

# UDS

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

“PASION POR EDUCAR”

**MATERIA: “TALLER DEL EMPRENDEDOR”**

**DOCENTE: MVZ.MARIA DE LOURDES  
DOMINGUEZ FIGUEROA**

**ALUMONO: ERNESTO MARTINEZ ESPINOSA**

**ACT. 1: ENSAYO “EMPRENDIMIENTO PERSONAL”**

## 1. NOMBRE DEL PROYECTO: “CLINICA Y ESTETICA EN GENERAL BURBUJITAS”

Este proyecto surge; A partir de la necesidad de no contar en nuestra área local con un establecimiento que cuente con todos los servicios que en nuestro caso estamos ofreciendo.

Mi necesidad de emprender surge a través de mi deseo de ejercer mi preparación académica, como también poder sacarle provecho a la demanda y a la falta de buena calidad y servicios de primera, ya que la finalidad de mi vocación fue poder brindar un buen servicio y por el amor y cariño que mi persona tiene hacia los animalitos.

## 2. DESCRIPCION DEL PROYECTO.

Queremos que todos nuestros clientes se sientan con la tranquilidad de tener una clínica en donde puedan encontrar todos nuestros servicios, desde los más indispensable hasta los que necesiten mas cuidados específicos como los requieren los cuidados post-operatorios, dándonos a conocer por la amabilidad y calidad de atención les presentamos a “BURBUJITAS” que brinda en toda su totalidad los servicios veterinarios y estéticos como lo son:

- Cirugías (castraciones, esterilizaciones, atención a partos distócicos, cesáreas, etc.).
- Aplicación y control de vacunaciones y desparasitantes.
- Control de plagas.
- Baños en perros y gatos (incluye corte de garras, limpieza de oídos, fosas nasales, lavado de dientes)
- Baños medicados (pulgas, garrapatas, piojos, sarna).
- Recortes de garras (perros y gatos).
- Estética (cortes específicos de cada raza, despuntes, deslanado, nudos, rastas, etc.)
- Venta de artículos para mascotas (correas, juguetes, premios, areneros, pecheras, camas, ropa).
- Venta de medicamentos (desparasitantes, vacunas, vitaminas).
- Venta de alimentos de diferentes gamas, es decir desde la versión más económica hasta la más Premium (a granel y grandes cantidades).

- Pensión y hotel para mascotas.
- Transporte y entrega de nuestros amigos peluditos desde nuestras instalaciones hasta sus domicilios.

### 3. CARACTERISTICAS DEL EMPRENDEROR.

Me considero como un emprendedor con las básicas características intelectuales y personales;

- Versatilidad en realizar y gestionar actividades principales en el negocio, desde lo más básico o sencillo como lo sería vender un kilo de alimento, hasta lo más complicado que son las cirugías.
- Creatividad en poner y colocar métodos de marketing y publicidad para beneficio del mismo.
- Solución de problemas o inconvenientes con clientes problemáticos o situaciones financieras.
- Iniciativa en proponer métodos o enfrentar cualquier situación.
- Decisión en tomar las medidas que yo crea necesarias aunque se tornen malas o sean de sacrificio para aprendizaje.
- Estabilidad emocional, ya que depende de cómo nos encontremos y a pesar de tener el compromiso es necesario el sentirme bien para poder ofrecer un buen y excelente servicio como lo estoy ofreciendo.

#### 3.1 LAS QUE ME FALTAN POR DESARROLLAR.

Entrarían las características motivacionales ya que soy una persona que no se me da mucho el ser reconocido por las demás personas ya que siempre eh sido de la idea de que solo yo se que hago las cosas como me gustaría que me atendieran o hicieran.

### 4. LOS RETOS A LOS QUE ME ENFRENTO.

1. Los recursos económicos los tendría limitados al principio, ya que no vería una ganancia en su totalidad desde el principio, ya que las ganancias serian la fuente de ingreso para nuevos insumos en la clínica y para mejorar equipos en la

estética. Es por eso que surge vagamente una idea de una segunda fuente de ingresos para solventar gastos propios, independientes al negocio.

2. El entorno en el que se desenvolvería la clínica es particularmente diverso, ya que los tiempos cambian conforme a la situación económica en el país lo carece, es decir, en temporadas la delincuencia aumenta y es un fenómeno que nos atormenta a todos los emprendedores, aun así existen diversos tipos de seguridad con los que uno puede prevenirse de cosas lamentables.
3. Los clientes en mi localidad son tan fáciles de ganártelos como así de rápido y fácil es perderlos, ya que si no cuentas con un buen servicio las palabras y sucesos llegan a oídos de otras personas (vulgarmente llamados chismes), teniendo así una mala reputación que puede llegar al fracaso de tu emprendimiento.

Teniendo en cuenta todo lo que por mi tiempo y poca experiencia que eh tenido a lo largo de estos años, me atrevo a poder poner en práctica y querer aterrizar un sueño- una meta con todas las ganas del mundo para tener éxito como un buen emprendedor.