



**ser-Vid**

CHECA TU VIDA Y MANTÉN TU SALUD

# Descripción

---

- Se cuenta con servicio de farmacia con precios accesibles para todo el público con el fin de ayudar a quienes sean de recursos limitados, así mismo como también se contara con un consultorio donde se proporcionarán cuidados y atención de enfermería de la más alta calidad
- Presupuesto: aproximadamente de unos 15 mil pesos

# Justificación.

---

- Los productos farmacológicos y servicios brindados para satisfacer las necesidades a su vez de que se proporciona al consumidor la opción de adquirir a un precio accesible para cubrir sus necesidades en cuento a su salud. Ofreciendo productos genéricos o de patentes en todas sus posibles presentaciones, teniendo como extra la venta y promoción de medicamentos naturistas de alta calidad y con precios accesibles.

# Propuesta de valor

---

- La gran parte de la población es de bajos recursos por lo cual los productos en venta son de costos mas accesibles así como también se brinda servicios o domicilio para mayor comodidad ofreciendo garantías sin costo alguno, contando también con locales cerca de las localidades con instalaciones en buen estado y lo mas higiénicos para su mayor confianza

# Nuestra misión

---

- Brindar los mejores servicios de atención de enfermería al público en general, así como también proporcionar los medicamentos y otros productos que las personas necesiten de la mejor calidad y accesibles para todos.

# Nuestra visión y valores

---

- Ser la farmacia y el centro de atención de enfermería mejor valorada de la ciudad destacando nuestra calidad, hospitalidad y precios accesibles al todo el publico.
  - Honestidad
    - Respeto
    - Empatía
    - Liderazgo
  - Responsabilidad
    - Paciencia

interior



# FODA

## Fortalezas:

- Calidad
- Precios accesibles
- Atención de calidad

## Oportunidades:

- Precios mas bajos
- Atención inmediata
- Mas expansión

## Debilidades:

- Competencias
- Baja clientela
- Malas reseñas

## Amenazas:

- Poco abastecimiento
- Retraso en pedidos
- Productos de baja calidad



# Objetivo.

---

- **Corto plazo:**

Mantener o mejorar las ventas así como estar actualizado en información, técnicas y materiales para brindar servicios

- **Mediano plazo:**

Expandir mas el negocio agregando mas productos consultorios y servicios de calidad.

- **Largo plazo:**

Expansión con mas locales en la ciudad y otras ciudades incrementando ventas y servicios a quien lo necesite en masa con precios accesibles y de buena calidad.

# segmento de mercado

---

- Parte de segmento (población) y sus características

# Consumo aparente

---

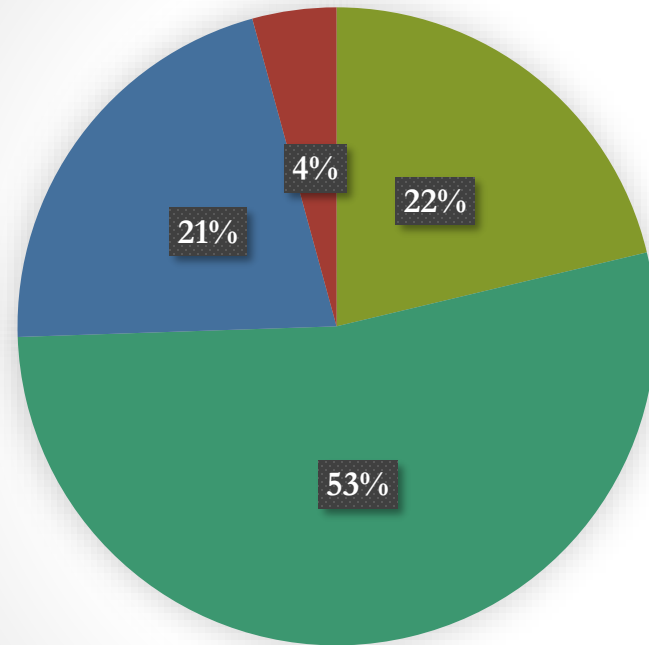
1 ves por semana	30,622	4	122,488
2 veces por semana	25,225	8	201,800
1 al mes	45,320	1	45,320
Ocasionalmente	15,289		15,289
<b>Total:</b>	<b>116,289</b>		<b>384,897</b>

1.- ¿Qué rango de edad tienes?

