



# **MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE LA SALUD**

## **MATERIA**

Formulación y evaluación de proyectos

## **TEMA**

Cuadro sinóptico

## **DOCENTE**

Mtro. Andrés Alejandro Reyes Molina

## **ALUMNA**

María del Rosario López Pérez

# ANTECEDENTES Y CARACTERÍSTICAS OFERTA DEMANDA Y FACTORES

Demanda por el servicio



¿Qué relación existe entre la demanda de un bien y el precio?

Pues en términos generales la relación es inversa entre demanda y precio. Cuando sube el precio, la demanda disminuye y cuando el precio baja, se incrementa la demanda.

Oferta del producto

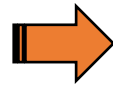
Elementos para crear una oferta irresistible

- producto o servicio
- beneficios
- promesas y experiencias
- bonus
- presión de tiempo

- precio reducido
- facilidad de pago
- garantía

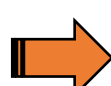
Los precios

El precio del producto es una de las 4 variables del marketing



Como fijar el precio de un producto

Es un concepto económico y supone el valor final al que el consumidor adquiera el producto o servicio en un mercado concreto

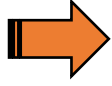


Elementos a la hora de fijar precio

- Coste de producto
- Identificación de productos sustantivos y complementarios

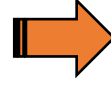
Segmentación del mercado

También conocida como segmentación de clientes o de audiencias; es un método por el cual se puede dividir a los clientes potenciales en distintos grupos.



Pueden dividirse en otras grandes categorías como

- segmentación por ubicación
- segmentación por edad



Sus criterios se dividen

- En 4 grandes subcategorías:
- Comportamiento
- Ubicación
- Demografía
- Psicografía

Comercialización ventas y distribución

-Estrategias de distribución; intenta definir las variables de costo implicadas en tener tus productos desde la creación al consumo.

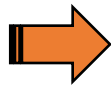
-Estrategia de distribución extensiva; cuando los canales de distribución son amplias y variados.

La comercialización es el conjunto de acciones y procedimientos para introducir eficazmente los productos en el sistema de distribución. "el costo debe ser negociado contra la velocidad de entrega e intensidad" (laos pernee)

Oportunidades y riesgos

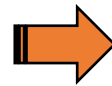
-Riesgo: situación que puede conducir a un lado

-Oportunidad: puede conducir a una situación de ventaja



PRINCIPALES STANDARDS DE GESTION

- Calidad 1509001
- Medio ambientales 15014001
- Seguridad y salud 15045001



Tres tipos de organizaciones

- Pasiva
- Reactiva
- Poca analítica

# ESTUDIO TÉCNICO ESTUDIO FINANCIERO Y SU EVALUACIÓN

