



Alumna: Zamorano Calvo Alva Saraí.

Maestro: Reyes Molina Andres Alejandro.

Nombre del trabajo: trabajo practico.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9

Grupo: "B".

Comitán de Domínguez Chiapas 19 de junio de 2020



Establezca la propuesta de valor de su empresa.

La empresa se distinguirá por dar un servicio de calidad, y sobre todo por ser la primera farmacia que se emprenderá dentro de una comunidad, de igual manera preocuparse por la necesidad de cada persona.

Objetivo: mi objetivo de esta empresa es poder satisfacer a los clientes conforme a sus necesidades, de igual manera contar con los productos que cada cliente necesita conforme a sus enfermedades.

La empresa dará sus servicios en la comunidad situada, y dar a conocer la empresa a través de carteles y va a contener información referente a los productos que se va a ofrecer.

Describa porque decidió el nombre de la empresa.

El nombre de la empresa que quiero emprender más que nada se basa en algo sencillo, ya que se basa en el sector de salud entonces lo que yo quiero encontrar con emprender este negocio y con el nombre de mi empresa es mejorar la salud de todos mis clientes.

Establezca una descripción de la empresa.

La empresa se caracteriza por ser la única en la comunidad, ofreciendo una buena atención a los clientes, contando con los productos necesarios para cualquier enfermedad patentes y genéricos, de igual manera contar con productos para todo tipo de curación y con una sala de espera para todos los clientes, teniendo personal seleccionado y sobre todo distinguirse por dar un precio accesible.

Análisis FODA de la empresa.

Fortalezas.	Debilidades.
<ul style="list-style-type: none">• Variedad de productos y surtidos.• Dedicación de tiempo.• Buena ubicación cerca del centro de salud.• Habilidad y atención personalizada al cliente.• Primera farmacia en la comunidad.	<ul style="list-style-type: none">• Negocio que dispone de un área pequeña.• No cuenta con un sistema computarizado.• Por sr negocio familiar no se generan empleo, solo es atendido por los dueños.• Falta de servicio 24 horas.
Oportunidades.	Amenazas.
<ul style="list-style-type: none">• Contar con permiso de la autoridad sanitaria.• Generar convenios con otras empresas.• Realizar ofertas en productos seleccionado• Oportunidad de crecer como empresa.	<ul style="list-style-type: none">• Obtención de productos farmacéuticos por parte de los clientes en pequeñas tiendas.• Competencias en el mercado por parte de otras farmacias circunvecinas.