



Nombre del alumno:

José Caralampio Jiménez Gómez

Nombre del profesor:

Juan Manuel Jaime Díaz

Nombre del trabajo:

Plan de negocio

Materia:

Taller del emprendedor

Grado:

Noveno cuatrimestre de la licenciatura en enfermería

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2022



FARMACIA CRISDAN

La farmacia que cuida de ti y tu familia

Descripción:

Esta farmacia fue pensada para las familias de la comunidad de Francisco Sarabia para que ahorren tiempo y dinero brindándoles los mejores productos, como son: medicamentos genéricos y de patente cubriendo las necesidades de cada persona, contando así con servicio a domicilio todos los días para evitar salir de su casa, los servicios serán de la manera más ecológica posible ya que contaremos con repartidores que utilizarán bicicletas para salir a repartir, y para los lugares lejanos será con servicio de repartición en motos, contarán con personal altamente capacitados para brindarle un mejor servicio, tendremos un inventario por medio de Excel para facilitar el trabajo de nuestro personal y nuestros clientes no esperen mucho tiempo a la hora de ir a comprar sus productos.

Beneficios:

- Se aceptan pagos con tarjeta.
- Contamos con recargas electrónicas de todas las compañías.

-

Pago de Servicios



- Descuentos especiales a mayoristas.

Justificación del proyecto:

Este negocio de la farmacia será emprendido en la colonia Francisco Sarabia ya que esta colonia no cuenta con una farmacia en sí y lo que necesita esta farmacia es beneficiar a las personas ofreciendo medicamentos más cercanos a su hogar y al mejor precio para ayudarles con su economía.

Misión:

Nuestra misión es ofrecer una asistencia sanitaria de calidad, para alcanzar y mantener la salud, ofreciendo servicios farmacéuticos y productos, de forma profesional, servicial y cercana.

Visión:

Con respecto a nuestros usuarios:

Facilitar un rápido acceso a los productos que precisen, primando los servicios profesionales, para que saquen el máximo beneficio a sus medicamentos.

Sobre nuestro equipo:

Responsabilizarse, respetar y cumplir el trabajo de forma individual, siendo conscientes de la importancia que tiene el trabajo de cada uno para conseguir un equipo eficaz y dinámico.

Valores:

Compromiso.

Responsabilidad.

Seguridad.

Humanidad.

Honestidad.

Respeto.

Calidad.

Resolución.

Eficiencia.

Profesionalidad.

Análisis FODA

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none">• Buena ubicación.• Muchos habitantes.• Única farmacia en la comunidad.• Muchos clientes.• Calidad en productos.	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Está en la calle principal.• Variedad en productos.• Mas sucursales.• Oportunidad de crecimiento.
<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Precios altos.• Mala comunicación.• Otras farmacias.	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">• Caducidad de los medicamentos.• Mucha competencia.• Huelgas imprevistas.

Objetivos

Corto plazo:

