



Nombre del alumno:

Kenia Guadalupe Montejo Méndez.

Nombre del profesor:

Lic. José Alberto Pérez Alegría.

Nombre del trabajo: Emprender un negocio.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9no cuatrimestre.

Grupo: M

Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de mayo del 2021.

EMPRESA DE COMERCIO: (FÁRMACOS).

“FARMACIA AMIGO”

Misión.

Venta de fármacos genéricos y patentes para la población en general a un precio accesible con productos de calidad, destacando el trato digno y una atención optima hacia las personas.

Visión.

Convertirnos en una empresa de medicamentos exitosa, reconocida por los productos de calidad que se ofrece al mejor precio, el trato humanitario y la confianza que se le brinda al cliente que nos permite seguir expandiendo más sucursales de manera derecha.

Objetivo general:

- Ofrecer medicamentos de calidad a un precio accesible.

Objetivos específicos:

- Conocer las necesidades del cliente.
- Brindar un trato digno y atención de calidad.
- Mantener una buena higiene dentro de las instalaciones

Estudio de mercado.

De acuerdo a los resultados de las encuestas realizadas hacia las personas que compran en las farmacias, se llegó a la conclusión de que ellos buscan que los medicamentos sean efectivos, es decir, que sean de calidad. También se llegó a reflejar que el buen trato hacia la clientela hace que la empresa se vuelva reconocida y esto hace que aumenten las ventas y es más factible llegar a crecer como empresa.

Distribución y puntos de venta.

La distribución de los fármacos se realiza mediante transporte, es decir, el personal de la farmacia "amigo" hace la lista de todos los medicamentos que se necesitan o bien faltantes y se hace el pedido con el proveedor, el cual ya se tiene un previo convenio, posterior al encargo de pedido el proveedor se encarga de hacer la entrega en la farmacia.

El punto de venta por el momento es en la farmacia amigo, ya que solo se cuenta con una sola sucursal, más adelante se abrirán más de las cuales serán los puntos de venta en las diferentes direcciones.

Promoción del producto o servicio.

A través de la publicidad, marcas y etiquetas hacen una buena promoción de la farmacia, ya que se cuenta con información o mensajes motivadoras que fueron pensados especialmente para ayude a reconocerse la empresa como una oportunidad para las personas consumidoras.

Publicidad.

Se realiza promoción a través de la radio con un mensaje motivador que inspira confianza.

"farmacia amigo siempre con descuento, siempre a la disposición de la gente"

Promoción de ventas.

La farmacia se encarga de realizar rifas, en la compra de \$300 pesos se le entrega dos boletos para participar en una rifa que consiste en tener la oportunidad de llevarse medicamentos hasta generar la cantidad de \$1000. Cabe mencionar que la persona ganadora podrá decidir si se lleva los medicamentos en una sola ocasión o cuando lo necesite.

Aparte de las rifas, también se realizan actividades recreativas donde la gente participa y se lleva un premio (medicamento).

Marcas.

Las marcas de medicamentos son seleccionados, es decir, los medicamentos comprobados con efectividad son las marcas que se estarán ocupando.

AMSA

SON'S

Collins

Liomont

BAYER

Pfizer

DEGORT'S/CHEMICAL

Maver

RAYERE

Hormonas

WERMAR

Perrigo

Biomep.

Etiquetas y empaque.



Cobedina NS

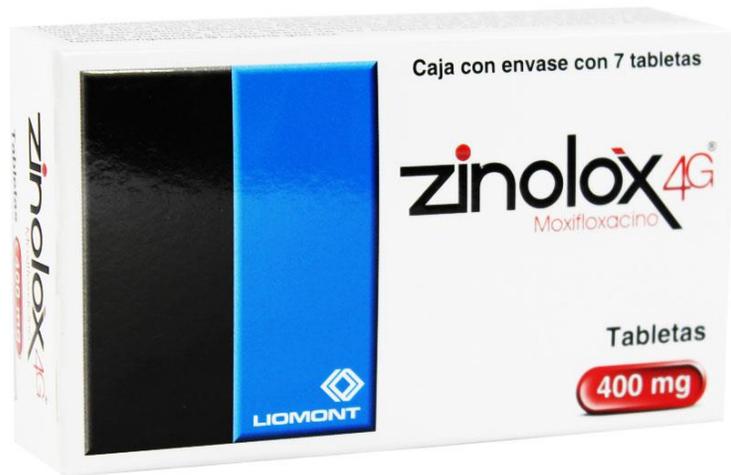
Loratadina /
Betametasona

Solución
100 mg / 5 mg /
100 mL
Pediátrica

12h



Caja con frasco con
60 ml y jeringa dosificadora





Los fármacos que se mostraron anteriormente solo son algunas de la gran variedad de medicamentos que la farmacia amigo tiene a su disposición.

Fijación y políticas de precio.

Los precios de los medicamentos contarán con el 30 % de descuento, es decir, que el precio público que marca cada producto se le descontará el 30 %.

La fijación de los precios que se manejan son algo extremos, pero con la gran cantidad de pedidos que encargamos a los laboratorios de cada marca, el mismo nos otorga un buen descuento. De esa manera logramos nuestros objetivos de venta.