



## **Mi Universidad**

*Nombre del Alumno: yuriceyda López velasco*

*Nombre del tema: farmacia esperanza de vida empresa.*

*Parcial: 3*

*Nombre de la Materia: taller del emprendedor.*

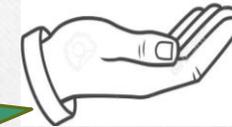
*Nombre del profesor: ing. Juan Manuel Jaime Díaz*

*Nombre de la Licenciatura: enfermería*

*Cuatrimestre: 9*

# EV FARMACIA

## Esperanza de vida



Siempre  
pensando en  
su economía

*cuidando su salud....*

*....y la de los suyos*

# Descripción

- Si buscas calidad y excelencia en farmacia "esperanza de vida" tiene como objetivo ofrecer medicamentos y servicios de la mas alta calidad y de los mejores precios y servicios a domicilio como( inyecciones, curación de heridas, administración de sueros vitaminados, y consulta medica, etc.) al publico en general para tratar las enfermedades, así como prevenirlas, contamos el permiso general de la secretaria de salud y el sector que aprueba de decisiones.



# Justificación

---

- Los medicamentos tiene importancia critica para la política de la salud, por dar un buen insumo fundamental para una asistencia sanitaria integral de la población el medicamento es el principal instrumento de terapéutica y tienen diferentes funciones.

# Propuesta de valor

---

- En el pueblo mexicano de la ciudad de Comitán de Domínguez Chiapas busca que consuma productos de muy buena calidad con medicamentos y servicios médicos y a domicilio y poder conocer el mejor trato con las personas para que todo tipo de personas puedan consumir los productos y así tener buenos beneficios y cualquier producto que uno necesite pueda preguntar , y se atenderán de lunes a sábados de 8 a.m. A 2p.m. y domingos ( por urgencias).

# Misión

---

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



# Visión y valores

- Con respecto a nuestros usuarios : facilitar un rápido acceso a los productos que precisen, primando los servicios profesionales, para que saquen el máximo beneficio a sus medicamentos.
- Sobre nuestro equipo: responsabilizarse, respetar y cumplir el trabajo de forma individual, siendo conscientes de la importancia que tiene el trabajo de cada uno para conseguir un equipo eficaz y dinámico.
- Éxito e inclusión.
- Compromiso.
- Calidad .
- Misión de la excelencia de trabajo.
- Equipo.
- Desarrollo de innovación de la empresa.
- Responsabilidad.



# FODA

## Fortalezas

- Estrategia de precios bajos.
- Comodidad al comprar.
- Buena asistencia al momento de comprar por si tiene una duda.

## Debilidades

- No contar con experiencia de programación.
- Mantenimiento web.
- Conocimientos sobre mantenimientos de la tecnología.

## Oportunidades.

- Tener productos de buena calidad de otros mercados.
- Tener alianzas con otras empresas.
- Confianza en los farmacéuticos.

## Amenazas.

- Compañía encargada de distribución.
- Seguridad en la tienda online.
- Competencias con otras empresas.

