

ANTE- PROYECTO



CLÍNICA VETERINARIA

ALUMNO: DARWIN KEVIN
MORENO AGUILAR



INTRODUCCIÓN

El presente plan de negocios estudia la operación de una clínica veterinaria, así como el diseño de una estrategia de negocios que maximice las posibilidades de un desarrollo sustentable y sostenido del proyecto.

El negocio en operación se ubicará en la ciudad de Villaflores, Chiapas. Se pretende ofrecer servicios y jaulas en el municipio pero no se descarta su venta en los alrededores.

Los beneficios principales que traerá el negocio son incremento en las utilidades, lo cual se reflejara en la calidad de vida de los integrantes y para la comunidad en general traerá más empleos directos e indirectos a la sociedad.

Objetivos y metas.

Objetivos.- Ofrecer servicios de clínicas veterinarias y venta de jaulas a la comunidad en general y a negocios establecidos.

Metas.- Los alcances y las cantidades de productos y servicios vendidos se encuentran reflejados en la corrida financiera que más adelante se encuentra.

Aspectos de mercado

1.- SERVICIOS CLINICOS VETERINARIOS

Consulta Veterinaria (Clínica)

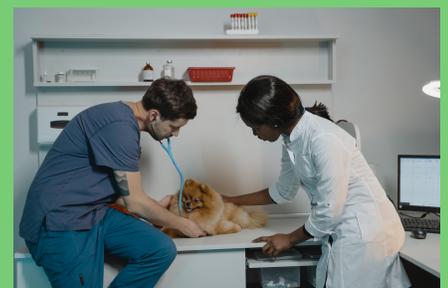
En esta etapa se contará con atención veterinaria de Lunes a viernes en horario diurno, en tanto que en la etapa de Se contará con atención las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Laboratorio Clínico

Se contará también con el equipo necesario para realizar análisis destinado al diagnóstico o descarte de enfermedades cutáneas como son por ejemplo la sarna y la tiña.

Peluquería Canina

Estará a disposición del cliente la posibilidad de realizar a su animal baños sanitarios y cortes de pelo en lugares especialmente habilitados para esos efectos.



Cirugía y Hospitalización

Se contará con una sala especializada en procedimientos quirúrgicos, aislada del tránsito diario de los animales infecciosos que circulan por la consulta, que incorporará equipos de resucitación y apoyo vital, que aseguren el mejor resultado posible del procedimiento.

Radiología y Ecografía

Se contará con equipos de rayos X, así como ecógrafos, cuyos resultados, posterior a su análisis, además de ser entregados al cliente serán actualizados en su ficha electrónica, para su posterior consulta.

Hotelería Canina

Estará disponible para el cliente la opción de dejar a su animal en la clínica por un período no mayor a un mes, traspasando a la clínica la responsabilidad de su alimentación y cuidados veterinarios.

Este servicio se realizará posterior a una consulta veterinaria destinada a descartar patologías del animal como también será posterior a la firma de un contrato de compromiso de pago, en el cual es cliente también declara haber tomado conocimiento de las eventuales enfermedades de su animal y de su eventual tratamiento.

Atención a Domicilio

El cliente podrá también solicitar vía telefónica que algunos servicios de la clínica se realicen en su lugar de residencia. Estos servicios podrán ser: consulta veterinaria, peluquería canina, servicio de entrega de accesorios o alimentos y fumigación contra pulgas y garrapatas.

En el caso de la atención a domicilio, el servicio abarcará el horario comprendido entre las 14 y las 22 horas de miércoles a domingo. Para esta labor se requerirá de al menos una persona dedicada a este proceso.

2 VENTA DE ACCESORIOS, MEDICINAS, ENTRE OTROS

Accesorios

Todo lo necesario para las mascotas estará disponible: collares, bozales, camas, bolsos y jaulas de transporte, juguetes, huesos, complementos alimenticios como el omega 3 y omega 6, galletas y golosinas para animales, alimento de variadas marcas, ropa de abrigo y disfraces, peines, cortaúñas y todo lo que se requiera para el cuidado de la mascota.