---

- a) 18-25 años
- b) 26-36 años
- c) 30-40 años
- d) 40 o mas años

# Grafica.



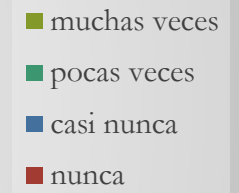
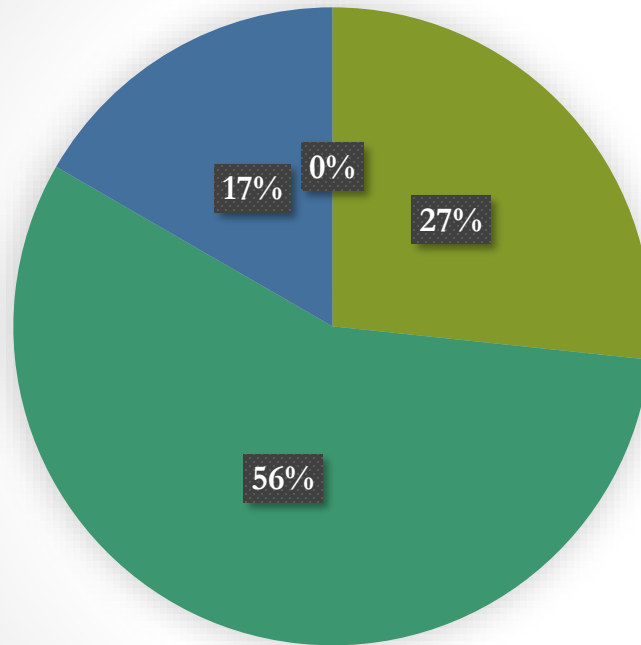
- 18-20 años
- 26-36 años
- 36-40 años
- 40 o mas años

## 2.- ¿cada cuanto vas a una farmacia?

---

- a) Muchas veces
- b) Pocas veces
- c) Casi nunca
- d) Nunca

# Grafica



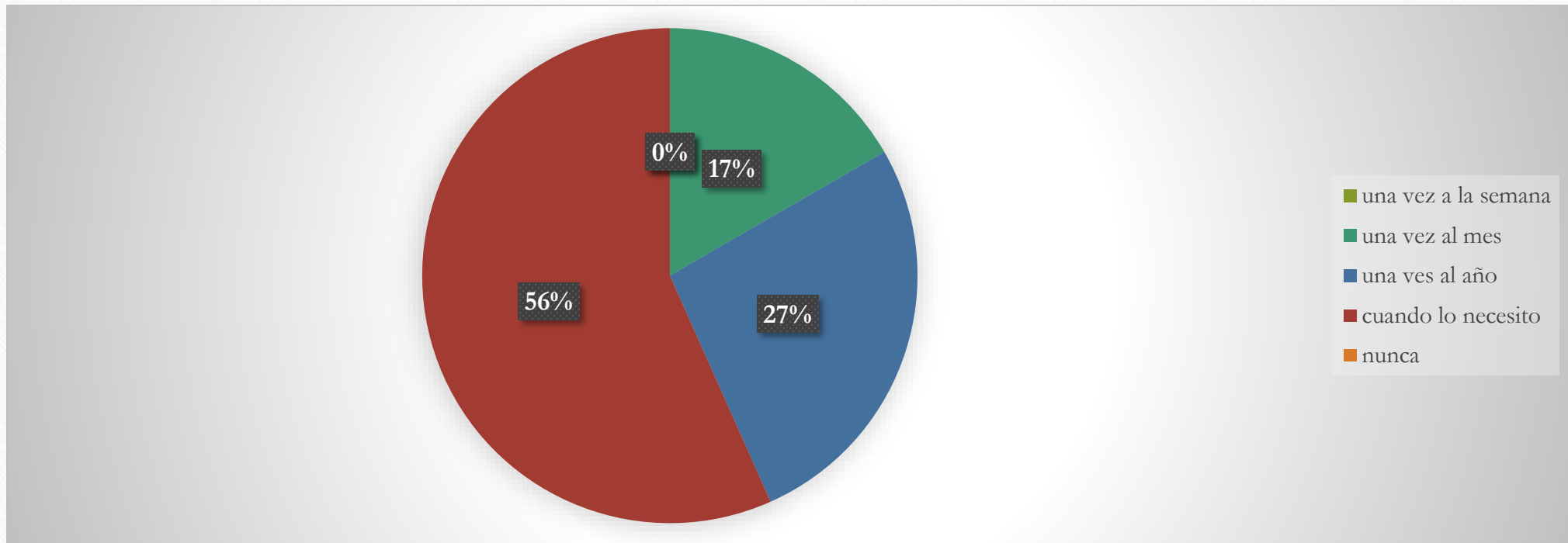
### 3.- ¿con que frecuencia acudes a un consultorio medico?