1. Tener muchos clientes.
2. Contratar más personal.

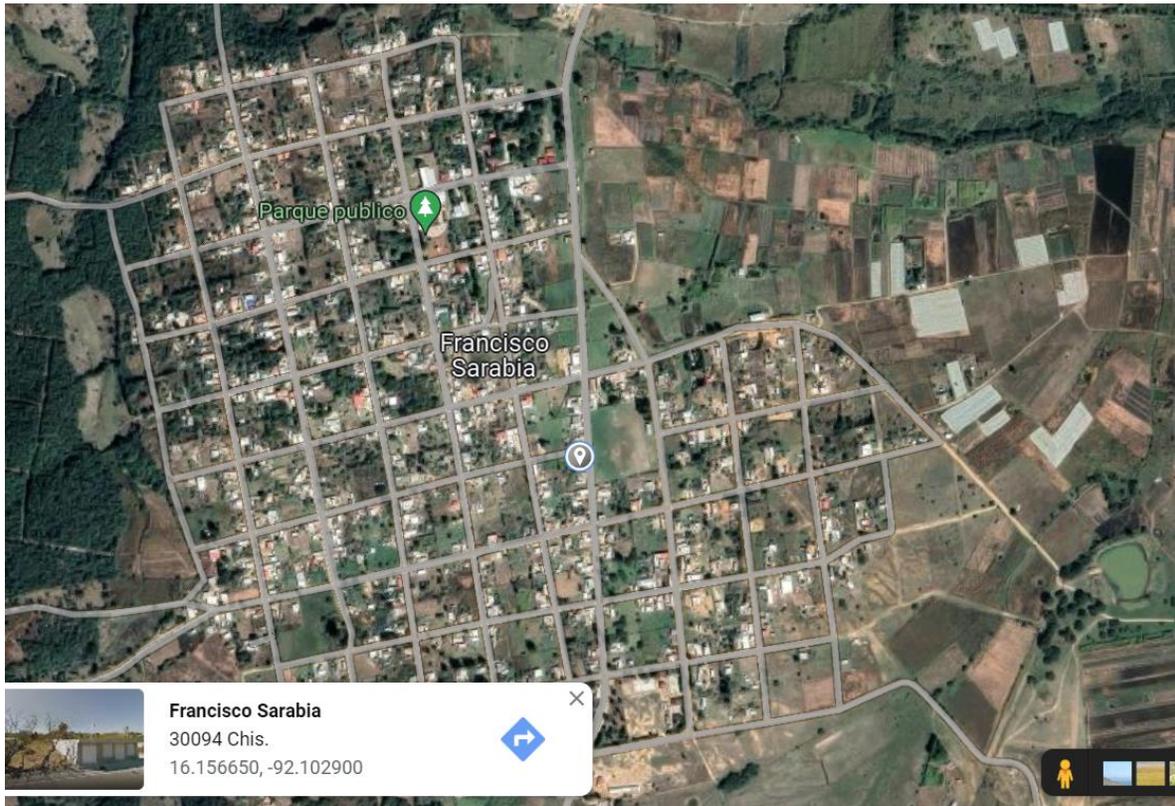
Mediano plazo:

1. Aumentar el número de ventas.
2. Ampliar con más productos.

Largo plazo:

1. Tener más sucursales
2. Ser una empresa reconocida a nivel estatal.

Localización: La Farmacia CRISDAN se encuentra ubicada en la Colonia Francisco Sarabia sobre la calle Vicente Guerrero en la carretera principal, frente al campo de futbol.



Segmento del mercado

En el corto plazo el segmento del mercado elegido, es la población de Francisco Sarabia, cuyas edades fluctúan entre 10 a 80 años en el cual el 60% son mujeres y el 40% son hombres.

Características del segmento del mercado:

- Personas que no quieren trasladarse a comprar productos en otros lugares.
- Personas que buscan precios bajos.
- Personas que buscan promociones.
- Personas que buscan buena atención.
- Personas que buscan productos de buena calidad.

