



ESCUELA DE MEDICINA

Taller del Emprendedor

“Avance de empresa”

Presenta

Álvarez Gordillo Janeth Araceli

Gordillo Abadía Anel Guadalupe

Hernández Zapata Anelhy Jasmín

Docente

Rodríguez Alfonzo Myrelle Erendira

7to. Semestre Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas

22 de Octubre 2020



Introducción

Esta empresa tiene una finalidad de comercio importante, por lo que nos enfocamos en mejorar la vida de los adultos mayores, planteándonos un solo objetivo el cual es que los ancianos y discapacitados se vuelvan más autónomos para ingerir sus tratamientos que ellos utilicen.

Lo indispensable es transmitir la confianza en nuestro producto, facilitando la obtención del mismo, así mismo de una manera creativa, y original, haciendo valer nuestro producto a nivel comercio con las empresas competitivas.

La empresa surge desde ponerle la importancia a los adultos mayores, debido a la falta de productos en el mercado que se enfoquen a ese grupo etario de edad. Con la finalidad de disminuir los efectos secundarios de los medicamentos que consumen de forma inadecuada.

La mayoría de los adultos utilizan medicamentos prescritos por sus médicos, debido a las enfermedades propias de la edad o crónico-degenerativas, las cuales se prestan para el consumo de fármacos en cada una de las mismas. Es por ello la importancia de este producto además de reducir los efectos secundarios, también con la personalización del producto ayudara a que si los ancianos no saben leer, o tienen algún defecto en su vista, como cataratas o tengan una pérdida de la visión leve ellos por medio de la personalización de cada uno. Es decir, si un anciano no sabe leer, se le modificara con colores o algo que le permita identificar el medicamento que le toca y a la hora que se debe, así mismo si una persona tiene un defecto en la visión, se le planeara de forma en la que con el tacto ellos puedan identificar de manera adecuada y sin una persona a cargo, por ello se dice que es indispensable un producto de estos para que ellos empiecen a ser más independientes y se apoyen socialmente en su entorno.



Nombre de la empresa: **AUTO MEDICAL**

Con respecto a la idea del nombre de la empresa fue escogido básicamente tomando en cuenta los criterios guía para así, poder brindar un mejor nombre representativo de nuestro producto con base a lo que va aportar. Tomando en cuenta que sea original, descriptivo, claro de entender y demás.

AUTO MEDICAL, surge a partir “auto” que significa autonomía, y “medic” por la aportación que realiza con base a los medicamentos que ingieren los adultos mayores, cumpliendo el objetivo de nuestro producto, el objetivo es que desde el nombre exprese un significado importante del mismo y transmitir una seguridad importante a los usuarios.

Atributo	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
Nombre							
Mi Rinconcito	3	4	4	3	4	5	23
Auto Medical	5	4	5	5	4	5	28
Día- Día	3	4	3	5	3	3	21

Misión

Somos una empresa nueva con gran interés de la salud de los adultos mayores con la finalidad de contribuir a la autonomía de ellos. Brindando un producto innovador y creativo con los mejores estándares de calidad, asimismo fomentando el cuidado de los mismos que tengan consumo farmacológico.



Visión

Ser una empresa líder que ofrezca un producto que brinde calidad y servicio apoyando de acuerdo a las necesidades del cliente. Manteniendo compromiso con la salud de los adultos mayores, en conjunto con transparencia y sustentabilidad. Conformando un grupo capacitado y orientado que cumpla las expectativas del comprador.

Valores

--Responsabilidad

--Respeto

--Compromiso

--Solidaridad

--Equidad

--Honestidad.

Justificación de la empresa

Este producto está elaborado principalmente para mejorar la calidad de vida de la población anciana y discapacitados. Como lo hace notar brindara un poco más de importancia en la salud de los adultos mayores, expresando el gran interés que tiene para nosotros el grupo de edad antes mencionado. Dado que en el comercio existe muy pocos productos que apoyen la autonomía y la salud del adulto mayor cumpliendo con sus necesidades, a partir de, el analfabetismo, la pérdida de visión o el no tener conocimiento o una persona que los acompañe día a día. El producto cuenta con los compartimentos individualizados donde se acomodara cada medicamento que sea prescrito por el médico, la finalidad de este es, brindarle a la persona facilidad y autonomía al momento de administrar su medicación.



Propuesta de valor

Este pastillero busca imponer un nuevo estilo de vida donde los pacientes sean capaces de administrar sus medicamentos teniendo en cuenta ello se ha pensado en detalle en la elaboración de un producto personalizado que sea eficiente y atractivo y de fácil manipulación, en el cual el paciente pueda identificar según su enfermedad que medicamento deberá tomar, de acuerdo a los días y el horario que se le ha sido indicado.