---

- a) Una vez a la semana
- b) Una vez al mes
- c) Una vez al año
- d) Cundo lo necesito
- e) Nunca



# Grafica.

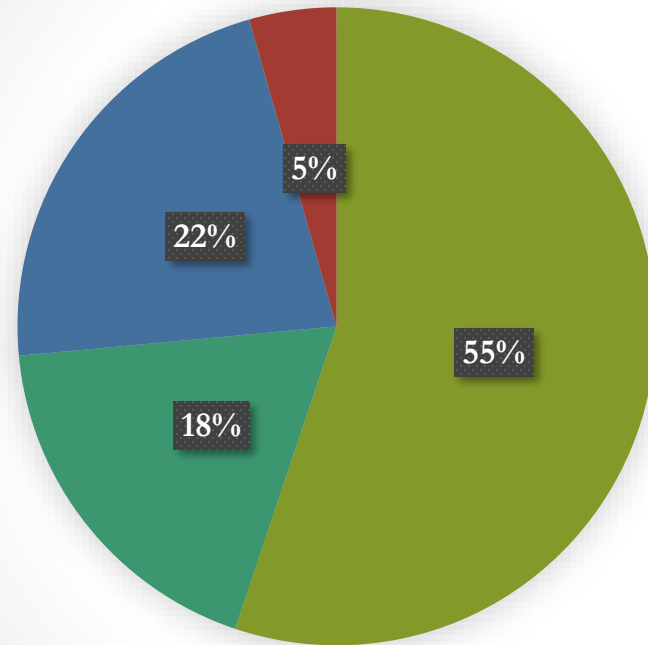


¿Qué es lo primero que ves en una farmacia?

---

- a) Ubicación
- b) Fachada
- c) Calidad
- d) Higiene

# Grafica



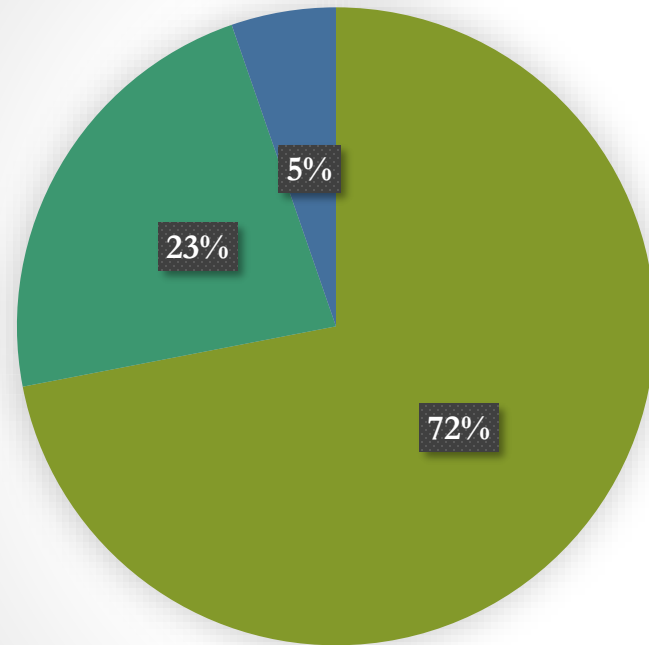
- ubicación
- fachada
- calidad
- higiene