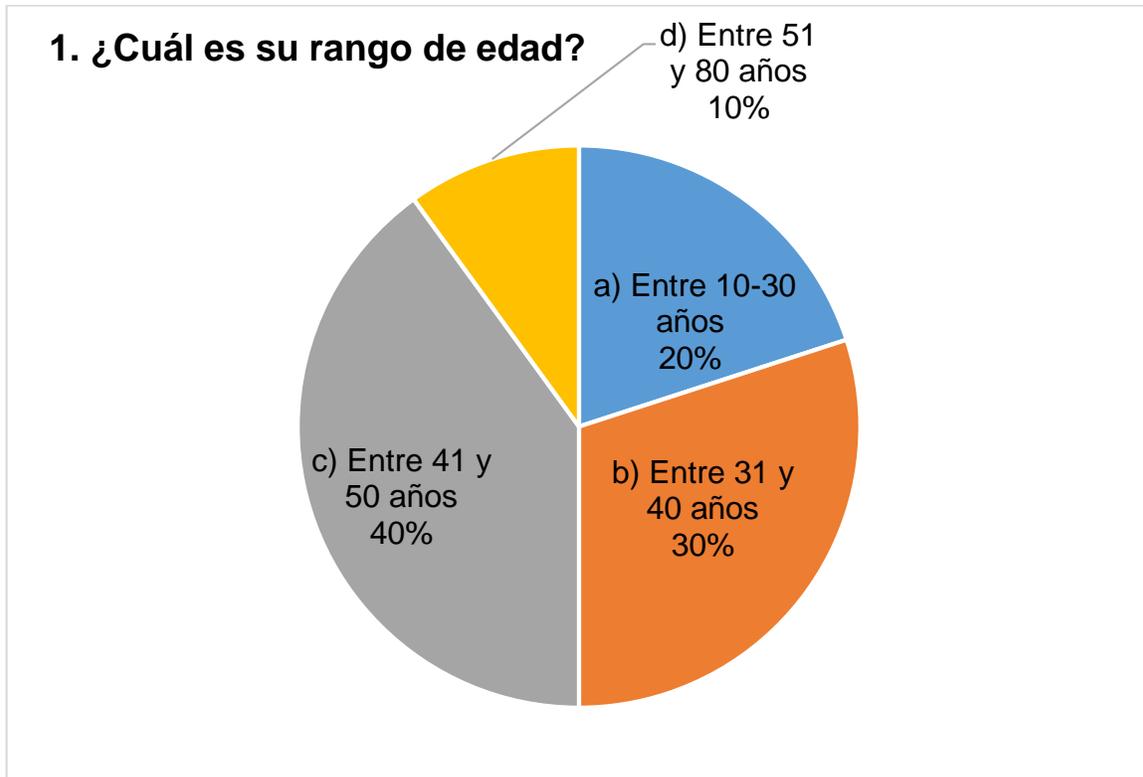
Consumo aparente del mercado

El número de clientes principales es de 3000.

El número unitario aparente (por cliente) es de:

• 1300 lo consumirán 1 vez por semana.	5200
• 900 consumirán 2 veces por semana.	7200
• 600 lo consumirán 1 vez al mes.	600
• 200 lo consumirán ocasionalmente.	200
	<hr/>
	13200

Conclusiones del estudio realizado



El 40% de las personas entrevistadas tiene un rango de edad entre 41 y 50 años.

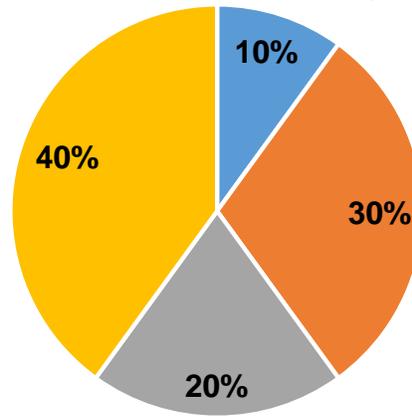
El 30% de las personas entrevistadas tiene un rango de edad entre 31 y 40 años.

El 20% de las personas entrevistadas tiene un rango de edad entre 10 y 30 años.

El 10% de las personas entrevistadas tiene un rango de edad entre 51 y 80 años.

2. ¿Con que frecuencia compra medicamentos?

- a) Todos los días
- b) Cada 8 días
- c) Cada 15 días
- d) Cada mes



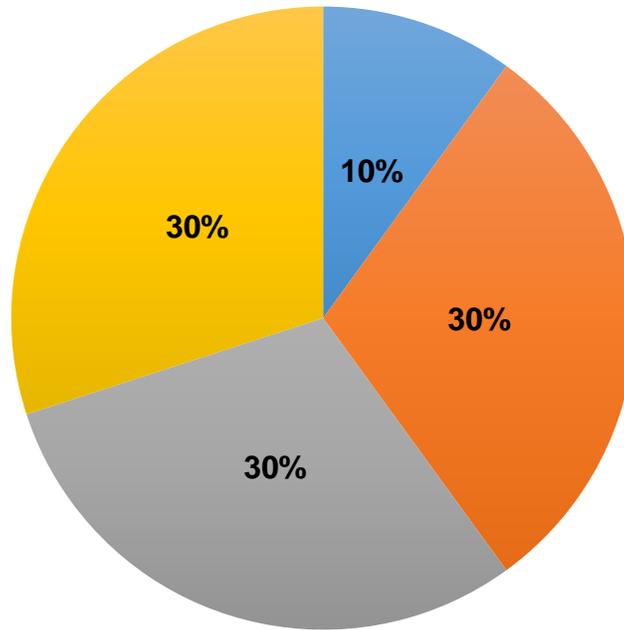
El 40% de las personas entrevistadas dijo que compran medicamentos cada mes.

