



"PORQUE TU SALUD IMPORTA"

## *JUSTIFICACION:*

Empezando con la necesidad de los clientes de poder acceder a medicamentos, asegurando una dispensación con información personalizada al cliente sobre cualquier tipo de medicamento desde analgésicos, antipiréticos, antialérgicos, antidiarreicos, entre otros.

## *PROPUESTA DE VALOR:*

La farmacia G&M busca accesibilidad, buen trato, economía, calidad, presentación para los clientes, es por eso que se maneja todo tipo de medicamentos desde patentes a genéricos, con fin de atender al cliente a sus necesidades que ellos requieran y lo puedan encontrar, así mismo siendo una farmacia abierto 24 horas.

## *MISION:*

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

## *VISION:*

Ofrecer todo aquello que el paciente necesita, actualizándonos continuamente en todo nuestros campos para ofrecer un mejor servicio..

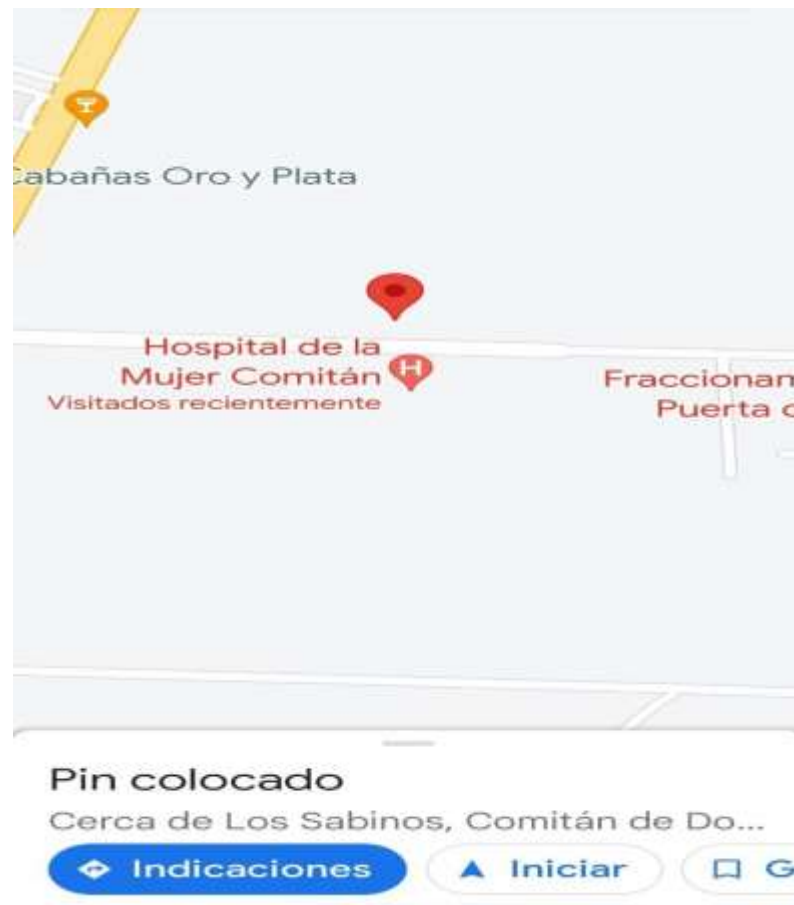
## *VALORES:*

1. Capacidad para trabajar en equipo
2. Aptitud para la atención al cliente
3. Responsabilidad
4. Habilidad para seguir procedimientos de laboratorio
5. Habilidades informáticas
6. Respeto
7. Igualdad

## LOCALIZACION:

La farmacia G & M se encuentra ubicado cerca de los sabinos, en Comitán de Domínguez, Chiapas. Otra referencia es frente al hospital de la “mujer”.

Beneficios del lugar: fácil accesibilidad a las personas que requieran medicamentos: pastillas, inyecciones batas, guantes, etc. Ofreciendo calidad, servicio y economía.