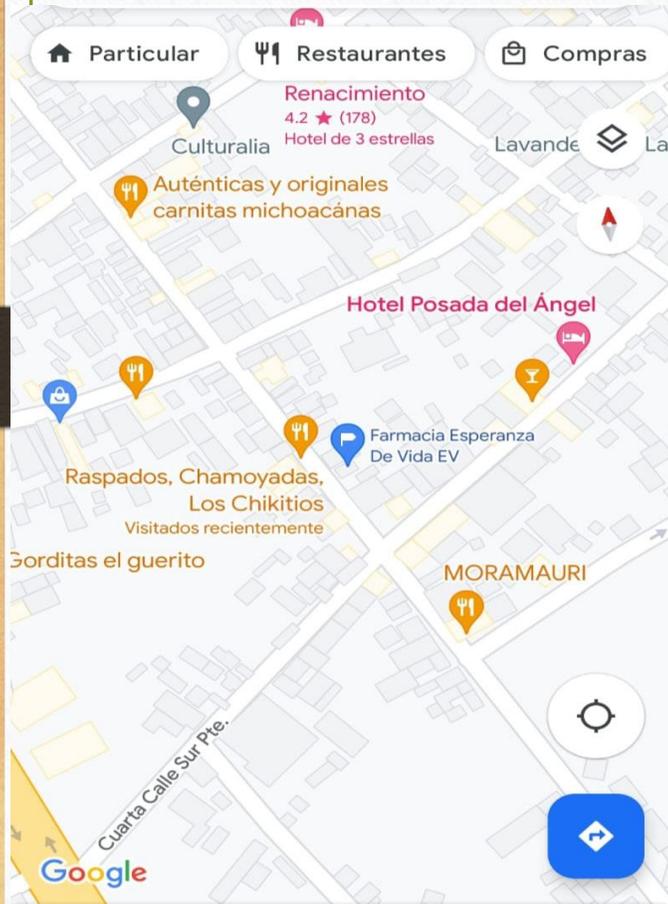
# OBJETIVOS

- Objetivo corto: para los próximos 6 meses queremos incrementar el 5% la cantidad de medicamentos que se llevara a cabo en la ciudad de Comitán de Domínguez Chiapas.

---

- Objetivo mediano plazo: en Comitán de Domínguez Chiapas queremos alcanzar miles de personas que le den like en nuestra pagina donde nos pueden seguir que son Facebook, Instagram , para que sea reconocida la farmacia y puedan ir a comprar los medicamentos a precios bajos y consultas de buena atención.
- Objetivo de largo plazo: - poder tener especialistas de otros lugares y saber mas sobre medicina para recetar las personas con patologías muy graves.
- poder expandir el negocio en otras ciudades y venderlos a un buen precio y tener resultados y ganancias.

# Localización del negocio



Farmacia esperanza de vida se encuentra ubicado en 4 AV poniente sur 53-A entre 3 calle sur poniente y 4 calle sur poniente barrio Guadalupe a una cuadra del super veinticinco.

Esta ubicación ofrece a los clientes los mejores productos de medicina y de buena calidad y con una buena atención medica para todo tipo de personas con un buen trato de amabilidad.

Instagram: @farmaev.127



# Segmento de mercado.

---

- El segmento de mercado es elegido en Comitán de Domínguez Chiapas en otras farmacias y en la farmacia esperanza de vida para tener una buena atención y cuidados de los pacientes y darles un mejor precio de los medicamentos cuya edades son de 0-65 años de edad hombres 45.81% mujeres 49.85%.

# Consumo mensual aparente.

---

• 1 vez por semana	10,000	4	40,000
• 2 veces por semana	123,000	8	984, 000
• 1 vez al mes	29, 178	1	29,178
• Ocasionalmente	4,000		4,000
• total	166,178		1,057, 178

# Características del segmento de mercado.

---

- Personas geriátricas con medicamentos de hipertensión y diabetes.
- Personas adultas con curaciones de heridas y administración de sueros vitaminados.
- Niños para una consulta para que tengan medicamentos de muy buena calidad y un buen precio.

# Encuesta

ENCUESTA DE UNA FARMACIA.

1. ¿dónde conociste nuestra farmacia por primera vez?

Publicidad.       recomendación.  
 Internet.       me la encontré pasando por la calle.

2. ¿Con que frecuencias vistas nuestra farmacia?

Una vez al mes       una vez al año  
 Una vez cada semana       una vez cada 15 días.

3. ¿Recomendarías nuestra farmacia a tus familiares?

Si       no

4. ¿De los siguientes productos que usted suele adquirir alguno de la farmacia?

Higiene dental       Metformina para diabetes.  
 Productos De curación       Telmisartán para presión arterial.

5. ¿Cuál de estos servicios le haría más útil para usted?