El 30% de las personas entrevistadas dijo que compran medicamentos cada 8 días.

El 20% de las personas entrevistadas dijo que compran medicamentos cada 15 días.

El 10 % de las personas entrevistadas dijo que compran medicamentos todos los días.

3. ¿Con que frecuencia va a la farmacia?



■ a) Todos los días ■ b) Cada 8 días ■ c) Cada 15 días ■ d) Cada mes

El 30% de las personas entrevistadas va a la farmacia cada 8 días.

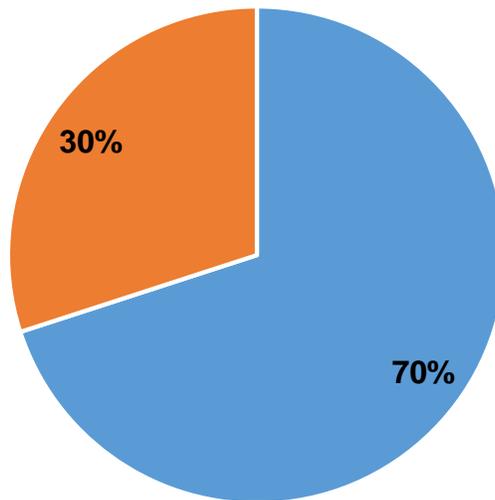
El 30% de las personas entrevistadas va a la farmacia cada 8 días.

El 30% de las personas entrevistadas va a la farmacia cada mes.

El 10% de las personas entrevistadas va la farmacia todos los días.

4. ¿Toma algún tratamiento de forma habitual?

■ a) Si ■ b) No

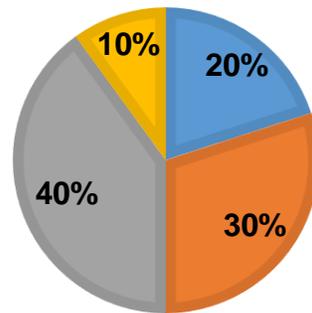


De las personas entrevistadas el 30% no toma tratamientos de forma habitual.

De las personas entrevistadas el 70% si toma un tratamiento de forma habitual.

5. De los siguientes productos ¿suele adquirir alguno en la farmacia?

- a) Medicamentos antihipertensivos
- b) Medicamentos para la diabetes
- c) Antibióticos
- d) Analgésicos



El 40% de las personas entrevistadas adquiere antibióticos en la farmacia.

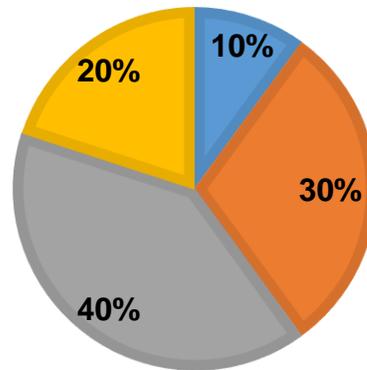
El 30% de las personas entrevistadas adquiere medicamentos para la diabetes en la farmacia.

El 20% de las personas entrevistadas adquiere medicamentos antihipertensivos en la farmacia.

El 10% de las personas entrevistadas adquiere analgésicos en la farmacia.

6. ¿En qué medio haz conocido algunas farmacias cercanas a ti?