# ¿Qué esperas de una farmacia con consultorio?

---

- a) Servicio de calidad
- b) Precios accesibles
- c) Atención rápida

# grafica



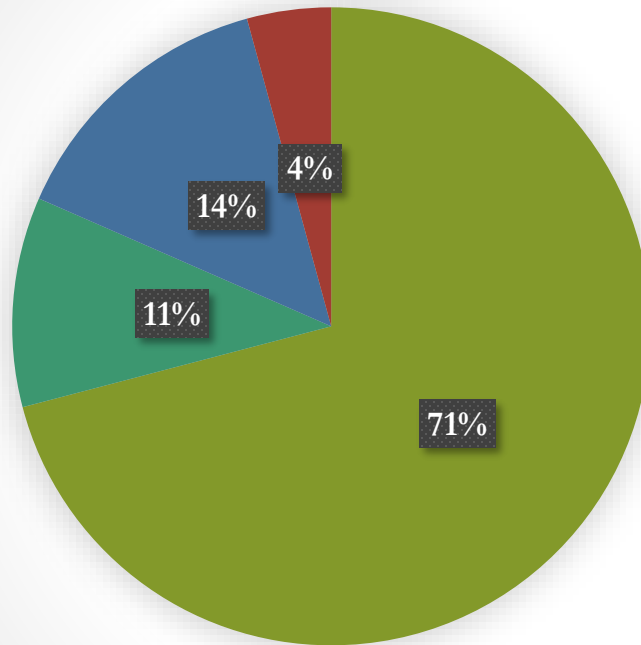
- servicio de calidad
- precios accesibles
- atencion rapida

# ¿Cómo te gustaría ser atendido?

---

- a) Amablemente
- b) Con respeto
- c) Atentamente
- d) otros

# Grafica



- amablemente
- atentamente
- con respeto
- otras maneras

¿Cuál de nuestros servicios es el que mas se usaría?

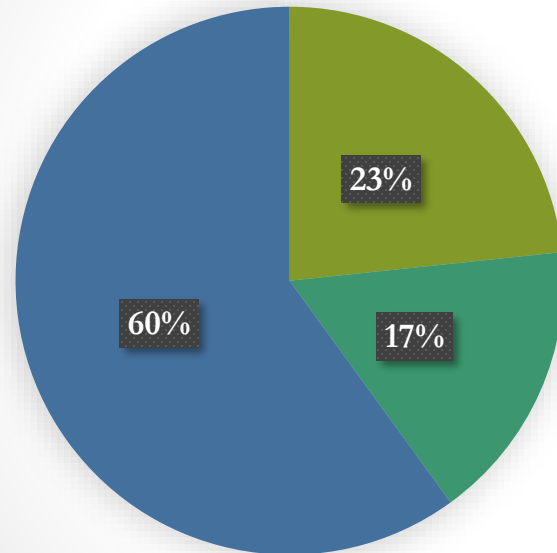
---

- a) Consultorio de cuidado
- b) Consultorio medico
- c) Farmacia



# Grafica

Ventas



- consultorio de cuidados
- consultorio medico
- farmacia

# ¿Qué tipo de medicamentos usas mas?

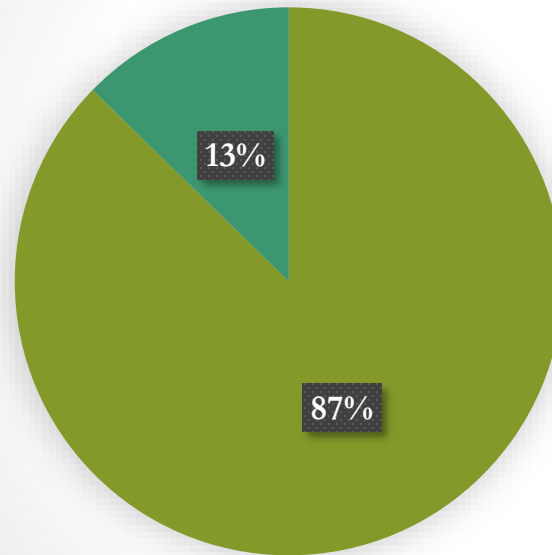
---

a) De venta libre

b) Venta con receta medica (controlados)

# Grafica

## Ventas

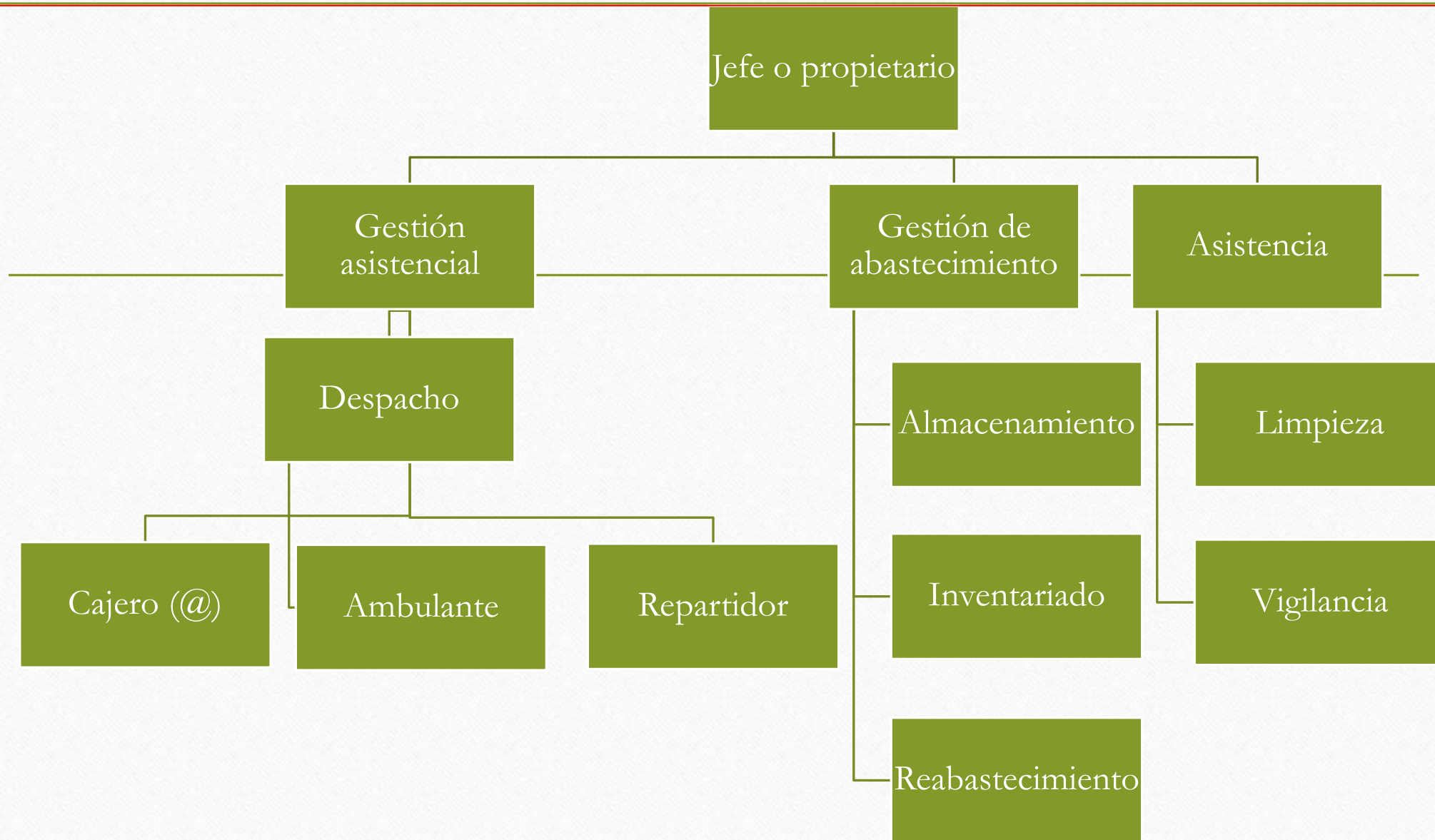


- de venta libre
- de venta con receta medica

# Conclusión

---

- Después de recolectar datos por medio de las encuestas y después de graficar los resultados nos podemos dar cuenta de la importancia que tienen las farmacias y consultorios médicos en la población ya que en su gran mayoría visitan las farmacias en busca de medicamentos o cuando lo necesitan visitan al médico



# Descripción del puesto

---

- **Jefe o propietario:** tiene como responsabilidad el contratar y supervisar que los trabajadores y establecimientos lleven acabo su papel de forma eficiente
- **Cajero:** es el encargado de cobrara el total de los productos comprados por los clientes.
- **Ambulante:** es el que se encargara de proporcionar los productos solicitados por los clientes

- 
- **Repartidor:** es el que se encargara de hacer llegar los pedidos a domicilio pedidos
  - **Almacenamiento:** se encargara de almacenar los productos
  - **Inventario:** se encargara de verificar que productos hay cuales faltan
  - **Abastecimiento:** se encargara de reabastecer las sucursales
  - **Limpieza:** es el que se encarga de mantener limpio el establecimiento
  - **Vigilancia:** se encarga de mantener la seguridad de los establecimientos