

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ENSAYO

DOCENTE: MARIA DE LOURDES

DOMINGUEZ FIGUEROA

ALUMNA: FATIMA GUADALUPE LOPEZ

MORALES

MATERIA: ACCION PROMOCIONAL

19/MAYO/2023

INTRODUCCIÓN

la metodología es forma que han tenido las empresas de innovar ha sido cerrada al exterior, manteniendo el secreto de principio a fin del desarrollo, esto hace que el riesgo implícito en la innovación crezca exponencialmente, ya que no se va a conocer hasta el final si el producto o servicio que se está desarrollando va a ser o no satisfactorio para el cliente; pero el cliente hoy en día es más activo, está más informado, conectado y exigente, esto obliga a las empresas a crear mayor valor, y este valor se consigue ofreciéndoles una parte activa en sus procesos de innovación. La creación, es una tendencia que se está instalando entre las empresas, consiste en que las empresas permiten a sus clientes participar de forma activa en la realización de sus proyectos de innovación (de sus productos o servicios) desde el minuto cero de su desarrollo.

de esta forma la empresa se asegura que su innovación se va a ajustar a las necesidades de su cliente, minimizando el riesgo. Los suministros veterinarios forman parte de una labor crucial para la salud de los animales, pero, aunque parezca que siempre vaya a haber suficientes clientes potenciales para sostener el negocio, si no se cuenta con un stock optimizado, se corre el riesgo de ir perdiendo clientes. Vamos a adentrarnos en algunas estrategias de ventas en la industria veterinaria, y a analizar las ventajas de Animal una aplicación pensada para potenciar el negocio de las empresas.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE HERRAMIENTAS DIGITALES

Lograr una correcta gestión de tu veterinaria y alcanzar el éxito no es tarea fácil. No sólo se trata de proteger la salud de tus pacientes, también requiere de mucha disciplina, conocimientos en administración, marketing y gestión de equipos. Tareas que pueden complicar tu productividad y el desarrollo económico de tu negocio si no tienes un equipo de personas que te puedan colaborar. Adicional a esto es importante tener en cuenta el contexto. La sociedad ha adquirido cada vez más compromiso con el cuidado de los animales, de ahí que cada vez haya mayor número de clientes y pacientes. Mantener y fidelizar a tus clientes no es tarea fácil. Así como hay mayor número de clientes también hay mayor cantidad de clínicas veterinarias.

Por lo que destacar entre la competencia será uno de los principales retos y solo será posible si aportas valor a la experiencia que tus clientes tienen con tu veterinaria. También es importante que tengas en cuenta las múltiples herramientas que la era digital ha avanzado para que alcances el máximo rendimiento en tu clínica veterinaria. Hay múltiples formas de incorporar la tecnología, ya verás cómo te puede ayudar a optimizar las tareas en tu veterinaria, a la vez que podrás cuidar de forma óptima a tus pacientes y te ayudará a ahorrar tiempo en la gestión de tu clínica.

CONTENIDO

La gestión de la demanda es la forma en que supervisas y gestionas las solicitudes de los clientes. Implica comprender cuáles son sus necesidades y qué pasos debes seguir para cumplir con esa demanda. Esto te permite predecir y planificar las próximas solicitudes y asegurarte de tener los recursos necesarios para poder satisfacerlas. En este artículo, te mostraremos cómo usar la gestión de la demanda para beneficiar a tu empresa. La gestión de la demanda se refiere al proceso de administrar las solicitudes de clientes. En otras palabras, la gestión de la demanda se centra en la logística detrás de las solicitudes: qué quieren los clientes y cómo satisfacer esas necesidades. Cuando administras un negocio, planificar la demanda con anticipación te permite analizar la inestabilidad del entorno y detectar posibles cuellos de botella, para poder responder más rápidamente a las solicitudes y mantener la cadena de suministro en movimiento.

CONCLUSION

Las herramientas digitales en veterinaria ofrecen muchas ventajas. Algunas de ellas son: Fácil acceso a la historia clínica de cada animal y mascota para prestar un servicio excelente de asistencia veterinaria. Control del stock y los niveles de inventario del almacén para asegurar el abastecimiento de medicación y productos diarios del centro veterinario. Mejora la productividad del negocio y aumenta la satisfacción del cliente por la atención recibida. Integración de toda la información en una única base de datos aporta un valor añadido a tu empresa.

BIBLIOGRAFIA

(arena, 2006)