## *FODA:*

**Fortalezas:** Buena atención, comodidad al comprar y reconocimiento de empresa.

**Debilidades:** Necesidad de surtido amplio, atención rápida y errores farmacéuticos.

**Oportunidades:** Mejoramiento en calidad, ventas online y buscar alternativas.

**Amenazas:** Mal servicio, empleados sin valores y clientes prepotentes.

## *OBJETIVOS:*

### **Objetivos de corto plazo:**

En los próximos 2 a 4 meses debe incrementar en ventas, añadiendo todo tipo de medicamentos desde genéricos hasta patentes, en un precio accesible.

### **Objetivos de mediano plazo:**

En un año el objetivo debe ser incrementado en ventas, una página en redes sociales, abrir 2 sucursales más.

### **Objetivos de largo plazo:**

Posicionarnos en el top 3 de farmacias más buscados en Comitán, teniendo más sucursales en otros municipios dentro de Chiapas, tener ventas online



## *SEGMENTO DEL MERCADO:*

El segmento del mercado elegido y dirigido a la ciudad de Comitán de Domínguez, cuya edad fluctúa entre 20 a 60 años donde las mujeres son un 52.2% y hombres 47.8% población de la localidad.

### *Características del segmento de mercado:*

- Medicamentos para pacientes enfermos
- Medicamentos genéricos y patentes
  - A niños y adultos mayores

## *Consumo mensual aparente:*

**Consumo aparente:** esto se hace identificando el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.

**Demanda potencial:** es la proyección del crecimiento promedio del mercado en el corto, mediano y largo plazo

1 vez por semana	44,213	4	176,852
2 vez por semana	22,106	8	176,848
1 vez al mes	15,200	1	15,200
Ocasionalmente	6,907		6,907
	88,426		375,807

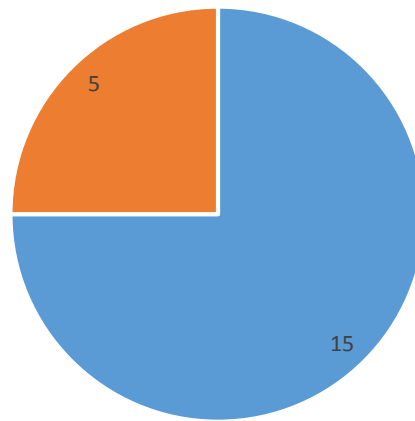
## CONCLUSIONES:

### Preguntas:

1. ¿Conoces alguna farmacia cerca de tu hogar?  
SI NO
2. ¿Es importante la calidad, servicio y atención en una farmacia?  
SI NO
3. ¿Conoces o tienes alguna farmacia 24 horas cerca de tu hogar?  
SI NO
4. ¿Cuándo se encuentra enfermo acude a una farmacia?  
POCO MUCHO REGULAR
5. ¿Es importante recibir buena atención del empleado?  
SI NO
6. ¿Con que frecuencia asiste a una farmacia?  
POCO MUCHO REGULAR
7. ¿Qué promociones le gustaría ver en una farmacia?  
EN MEDICAMENTOS PASTILLAS SOLUCIONES, GUANTES
8. ¿Qué es lo primero que vez en una farmacia?  
CALIDAD PRECIO SERVICIO
9. ¿Qué producto consume más en una farmacia?  
MEDICAMENTOS MED. HERBARIOS PROD. BIOLOGICOS
10. ¿En qué método de pago harías en una farmacia?  
EFECTIVO TARJETA

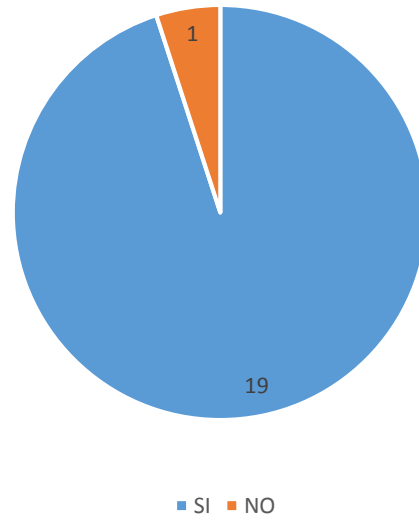
# GRAFICAS:

1 ¿Conoces alguna farmacia cerca de tu hogar?