- a) Publicidad
- b) Internet
- c) Recomendación
- d) Me la encontré pasando por la calle



El 40% de las personas ha conocido una farmacia por medio de la recomendación de otras personas.

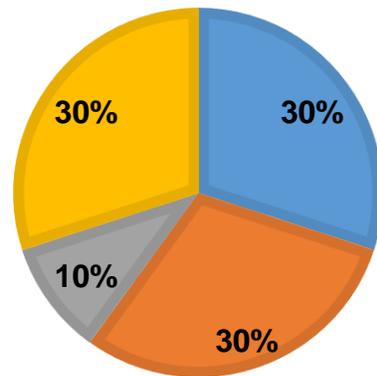
El 30% de las personas ha conocido una farmacia por medio del internet.

El 20% de las personas ha conocido una farmacia por que al ir por la calle se encontraron la farmacia.

El 10% de las personas han conocido una farmacia por medio de publicidad.

7.¿Cuál de estos servicios sería más útil para usted con que cuente una farmacia?

- a) Análisis de colesterol
- b) Monitoreo de signos vitales
- c) Análisis de sangre
- d) Monitoreo del nivel de azúcar en la sangre.



EL 30% de las personas entrevistadas dijo que sería útil que la farmacia cuente con servicio de análisis de colesterol.

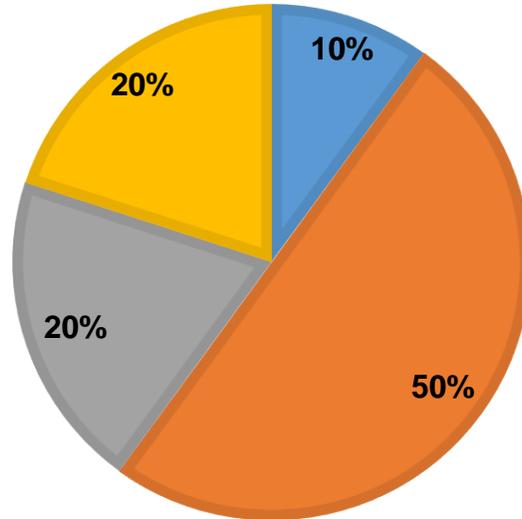
EL 30% de las personas entrevistadas dijo que sería útil que la farmacia cuente con monitoreo de signos vitales.

EL 30% de las personas entrevistadas dijo que sería útil que la farmacia cuente con servicio de monitoreo del nivel de azúcar en la sangre.

EL 30% de las personas entrevistadas dijo que sería útil que la farmacia cuente con servicio de análisis de sangre.

8. Mencione la experiencia que ha tenido en una farmacia:

■ a) Mala ■ b) Buena ■ c) Muy buena ■ d) Excelente



De las personas entrevistadas el 50% ha tenido una buena experiencia al comprar en una farmacia.

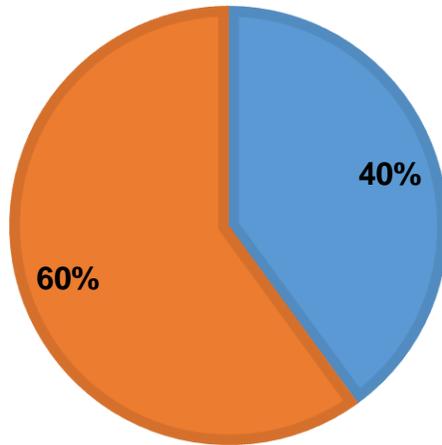
De las personas entrevistadas el 20% ha tenido muy buena experiencia al comprar en una farmacia.

De las personas entrevistadas el 20% ha tenido una excelente experiencia al comprar en una farmacia.

De las personas entrevistadas el 10% ha tenido una mala experiencia al comprar en una farmacia.

9. ¿Qué medicamentos adquiere más?