Análisis de colesterol       glucosa  
 Triglicéridos       análisis de orina

ESTIROS

6. Indique su edad.

16-20 años       36-46 años  
 25-30 años       52-60 años

7. Conoces alguna farmacia o consultorio cercano al nuestro.

Si       no

8. Usted cree que en nuestra farmacia se dan a un buen precio los productos.

Si       no

9. Cada cuanto gasta de medicamentos.

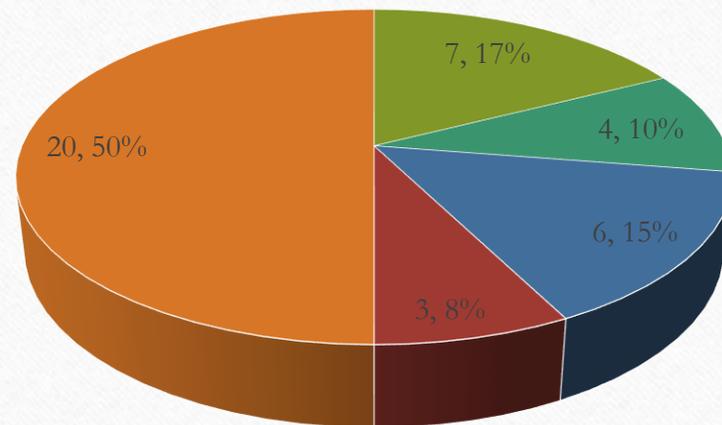
Poco       mucho  
 Muy poco       con frecuencia.

10. Usted cree que en la farmacia recibe buen trato.

Si       no

# Graficas

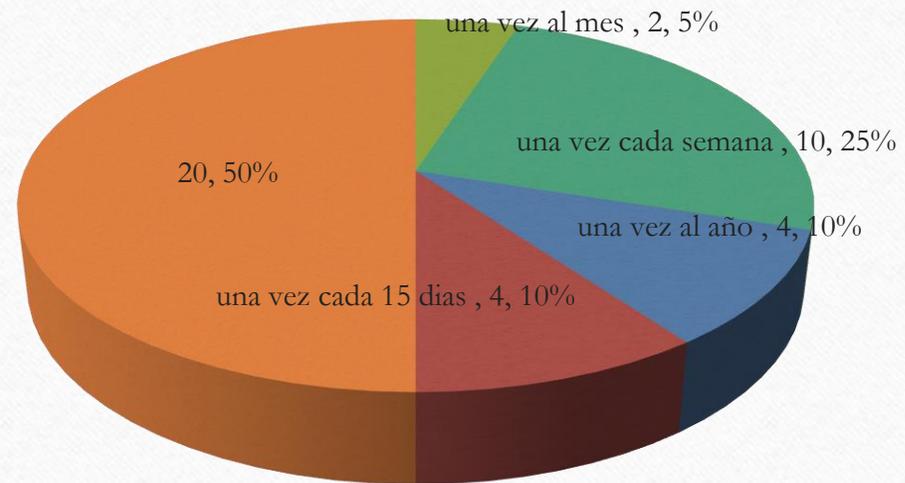
1. ¿DÓNDE CONOCISTE NUESTRA FARMACIA POR PRIMERA VEZ?



■ publicidad ■ internet ■ recomendación ■ me lo encontré pasando en la calle ■ total

---

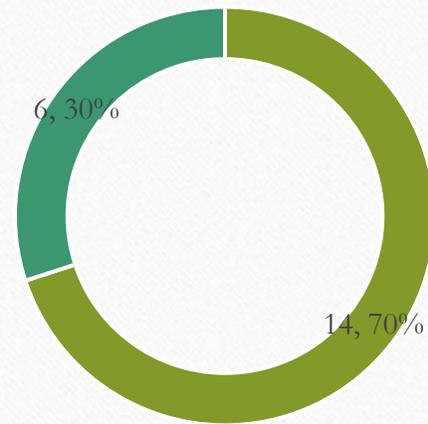
## 2. ¿CON QUE FRECUENCIAS VISTAS NUESTRA FARMACIA?