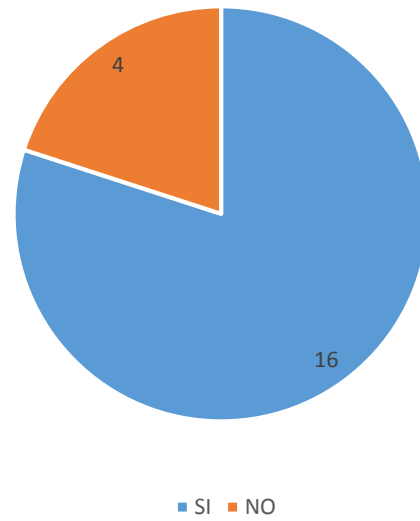


■ SI ■ NO

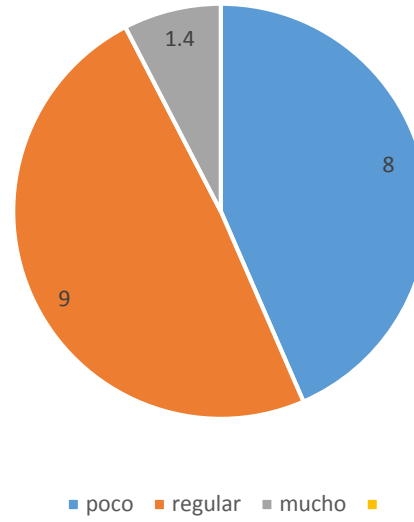
2 ¿Es importante la calidad, servicio y atención en una farmacia?



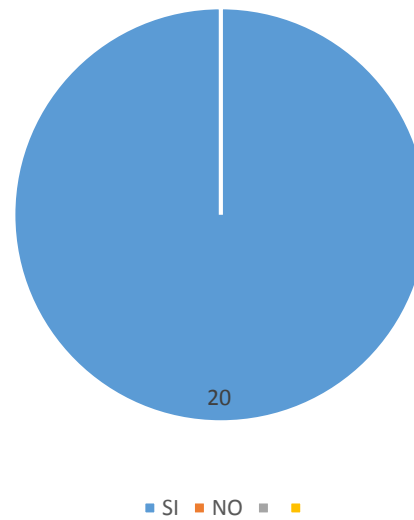
¿Conoces o tienes alguna farmacia 24 horas cerca de tu hogar?



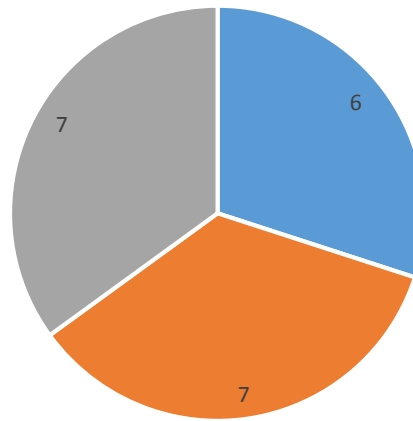
¿Cuándo se encuentra enfermo acude a una farmacia?



¿Es importante recibir buena atención del empleado?

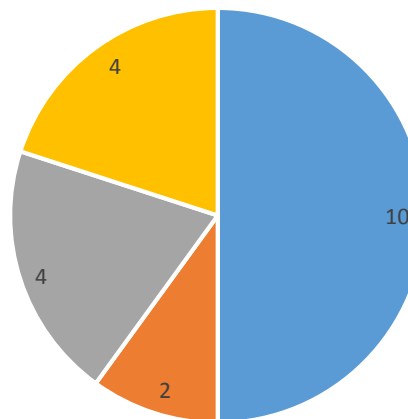


¿Con que frecuencia asiste a una farmacia?



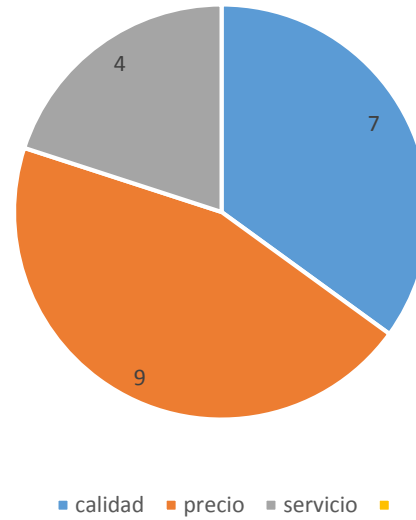
■ poco ■ mucho ■ regular ■

¿Qué promociones le gustaria ver en una farmacia?