Se dirige al grupo etario de adultos mayores, y personas con incapacidad, ya que, en la vida diaria son personas que presentan un gran número de problemas al administrar sus medicamentos. El fin del producto es prevenir un síndrome de iatrogenia, más conocido como las interacciones medicamentosas que se tienen por la administración inadecuada de medicamentos.

Es un producto totalmente flexible con bajo costo a diferencia de empresas competitivas, así poder facilitar que los usuarios adquieran el producto, que tendrá más beneficios que otros. El objetivo es tener una amplia gama de distribución en farmacias, supermercados, tiendas departamentales, catálogos para que de la misma forma esté al alcance de la población, dando a conocer cada uno de los beneficios que traerá consigo.



PRODUCTO O SERVICIO	CARACTERÍSTICAS	NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE
I. Pastilleros personalizados	Es un contenedor con sus divisiones totalmente personalizado para las necesidades del grupo de personas ya antes mencionadas para facilitarles su medicación y ayudar a que sea autónomos con una gran amplia gamma de colores y distintivos.	Ser autónomos, lograr reducir las altas tasas de incidencia de interacciones medicamentosas y así mismo reducir el síndrome de latrogenia.

Modelo de negocios.

Una de las muchas cualidades de nuestro modelo de negocio es la autonomía ya que uno de los fines de nuestro producto es que los adultos mayores puedan llevar acabo y de manera correcta la administración de su medicamento que se les haya sido indicado, además de la disminución de efectos adversos que este prevendría, puesto a que si administra de manera correcta habría menos interacción medicamentoso y por ultimo sería algo diferente e innovador por el diseño que este tendría, ya que se enfoca en lo creativo, llamativo, etc.

El mismo producto seria comercializado de manera directa e indirecta ya que tendría la finalidad de distribución en mercados comerciales, farmacias y al mismo tiempo podrían adquirirlo en nuestro loca donde además ahí ofreceríamos cumplir con las necesidades propias es decir cumpliríamos en diseñar y adaptar pastilleros para necesidades individuales ya sea discapacitadas o adultos mayores.

Por lo tanto, este producto otorga muchos beneficios y ventajas para el grupo de edad ya mencionado ya que en ese se centrara nuestra imagen y prestigio de la empresa.



Segmentos de trabajo:

Principalmente este producto va dirigido al grupo de adultos mayores, así mismo las personas que tienen discapacidad

Propuesta de valor:

Este producto se comercializa en masa de manera indirecta entre comprador-vendedor en los supermercados, empresas, catálogos, farmacias y de manera directa a través de nuestra distribuidora

Canales:

Nuestra empresa se comunica mediante de anuncios en periódicos, revistas, folletos, redes sociales, donde podrá ser vista por una gran cantidad de población.

Al mismo tiempo promoviéndolo con comercializadoras o industrias que se dediquen a la venta de productos de la salud.

Relaciones con clientes:

Directo en donde pueden adquirir nuestro producto en nuestra empresa Indirecto: Que los adquieran el producto en las empresas con las exista convenio

Fuente de ingreso:

Inversión propia con un margen de utilidad de 50% por producto, es decir nuestro producto se dará a distribuir ya que la ganancia sería del 50% se ganaría aproximadamente 40 pesos de cada producto.

Recursos clave:

Inversión propia tomada en nuestros ahorros, tratando de invertir al comienzo pocas unidades para posteriormente las ganancias sean reutilizadas para poder crear más producto.



Actividades clave:

La promoción de nuestro producto se dará a conocer mediante información con respecto a las ventajas y beneficios que traerá este producto, y brindar mejor experiencia y atracción a la población que tenga la oportunidad de verlo, compartida mediante plataformas más conocidas y utilizadas en la actualidad, así mismo una página propia donde se venderá el producto y se compartirá la misma información.

Asociaciones clave:

Alianzas estratégicas serían empresas como Aurrera, Sams, Walmart, Farmacias en general. Así misma asociación con empresas más dedicadas a la venta de productos para la salud como productos para personas con discapacidad o instrumentos de apoyo.

Estructura de costos:

Nuestro producto se dará a vender a los distintos centros de comercio con un costo de 100 pesos al distribuidor, obteniendo una ganancia aproximada de 50 pesos aproximadamente, de los cuales se obtendrá para honorarios, y gastos extras al producto basándose a la logística del producto.

Al venderlo con el distribuidor se lo pondrá un límite de precio del cual puede el venderlo, para así no elevar tanto el precio del producto. Es decir, puede ir variando entre 10 a 20 pesos más del cual se le venderá de empresa a distribuidoras.

Logo

El significado de nuestro logo, la explicación por cada una de las cosas que se encuentran en el es, el baston, porque es una empresa dedicada a una de las personas mas fragiles de nuestras familias, es decir, a los adultos mayores, a demás, del corazon, por la importancia y amor, cariño que se



merecen y queremos brindarles a nuestros ancianos de la población dándoles un instrumento que pueda brindarles una mejor calidad de vida con menos efectos secundarios que conllevan el tomar una gran cantidad de medicamentos.