■ una vez al mes   ■ una vez cada semana   ■ una vez al año   ■ una vez cada 15 días   ■

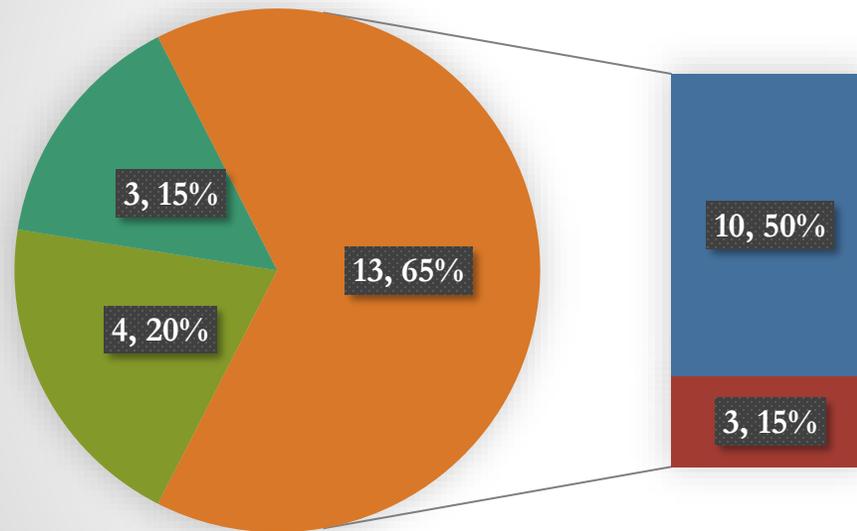
---

### 3. RECOMENDARIAS NUESTRA FARMACIA A TUS FAMILIARES.



■ si ■ no

4. DE LOS SIGUIENTES PRODUCTOS QUE USTED SUELE ADQUIRIR ALGUNO DE LA FARMACIA?

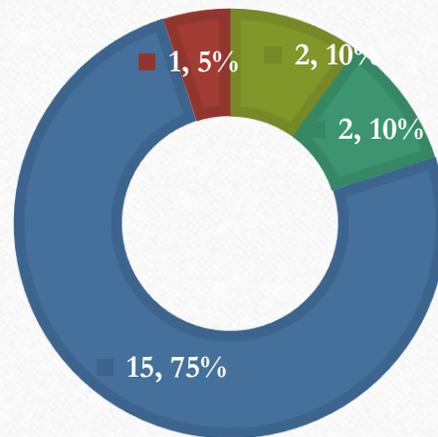


- higiene dental
- productos de curacion
- melformina para diabetes
- telmisartan para presion arterial

---

5 . ¿CUÁL DE ESTOS SERVICIOS LE HARÍA MÁS ÚTIL PARA USTED?

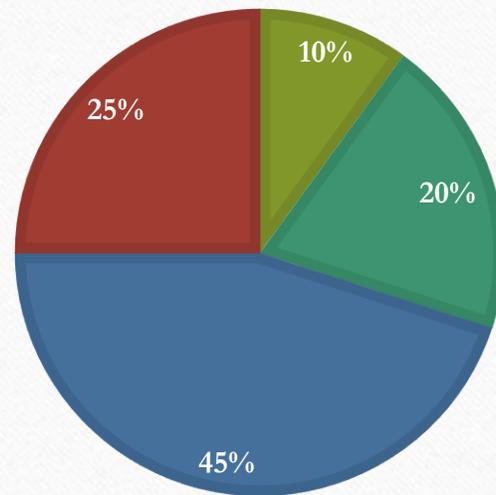
■ analisis de colesterol ■ trigliceridos ■ glucosa