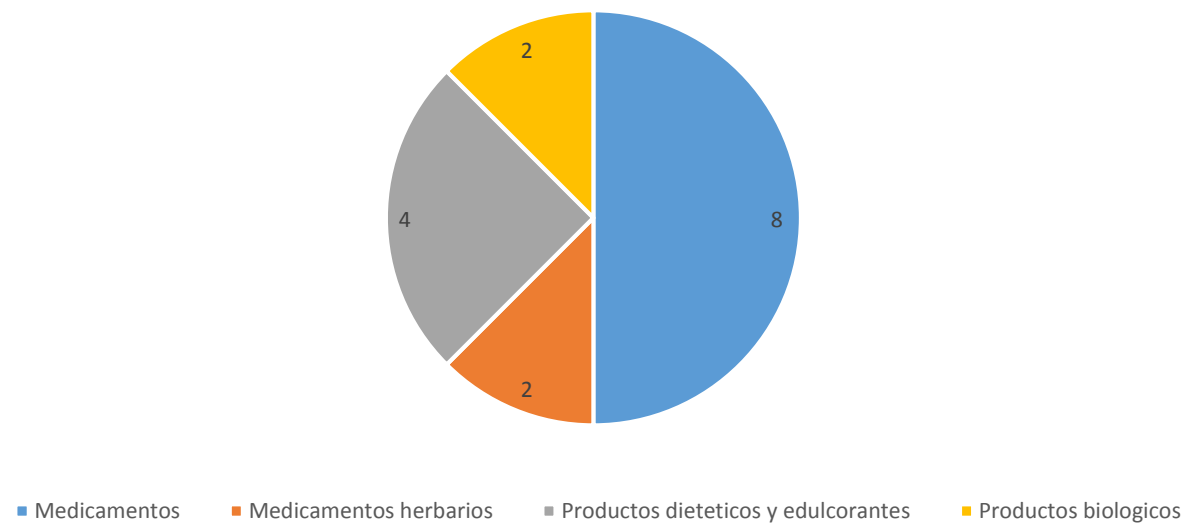


■ en medicamentos ■ Pastillas ■ soluciones, gasas, guantes ■ Condones, pastillas del dia siguiente

¿Qué es lo primero que ves en una farmacia?

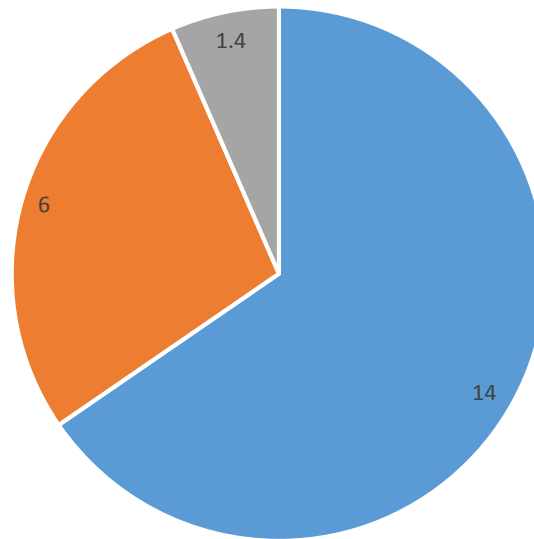


¿Qué producto consume mas en una farmacia?





