



**PASIÓN POR EDUCAR**

**Nombre de alumnos: Murillo Montero Nancy**

**Nombre del profesor: Reyes Molina Andrés Alejandro.**

**Nombre del trabajo: Practico**

**Materia: Taller del emprendedor.**

**Grado: 9° Cuatrimestre**

**Grupo: C**

# Farmacia Atnaya

## Propuesta de valor

Nuestra farmacia Atnaya ofrece la venta de medicamentos, genéricos y patentes, y a su vez ofrece consultas a muy bajo costo, con alta acreditación que ayuda a la economía de cada paciente o consumidor, así como también favorece a su salud, generando mayores beneficios a los usuarios, también buscamos la total comodidad a la hora de que el paciente, comprador o usuario haga adquisición de su producto, Proporcionamos a nuestros clientes, en nuestros diversos puntos de venta, asesoría de Especialistas en Salud Natural y una amplia oferta de productos naturales seleccionados con altos estándares de calidad.

## Nombre de la empresa

El nombre de la empresa fue integrado por las dos primeras iniciales de las tres socias que integran el grupo de la empresa, con el fin de asignarle una marca a nuestro equipo de trabajo, además de poder ser conocido para poder distinguirnos de productos, servicios e incluso líneas de negocios de la competencia.

## Descripción de la empresa

Esta empresa esta dedicada al comercio, con actividades dirigidas a la dispensación de medicamentos, así mismo como a la colaboración en los procesos analíticos, fármaco-terapéuticos y de vigilancia de la salud pública. Es una empresa que trabaja con honestidad a la hora de pensar, actuar y hacer, se basa en mucho compromiso y lealtad, el espíritu del equipo de trabajo es muy bueno y aporta a el logro de resultados, se brinda el debido respeto a cada cliente que ingresa a nuestra empresa.

## Fortalezas.

- Mayor número de clientes
- Menor dependencia de la receta
- Mayor posibilidad de venta libre
- Precios accesibles

## Oportunidades.

- Salarios buenos.
- Avance de tecnología
- Apuesta por diferenciación tanto en productos como en servicios.
- Categorías con un mayor margen.
- Servicios y atención profesional para conseguir la fidelización del cliente.

# ANÁLISIS FODA

## Debilidades.

- Clientes de paso, con prisa.
- Clientes con prisa, lo que obliga a una atención rápida.
- Dificultad para fidelizar al cliente.
- Necesidad de surtido amplio, por la incertidumbre sobre sus necesidades.

## Amenazas.

- El cliente no volverá a por el producto que no encuentra.
- Incremento de los precios de medicamentos
- Competencia por parte de las diferentes farmacias.