---

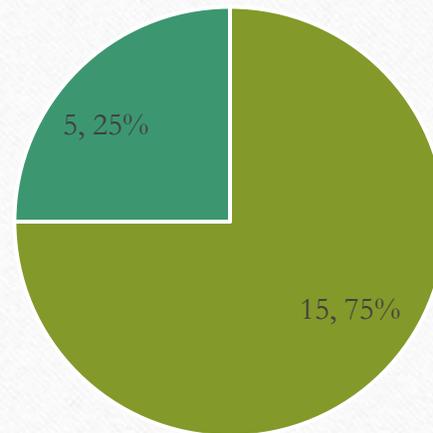
## 6. INDIQUE SU EDAD

■ 16-20 años ■ 25-30 años ■ 35-46 años ■ 52-60 años



---

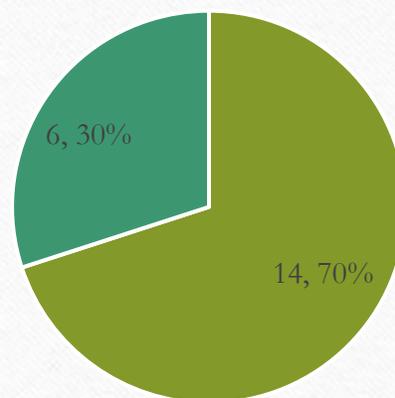
7. CONOCES ALGUNA FARMACIA O CONSULTORIO CERCANO AL NUESTRO



■ si ■ no

---

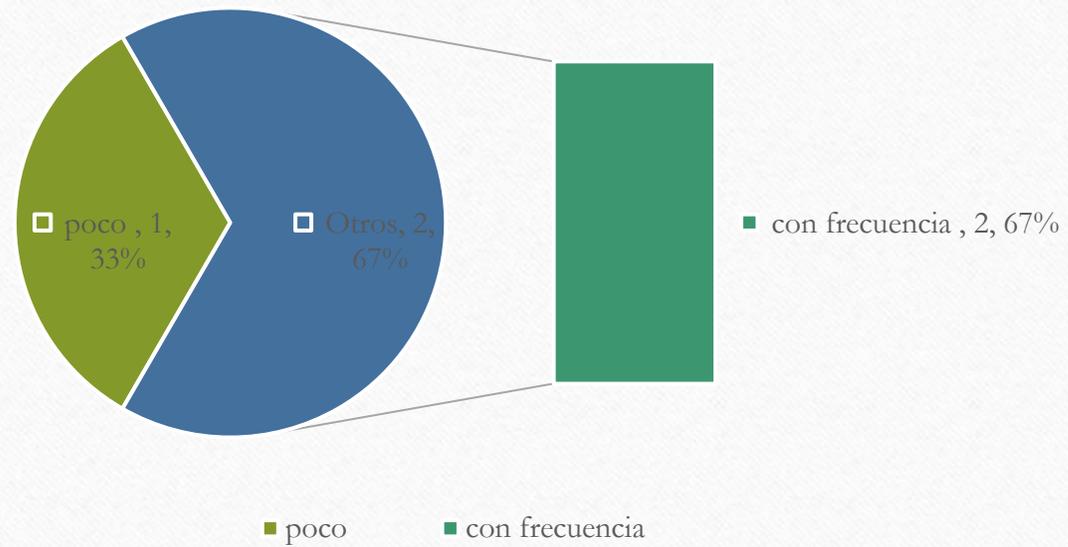
8. USTED CREE QUE EN NUESTRA FARMACIA SE DAN A UN BUEN PRECIO LOS PRODUCTOS



■ si ■ no

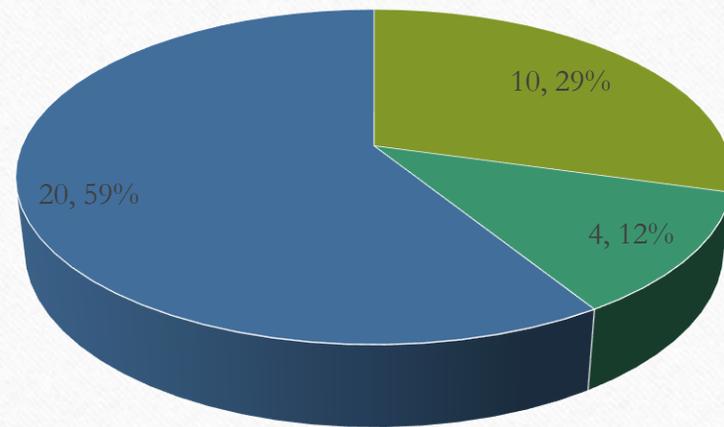
---

### 9. CADA CUANTO GASTA DE MEDICAMENTOS.



---

10. USTED CREE QUE EN LA FARMACIA RECIBE BUEN TRATO



■ si ■ no ■ total ■

# Conclusiones

---

- En esta posible graficas encontramos que muchas personas es por recomendación conocieron la farmacia esperanza de vida con un 15% y comentaron que llegan una vez al año que esto equivale el 10% y dijeron con un 70% si recomendarían la farmacia ahí dan un buen trato y muy buena calidad de los productos y con un 50% usan mas el producto de metformina para la diabetes por que en la población hay mas de esta enfermedad, y con un 75% utilizan las el análisis de glucosa para descartar si son o no diabetes en la actualidad y así poder llevar algún tratamiento, y sobre sus edades el 45% de la personas son de 30 en adelante en que llegan a los 40 son los que llegan mas a comprar en las farmacias, con el 75% dicen que si conocen farmacias cercanas a la de esperanza de vida pero dicen que es la mejor por que ahí ay mejor calidad de medicamentos, y dicen que gastan mucho de medicamentos el 67% y con un 29% si reciben un buen trato que atienden con amabilidad y si no le entiendes la receta ellos te explican cuales y son y como los debes de tomar los medicamentos.

# Organigrama de la empresa

Lic. yuriceyda López velasco

Gerente

Lic., Andrés moreno

subgerente

Antonio Gómez Gutiérrez

Doctor

repcionista

Ana maría calvo

Andrea vera

Enfermera general

Adres alejo

Especialista en  
enfermedades crónicas

Contador

Alejandro morales

productor

Ángel Alfaro  
Valdez

Carmen López

Nutrióloga

Claudio García

químico

# Descripción de puestos

- Gerente: es la persona responsable que va a dirigir con su equipo de trabajo en la farmacia.