Slogan

“Queriéndolos más que nunca”





Tipo de empresa:

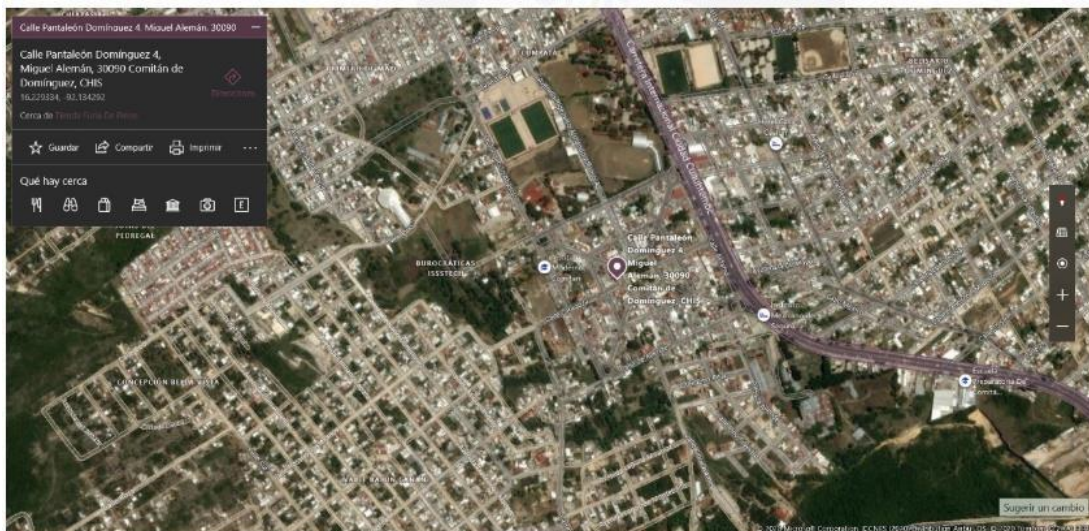
Comercial: Dado que para la elaboración de nuestro producto se trabaja juntamente con una distribuidora de plástico que nos proporciona el contenedor, es decir, el plástico para posteriormente trabajarlo y personalizarlo, para posteriormente sacarlo a la venta y ofrecerlo a la población que lo necesite.

Tamaño de la empresa.

Tamaño: Microempresa debido a que la empresa, según el criterio de la secretaria de economía, por lo que cuenta con menos de 30 empleados.

Ubicación:

Macro-localización.





Micro-localización.

Calle panteón Domínguez 4, Miguel Alemán, Código postal 30090, Comitán de Domínguez Chiapas.

Fuente de abasto: “Casa del plástico”.

Mercado: Indirecto a través de las empresas asociadas, Directa: adquiriéndolo desde nuestra sucursal.

Trasporte: Particular, es decir de la empresa.

Mano de obra: 3 Socias, posterior a ello la evolución que tenga la empresa contratar a más personas.

Calidad de vida: empresa sustentable Condición climatológica: potencial

Análisis FODA.

Es una herramienta que nos ayuda a la valoración de la viabilidad actual y futura de un proyecto; es un diagnostico que facilita la toma de decisiones.

-Fortalezas: Aspectos con que cuenta la empresa (Internos)

-Debilidades: área de oportunidad para mejorar o complementar (internos)

-Oportunidades: Aspectos favorables para una empresa (externos)

-Amenazas: Aspectos que atentan o que pueden ir en contra del desarrollo de una empresa (externos)



F O D A

<p>Fortalezas:</p> <ol style="list-style-type: none">1. -Distribución de productos altamente calificados.2. -Personal especializado.3. -Transmitir confianza al comprador mediante un buen producto.4. -Brindar apoyo social y medico a la población de adultos mayores y personas discapacitadas.5. -Diseños Propios y Creativos.	<p>Oportunidades:</p> <ol style="list-style-type: none">1. -Poder resaltar en el medio de distribución de un producto cumpliendo con las necesidades en un grupo específico.2. -Ser una empresa única y dedicada a nivel empresarial.3. -Diversificación de productos de nuestra empresa.4. -Ampliación de la cartera de productos.5. -Atender a grupos adicionales de clientes.
<p>Debilidades:</p> <ol style="list-style-type: none">1. -Precio igualitario al de empresas competitivas.2. -Falta de experiencia.3. -Falta de algunas habilidades que permitan establecer la empresa.4. -Desconocimiento del mercado.5. -No poder fabricar el plástico del producto.	<p>Amenazas:</p> <ol style="list-style-type: none">1. -Crecimiento lento del producto.2. -Ubicación poco favorable.3. -Entrada a nuevas empresas con las mismas ideas4. -Cambios del producto de acuerdo a las necesidades y gustos del comprador.5. -Baja rentabilidad por el precio.