■ a) Genericos ■ b) Patente

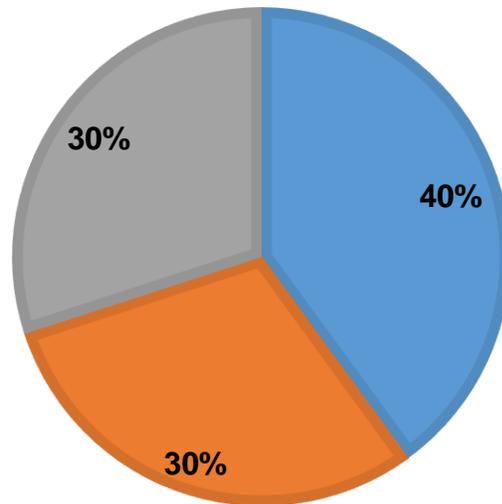


El 60% de las personas entrevistadas adquiere medicamentos de patente.

El 40% de las personas entrevistadas adquiere medicamentos genéricos.

10. En cualquier farmacia que ha ido ¿el farmacéutico le ha atendido amablemente y le ha resuelto sus dudas?

■ a) Si ■ b) No ■ c) Solo en ocasiones

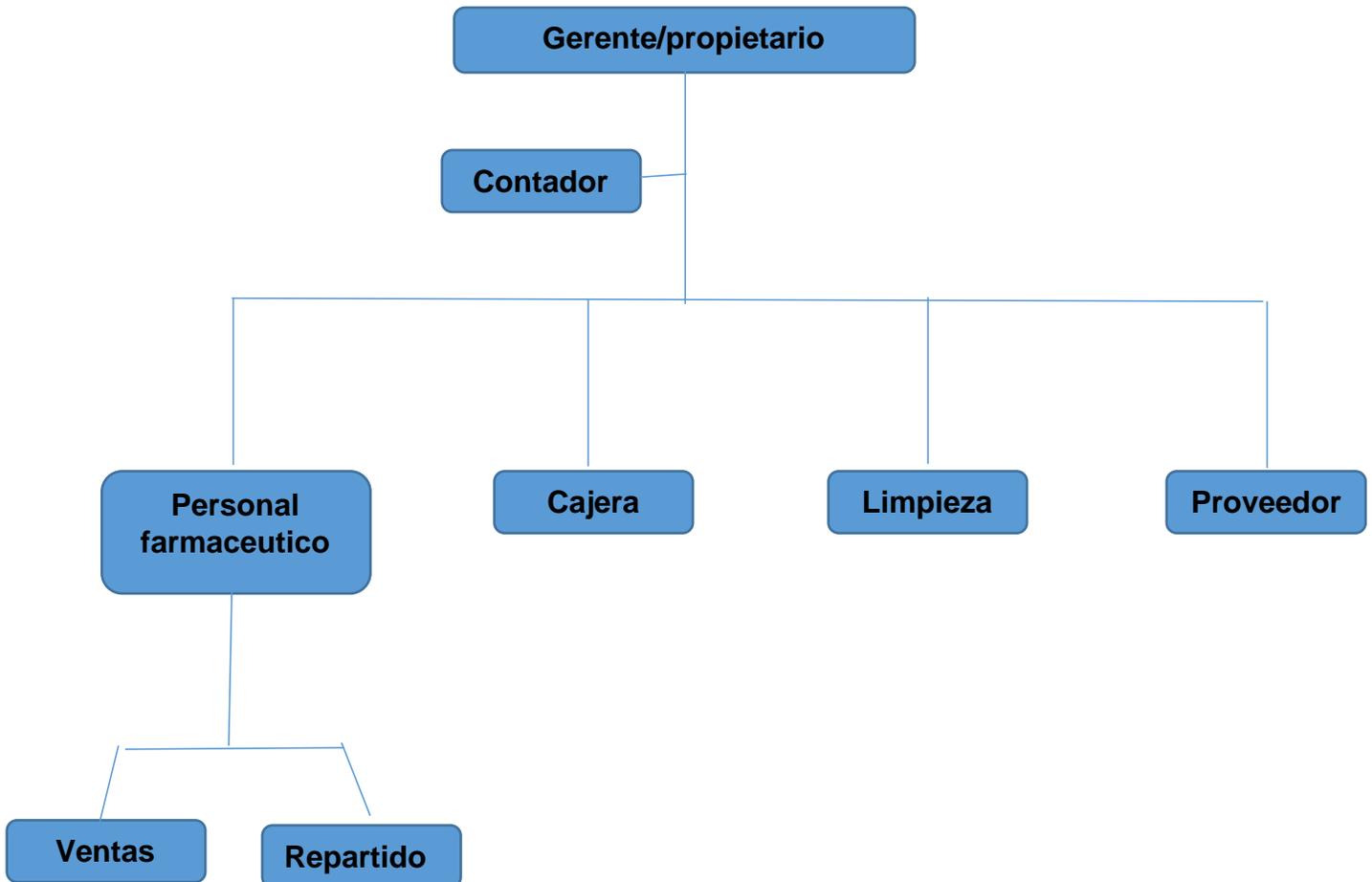


El 40% de las personas entrevistadas mencionaron que en las farmacias que han ido el farmacéutico si ha atendido y resuelto todas sus dudas.

El 30% de las personas entrevistadas mencionaron que en las farmacias que han ido el farmacéutico no ha atendido y resuelto todas sus dudas.

El 30% de las personas entrevistadas mencionaron que en las farmacias que han ido el farmacéutico solo en ocasiones ha atendido y resuelto todas sus dudas.

Organigrama de la empresa



Gerente/propietario: Su función es planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de la farmacia, además de contratar al personal adecuado.

Contador: Es responsable de registrar, mantener y conciliar las obligaciones financieras de este negocio.

Personal farmacéutico: Encargados en las responsabilidades de una farmacia, por ejemplo:

Ventas: los que venden los medicamentos y brindaran atención al cliente.

Limpieza: Se encargará de hacer limpieza en la farmacia.

Proveedor: El que venderá los productos a las demás farmacias.

Anexos:

Encuesta estudio del mercado

1. ¿Cuál es el rango de su edad?

- a) Entre 10-30 años
- b) Entre 31 y 40 años
- c) Entre 41 y 50 años
