



MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN EN LOS SISTEMAS DE SALUD

MATERIA

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

TEMA

MAPA CONCEPTUAL

DOCENTE

MTRO. ANDRES ALEJANDRO REYES MOLINA

ALUMNA

MARÍA DEL ROSARIO LÓPEZ PÉREZ

LOS SERVICIOS DE SALUD QUE OFRECE EL PROYECTO DEMANDA

su

DEFINICIÓN DEL SERVICIO

es

En el ámbito económico, es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes.

Pueden ser

Publico Privado

características

son

- Intangibles
- Indivisibles
- Heterogéneos
- No se pueden conservar

cuentan con

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS Y SUSTITUTOS

los

complementarios: es aquel que se utiliza junto con otro.
Sustituto: es aquel que se utiliza en reemplazo de otro.

ejemplo

- Coches y combustible.
- Reproducción de música.
- Productos audiovisuales.
- Programas y dispositivos.

ejemplo

- Margarina.
- Combustibles fósiles.
- diferentes tipos de carne
- bebidas cola.

VIABILIDAD DEL SERVICIO EN EL MERCADO

nos ayuda

a determinar el espacio que un producto o servicio ocupara en el mercado.

Mediante

una serie de preguntas

como

¿Qué necesidad cubre nuestro producto?
¿Qué segmento se siente atraído por nuestro proyecto?
¿Cómo se adaptaría nuestro producto en el tiempo?
¿Qué competidores potenciales tenemos?
¿con que presupuesto de marketing contamos?
¿Cuál es el grado de adaptación al cambio?

para el bien de sus

CONSUMIDORES

Que son

personas u organización que consume bienes o servicios, que los productores o proveedores ponen a su disposición en el mercado y sirve para satisfacer algún tipo de necesidad.

Algunos factores que afectan

- las preferencias o gustos.
- el nivel de renta.

ACCESIBILIDAD

permite

que cualquier persona pueda disponer y utilizar las edificaciones, servicios o productos en igualdad de condiciones que los demás.

con sus

tres formas básicas:

- movilidad
- comunicación
- comprensión

por medio de

DETERMINANTES

que son

factores internos factores externos

como

- Recursos humano
- Tipo de producto
- Localidad
- Precio, etc.

como

- Aspectos sociales
- Legales
- Competitivos

por otra parte

PRONOSTICOS

ciertamente

es pronosticar el comportamiento futuro de la demanda, por tanto, su objetivo está en ser capaz de reducir la incertidumbre acerca de lo que pueda acontecer en el futuro de un mercado.

tipos

- Cualitativas
- Serie de tiempo
- Simulación

ANTECEDENTES Y CARACTERISTICAS DE LA OFERTA, CARACTERIZACION DE LA RELACION DEMANDA-OFFERTA Y FACTORES.

un

su

OFERENTES

Es

un agente que ofrece un bien o servicio en un mercado

su contrapartida

son los demandantes, aquellos contratarán dicho servicio o adquirirán dicho producto, buscando en el proceso pagar lo menos posible por el mismo.

por lo tanto

existen una estrecha vinculación entre la oferta y la demanda, la ley de say, señala que la oferta crea su demanda.

otro punto es

UBICACION

como

- Proximidad atractivo y facilidad para los clientes.
- presencia de la competencia.
- proximidad a los proveedores.
- comunicaciones.
- características de los puntos elegidos.

CAPACIDAD

se refiere

Al uso de datos en una empresa para facilitar la toma de decisiones, con el objetivo de ofrecer conocimientos para respaldar las decisiones empresariales.

por otra parte

se denomina capacidad empresarial, inteligencia empresarial o inteligencia de negocios (B1) o al conjunto de estrategias y herramientas, enfocadas a la administración y creación de conocimientos al análisis de datos existentes en una organización o empresa.

así mismo

TENDENCIA

es el

sentido (positivo o negativo) en el que se mueven los precios de los activos aliados.

por lo tanto

se habla de tendencia alcista; cuando la demanda supera la oferta, los precios tienden a subir.

tendencia es bajista: cuando hay más oferta que demanda.