta del bien común, los servicios de calidad, la estructura de la empresa, productos de calidad, precios razonables al producto a vender, planear, dirigir y plantear un desarrollo de la empresa conforme a los planes estratégicos para darle competencia a las empresas.

**REALICE UN ANÁLISIS FODA DE SU PROYECTO**

<p><b>MATRIZ FODA</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Buena atención brindada por el personal</li> <li>✓ Precios razonables</li> <li>✓ Lenguaje materno tojolabal</li> <li>✓ Infraestructura de la farmacia</li> <li>✓ Jerarquías bien asentadas</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Primera experiencia de una empresa farmacéutica en la región</li> <li>✓ Escases de personal, ya que la empresa está iniciando</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Modelo de negocio nulamente en la cañada donde se establecerá el negocio</li> <li>✓ Compras en el servicio farmacéutico ya que no ha sido explotada</li> <li>✓ Deberá cumplir con alianzas con otras farmacias lejanas</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Compensar el buen servicio a los clientes para promocionar.</li> <li>✓ Interés de compras a buen precio ya que no ha sido explotada</li> <li>✓ Lenguaje materno tojolabál promocionara la empresa entre comunidades cercanas</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Brindar atención de calidad dará buenos frutos, para que no se note que la farmacia no se note que sea nueva.</li> <li>✓ El escaso personal lo compensara con servicio noble que se debe adaptar al cliente.</li> </ul>

Servicio a domicilio		
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Única farmacia encarga de la distribución de productos de salud a la venta</b></li> <li>✓ <b>Innovación de una empresa farmacéutica en la región</b></li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ La infraestructura ayudara a la empresa a asentarse a la distribución de productos de salud.</li> <li>✓ Innovación de una nueva empresa, que a la vez buscara atención con su lengua materna.</li> </ul>	<p><b>ESTRATEGIA DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Los riesgos son evidentes pero se tratara la forma de brindar una atención que la vez sea de calidad, no solo por su producto, también a la atención al cliente.</li> </ul>