- d) Entre 61 y 80 años

2. ¿Con que frecuencia compra medicamentos?

- a) Todos los días
- b) Cada 8 días
- c) Cada 15 días
- d) Cada mes

3. ¿Con que frecuencia acude a la farmacia?

- a) Todos los días
- b) Cada 8 días
- c) Cada 15 días
- d) Cada mes

4. ¿Toma algún tratamiento de forma habitual?

- a) Si
- b) No

5. De los siguientes productos ¿Suele adquirir alguno en la farmacia?

- a) Antihipertensivos
- b) Medicamentos para la diabetes
- c) Antibióticos
- d) Analgésicos

6. ¿En qué medio haz conocido algunas farmacias cercanas a ti?

- a) Publicidad
- b) Internet
- c) **Recomendación**
- d) Me la encontré pasando por la calle

7. ¿Cuál de estos servicios sería más útil para usted con que cuente una farmacia?

- a) Análisis de colesterol
- b) **Monitoreo de signos vitales**
- c) Análisis de sangre
- d) Monitoreo del nivel de azúcar en la sangre.

8. Mencione la experiencia que ha tenido en una farmacia:

- a) Mala
- b) **Buena**
- c) Muy buena
- d) Excelente

9. ¿Qué medicamentos adquiere más?

- a) Genéricos
- b) **Patente**

10. En cualquier farmacia que ha ido ¿El farmacéutico le ha atendido amablemente y le ha resuelto sus dudas?

- a) **Si**
- b) No
- c) Solo en ocasiones

Bibliografía:

UDS.2022. Antología de taller del emprendedor. Utilizado el 10 de julio del 2022.

[URL:file:///F:/Noveno%20Cuatrimestre/taller%20del%20emprendedor/recursos/TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf](file:///F:/Noveno%20Cuatrimestre/taller%20del%20emprendedor/recursos/TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf)