



LIC. MEDICINA VETERINARIA Y ZOOCTENIA

3er CUATRIMESTRE

MARISSA CRUZ PAZ

ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES

ENSAYO

LA ORGANIZACIÓN COMO PARTE FUNDAMENTAL DE LA
EMPRESA

M.V.Z: MARIA DE LOURDES DOMINGUEZ

FIGUEROA

La organización como parte fundamental de una empresa



Una empresa es una asociación de personas que se unen para lograr objetivos y beneficios en común. Puede estar asociado al mundo laboral y económico, todas las áreas que forman parte de ella deben tener en claro su papel y sus obligaciones.

La empresa funciona como unión de todos aquellos que están destinados a trabajar por el objetivo de que una familia se vaya feliz y llena de alegría por el bienestar de su mascota.

Ser un referente en el cuidado y bienestar de las mascotas, mejorando su calidad de vida y su relación con sus familias, haciendo uso de las últimas tecnologías y conocimientos veterinarios.

- Liderar el cuidado de mascotas en el entorno local
- Crecer para ofrecer nuevos servicios a nuestros clientes, como guardería de mascotas y la tienda online de productos y servicios.

Las actividades de la pet's se divide en tres apartados, servicios de clínica veterinaria, peluquería y ventas de productos especializados para mascotas.

Servicios de clínica: la actividad principal y la que mayor cantidad de ingresos y trabajo tiene en el negocio ya que en este apartado se engloban todos los servicios médicos veterinarios que se presentan a los pacientes, como por ejemplo:

- vacunas
- desparasitaciones internas y externas
- consultas veterinarias
- urgencias veterinarias
- hospitalización

Peluquería canina: el servicio considera lavado, corte y secado del cabello del animal. La peluquería canina es uno de los servicios con mayor crecimiento de demanda en la actualidad por los dueños del perro que no disponen del lugar y el tiempo para llevar a cabo el aseo de los mismos.

Productos especializados para mascotas: como complemento comercial y servicio al cliente, la clínica contara con un pequeño espacio destinado a la venta de productos especializados, tanto en alimentación, juguetes y complementos.

La relación propietario-mascota, es la necesidad de hacer entender al propietario que su mascota está en buenas manos, que el profesional está haciendo todo lo que medicamento y humanamente está en su mano. Para generar ese ambiente de confianza, además de demostrar la profesionalidad en cada una de las actuaciones llevadas a cabo, se mostrara una estricta capacidad de planificación en la atención de la mascota.

El negocio de la clínica veterinaria es una actividad de proximidad, muchos de los negocios se encuentran repartidos por la ciudad, cerca de parques, colegios o calles transitadas aunque no sean especialmente comerciales. Los productos, servicios de los competidores locales son similares a los

planteados, y los precios ya están ajustados debido a la competencia y a la facilidad de cambio del cliente.

Por último, hay que destacar la necesidad del aprovechamiento de las oportunidades que brinda el mercado y en un entorno en el que la preocupación de los propietarios de animales aumenta y en el que el tiempo que pueden dedicarle disminuye, la empresa debe ser capaz de diferenciarse de la competencia y prestar un servicio de calidad destacada, de forma que sus clientes sientan que su mascota está en buenas manos.