Farmacia Veterinaria

Estarán disponibles también para la venta los medicamentos requeridos para el tratamiento del animal enfermo: antibióticos, sicotrópicos, vacunas, antiparasitarios, jarabes y corticoides entre otros.



Lo anterior se realizará cumpliendo las exigencias de la autoridad sanitaria, es decir, presentando receta médica que identifique correctamente al animal, dueño, enfermedad diagnosticada, medicamento, dosis y duración del tratamiento, quedando esta receta retenida en el caso de los sicotrópicos.

Identificar la demanda

La característica de hoy en día de los clientes de los servicios de atención médica y accesorios principales es exigente por lo que los socios del negocio ofrecerán servicios y productos exclusivos lo que el cliente pida. El tipo de comprador principal es en general y exclusivo, su venta será local pero no se descarta su compra en los alrededores.

Las razones principales por el que los compradores elegirán nuestro producto o servicio son la calidad, nuestro trato hacia los clientes, el precio y variedad.

Comercialización

El precio de venta se designo en base a la oferta y la demanda de los servicios y productos.

A demás se contara con un precio único de servicio independiente del horario de atención en el local, igual de la atención a domicilio al que se sumara un recargo por zona, en el caso de los lugares mas apartados que cubra el costo de transporte móvil.

Para la venta de nuestro producto o servicio se realizara promoción a través de volantes, periódico, radio u otro medio de la región.

Aspectos técnicos

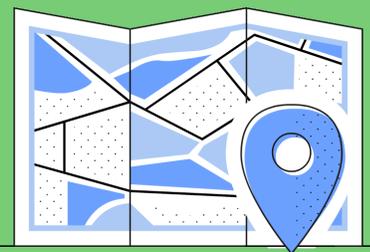
Localización

El negocio se ubica en el municipio de Villaflores, Chiapas, en la 4ta sur entre 3 y 4 oriente., para llegar al lugar se cuenta con carreteras en buenas condiciones y servicios de comunicación a través de via terrestre.

Se cuenta con servicios de agua potable, energía eléctrica, servicios de telefonía para la comunicación del mismo.

Proceso productivo o de prestación de servicio

Las actividades básicas de una clínica veterinaria son de servicios, donde estas últimas pueden ser agrupadas en tres: tratamientos de baja complejidad, tratamientos de alta complejidad y tareas de especialista.



Tratamientos de Baja Complejidad

Comprende la consulta, vacunaciones, test de pelo, obtención de radiografías, remoción de puntos quirúrgicos y curaciones, no requiere mayor entrenamiento para su realización por parte de los médicos veterinarios.

Tratamientos de Alta Complejidad

Abarca principalmente las cirugías, procedimientos de urgencia en general y ecografías. Estos procedimientos requieren de parte del médico veterinario tanto entrenamiento para su correcta realización, como de constante actualización en innovación de materiales y métodos usados.

Tareas de Especialista

Este es el ámbito donde ha existido en el último tiempo un mayor dinamismo. Sin embargo podemos agruparlas en dos familias: El primer grupo corresponde a las especialidades clásicas, como son los procedimientos neurológicos, como los mielogramas¹⁶ y las radiografías neurológicas de contraste; el análisis de muestras histológicas, el entrenamiento y la peluquería canina y felina.

Para la implementación del proyecto se requiere una inversión total de 500,000.00 de los cuales 350,000.00 será para inversión fija, 135,000.00 para capital de trabajo y 15,000.00 para inversiones diferidas.

CONCLUSIÓN

Los principales beneficios que generaría el negocio son el incremento en los beneficios que su ve se reflejara en las utilidades que ayudaran a mejorar la calidad de los socios y a su vez en la comunidad impactara en la creación de empleos directos e indirectos.

Los beneficios se iniciaran a reflejar en el segundo año de vida útil del proyecto ya que en el primer año serán inversiones.