---

- Subgerente: cuando no este el gerente es el que va a organizar y va a planificar las estrategias para coordinar las operaciones de la farmacia.
- El doctor: es el encargado de diagnosticar y tratar enfermedades y lesiones para que el pueda dar tratamiento y medicamentos.
- enfermera general: es la que se encarga de tratar curaciones de heridas y todo sobre el servicio de salud con los pacientes.
- Nutrióloga: es la que es la que lleva el control de una dieta balanceada para la enfermedad que tenga el paciente y lleve una vida mejor comiendo sano.
- Recepcionista: es la persona que es encargada en apuntar las citas de los pacientes y con forme van llegando y apuntar los registros de los pacientes.
- Contador: es el que se encarga de dinero de cuanto producto se va consumiendo y el total de personas que va a comprar ala farmacia y de las consultas todas las graficas de las ganancias.
- Productor: es el que se encarga de distribuir los producto de otras empresas Asia la farmacia esperanza de vida y dar muy buenos productos de muy buena calidad que son de patentes y genéricos.
- Cafetería: son los que son encargados de vender cosas para comer y beber a las personas de los pacientes mientras son atendidos y de los pacientes que están de bajos recursos darles a buen precio lo que consumen y así se vayan satisfechos con las cosas que ofrece la cafetería.

# Bibliografía

- Bibliografía básica y complementaria:

---

- Fernando Trías de Bes. (2007). El libro negro del emprendedor: no digas que nunca te lo advirtieron. Gestión del conocimiento.: Empresa activa.
- Eric Ries. (2011). El método Lean Startup. ISBN:9788423409495: Deusto.
- Alcázar Rodríguez I. (2004). El emprendedor de éxito. Guía de planes de negocio. Mc Graw Hill
- Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2010). Tu modelo de negocio.. sf: Deusto.
- Rodríguez I. (2000). Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa. Mc Graw Hill
- Kotler, p., & armstrong, g. (2003). Fundamentos de marketing. México: Pearson.
- REYES Ponce, A. (2008). Administración de empresas. Teoría y práctica. México: Limusa.