

HOJA DE PRESENTACION



***UNIVERSIDAD DEL SURESTE
MEDICINA HUMANA***

ALUMNO:

GIOVANNY DAMIAN GONZALEZ ESPINOZA

DOCENTE:

LIC. VICTOR ANTONIO GONZALEZ SALAS

TALLER DEL EMPRENDEDOR

MODELO DE NEGOCIO

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA

DIABETES ORG

JANUMET

El producto elaborado con ingredientes de sitagliptina y metformina. La sitagliptina pertenece a una clase de medicamentos denominados inhibidores de la DPP-4 (inhibidores de la dipeptidil peptidasa-4). La metformina pertenece a una clase de medicamentos denominados biguanidas, satisface las tendencias actuales que existen en el mercado hacia los nuevos tratamientos de diabetes, proporciona al consumidor la opción de adquirir nuevas opciones de tratamiento.

PROPUESTA DE VALOR

JANUMET

Busca opciones de tratamiento para control de diabetes mellitus, un fármaco clínicamente estudiado, con mayor protección gastrointestinal que muchos fármacos del mercado actual, además proporciona al consumidor la opción de adquirir unas de las mejores combinaciones farmacológicas actuales del mercado, con un precio accesible para toda la población en general.

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

GIRO DE DIABETES ORG

Ésta es una empresa manufacturera que forma parte de la industria farmacológica; en dicha industria se enfoca en la elaboración fármacos para el tratamiento de diabetes mellitus tipo 2.

ANALISIS FODA

GIRO DE DIABETES ORG

Ésta es una empresa manufacturera que forma parte de la industria farmacológica; en dicha industria se enfoca en la elaboración fármacos para el tratamiento de diabetes mellitus tipo 2.

Positivas	Negativas
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Nueva opción de tratamiento.- Al alcance de todos.	AMENZAS <ul style="list-style-type: none">- Fácil de imitar.- Es necesario hacer alianzas para su venta
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Estándares de calidad- Se conoce el proceso de elaboración.- Buen margen de ganancia	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Elaboración de producto con costos elevados.- Maquinaria de alto costo

MISION DE LA EMPRESA

DIABETES ORG

Satisfacer la falta de demanda de nuevos tratamientos para la diabetes mellitus tipo 2.

Esta misión incluye los tres aspectos básicos de toda misión:

- Mejor control de glicemia.
- Que llegue a todos los pacientes aptos para el manejo del fármaco
- Que con el uso del fármaco haya menos complicaciones de la patología.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZOS

DIABETES ORG

CORTO PLAZO: Elaborar el producto con las características necesarias para uso correcto, buscar su fácil distribución a nivel nacional.

MEDIANO PLAZO: Distribuirlo a nivel internacional.

LARGO PLAZ: Permanecer en el mercado y posicionarnos en la primera opción de tratamiento.

VENTAJAS COMPETITIVAS.

DIABETES ORG

Ventajas competitivas:

- Contamos con una distribución rápida y eficaz.
- envase duradero.
- estudiado por los mejores laboratorios.

Distingos competitivos:

- paginas oficiales para información completa del producto
- Evaluaciones periódicas para determinar el gusto del cliente.
- Alta calidad en el servicio.

ANALISIS DE LA INDUSTRIA

DIABETES ORG

En México la secretaria de salud se encontró estudios de los fármacos elaborados donde se encontraron los siguientes datos:

- Se detectaron en el mercado del de la ciudad de Tapachula diferentes tipos de distribuciones del nuestro fármaco.
- Estos productos son distribuidos principalmente a través farmacias amigo.

CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL AREA

DIABETES ORG

Calificaciones que poseen los dueños creadores de DIABETES ORG.

1. Conocimiento del área de farmacología clínica.
2. Conocimientos del área medicina humana.
3. Conciencia de la calidad e higiene en la elaboración del producto.

Se cuenta con las anteriores calificaciones debido a la preparación profesional, ya que estamos con químicos ampliamente preparados, al igual que médicos cirujanos.

INVESTIGACION DEL MERCADO.

DIABETES ORG

Segmento de mercado.

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es la zona baja de Tapachula,

Características del segmento de mercado

- pacientes con años de evolución de diabetes.
- acostumbran a no tener buen apego al tratamiento.
- Muestran preferencias por precios bajos.

CONSUMO APARENTE

DIABETES ORG

El número de clientes potenciales es de 12 758

El consumo unitario aparente (por cliente) es de

- 7 531 personas lo consumirían 1 vez por semana.
- 994 lo consumirían 2 veces por semana.
- 3 317 lo consumirían 1 vez al mes.
- 944 lo consumirían ocasionalmente.

El consumo mensual aparente del mercado es de 41 553 porciones individuales.

DEMANDA POTENCIAL

DIABETES ORG

Con base en las investigaciones llevadas a cabo en relación con el incremento de la población:

Corto plazo: para que la empresa sea rentable tiene que cubrir 70% del mercado potencial, es decir, tener una producción total mensual de 30 000 cajas.

Mediano plazo: un crecimiento del mercado de 40%; es decir, se espera vender 42 000 cajas

mensuales al comenzar a distribuirlo en tiendas de conveniencia, tales como farmacias Guadalajara y farmacias ahorro, así como en supermercados como Soriana, Gigante y Comercial Mexicana.

Largo plazo: un crecimiento de 70%; es decir, se esperan ventas de 63 000 cajas mensuales al comenzar a introducir el producto en otros estados de la República Mexicana.

PUBLICIDAD

DIABETES ORG

- Periódicos. Cubren con su circulación un territorio geográfico seleccionado (parte de una ciudad, una ciudad completa, varias poblaciones vecinas o un número de regiones adyacentes). Además, los anuncios en este medio llegan a personas de prácticamente todos los estratos económicos.
- Radio. Es accesible a todo lo largo y ancho de los países (la mayoría de los hogares y de los vehículos de transporte poseen radios). Por lo tanto, la radio ofrece la oportunidad de una exposición masiva de los mensajes publicitarios. Este medio también puede dirigirse a un mercado particular, en un poblado o ciudad específica a partir de la selección adecuada del mensaje y de la estación.
- Volantes. Son distribuidos por los dueños o empleados de la empresa, de puerta en puerta, en colonias o en puntos de reunión del segmento de mercado seleccionado, etcétera; su impacto puede ser muy fuerte, siempre y cuando se cuide el contenido y la presentación.

PROMOCION DE VENTAS

DIABETES ORG

Producto o servicio de la empresa en el mercado, ejemplo de estas actividades son: muestras gratuitas, regalos en la compra del producto, ofertas de introducción, patrocinio y/o participación en actividades sociales, educativas, culturales o deportivas de la comunidad.