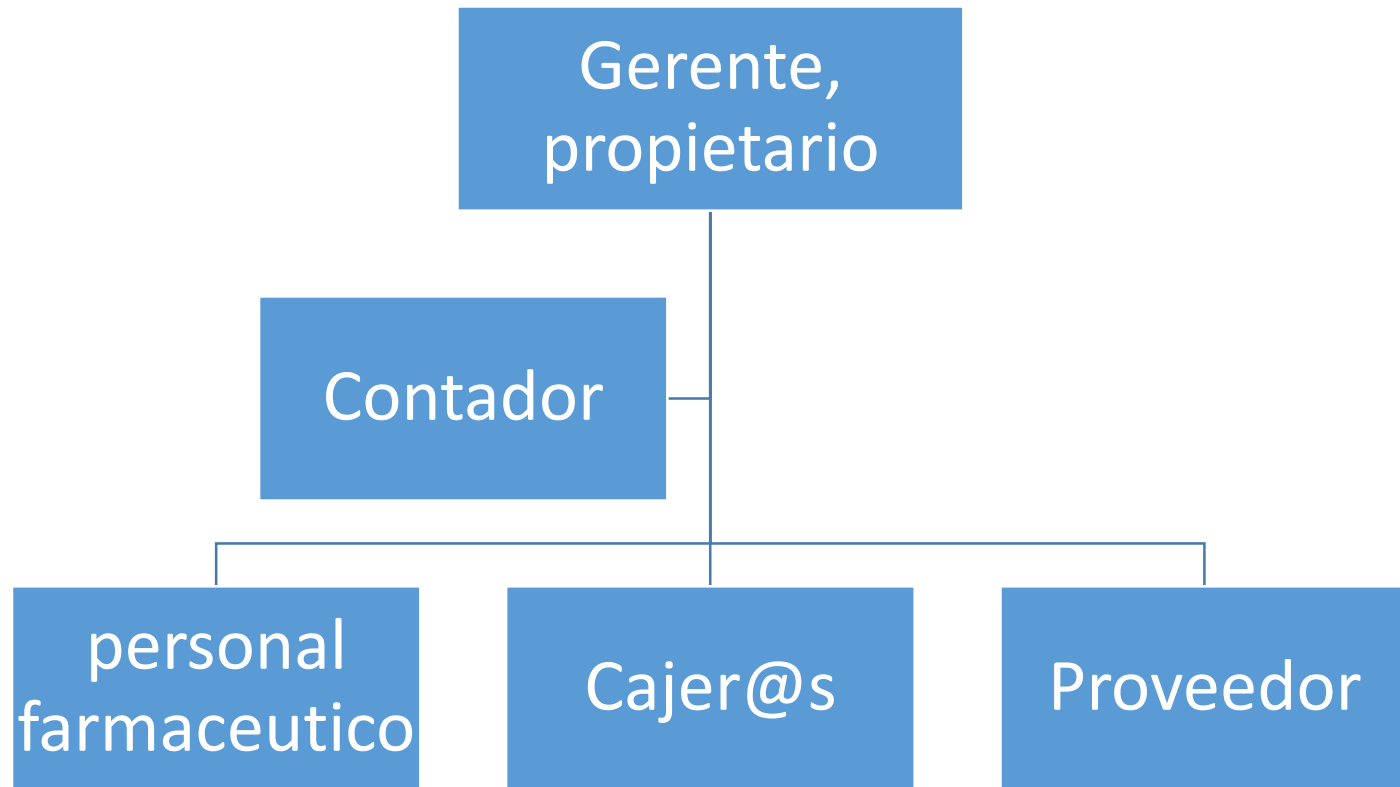
¿En que metodo de pago haria en una farmacia?



■ Efectivo ■ Tarjeta ■ de credito o debito ■

## *CONCLUSION:*

En las presente graficas se estima diferentes resultados de acuerdo a las preguntas las personas siempre van a querer un mejor servicio hacia su persona.



**Descripción de puestos dentro de la organización:** Como farmacéutico, se tiene que ser responsable de la preparación y administración de productos farmacéuticos a los pacientes, para ello se debe seguir las órdenes de un médico o abordar las necesidades y problemas del paciente, el puesto conlleva un elevado nivel de responsabilidad y conocimiento

**Propietario:** Ejerce posesión

**Gerencia general:** Un gerente general representa la punta de la pirámide empresarial, sobre quien recae la mayor cuota de responsabilidades y es portavoz máximo de la empresa

## *BIBLIOGRAFIA:*

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e982845e626b960950d8ec5f9ccceaad.pdf>