

- **E.M.V.Z Edgar Yael de la Cruz Gómez.**
- **6to Cuatrimestre.**
- **Unidas 1**
- **Medicina veterinaria y zootecnia.**
- **Acción promocional.**
- **LA IMPORTANCIA DE MARKETING EN LA INDUSTRIA VETERINARIA.**



IMPORTANCIA DEL MARKETING EN LA INDUSTRIA VETERINARIA

El marketing es usado en diversas industrias ya que esta es la encargada de dar a conocer a la industria es una manera ala cual se puede generar ventas.

En la industria veterinaria el marketing se podría implementarlo ya que para el veterinario sería una gran ventaja para darse a conocer y para dar a conocer sus servicios que ofrece el veterinario es considerado como una gran herramienta de trabajo implementa ilustración que promueven la calidad y el buen servicio de lo que se ofrece.

El marketing es utilizado para atraer compradores pero eso no asegura la venta de nuestros servicio y/o productos ya que también el local donde estaremos debe contar con requisitos para poder así convencer a los compradores.

Los requisitos que debe contar una veterinaria son:

- Buena ubicación del local.**
- Debe contar con una buena presentación del establecimiento.**
- Debe contar con una variedad de medicamentos o productos.**
- Debe estar contar con buenos empleados (para un mejor servicio).**
- Debe tener buena atención al cliente.**

Estos requisitos son fundamentales para un buen establecimiento ya que las personas si guían en lo visual y con esto podremos dar una buena imagen como veterinarios.

El mundo va cambiando y la tecnología va avanzando y por eso es importante ir actualizandocce para estar a la par con las nuevas generaciones porque un local que no se actualiza es un local que puede ser que fracase.

Para abrir un negocio veterinaria debemos tener en cuenta varios aspecto como son:

- La competencia.**
- Analizar el mercado.**
- Analizar a la competencia.**
- Organizarte como veterinario.**
- Mantener un orden.**
- Ser creativos.**
- Proporcionar un buen servicio.**
- Saber que se vende en la zona.**

Como médicos veterinarios debemos tener los conocimientos básicos para ellos también se puede tomar cursos o podemos especializarnos en distintas cosas y por qué ellos en lo que seamos buenos o nos especialicemos.

Para dar a conocer un local nuevo existen muchas maneras pero todas las maneras deben ser de una manera creativa que sea atractiva para la sociedad, y los compradores el marketing se basa en atraer clientela.

- **Tu local debe hablar de ti y tu negocio.**

El local debe proyectar tu propia marca la cual debe de cuidar la limpieza, olores, orden, y la accesibilidad.

- **Publicar tu local .**

Para las personas que pasen por tu local se den cuenta de que tienes veterinaria es importante que tengas algo distintivo que sea llamativo para las personas, se puede colocar carteles para hacer referencia, puede optar por emblemas distintivos.

- **Publicar en medios.**

De puede optar por publicarse en periódicos, volantines o como hoy en día es por un comunicados que pase por los medios para promocionar tu veterinaria.

- **Presencia online.**

Anunciarte através de diversas plataformas en línea esto también puede beneficiar al veterinario ya que la publicidad por facebook, WhatsApp, Instagram, y etc. Pueden llegar a muchos lugares del estado y con ellos atraer clientela de otros lugares ya que a lo mejor en otros lugares no cuenten o no existan los servicios que tú ofreces.

- **Promocionar paquetes de servicios.**

Con esto podremos lograr que las personas vean que no solo vendes por vender si no que también tienes ofertas que hacen más atractivo al negocio y con esto las personas puedes llegar a buscar esos paquetes o promociones.

- **Atención a cliente personalizada.**

Con esto podremos lograr que las personas que dejen a sus mascotas puedan sentirse satisfechos con la atención que se le da dependiendo con la persona que se trate ya sea con personas que le gusta que le expliquen las cosas o las personas que le gusta que le expliquen de una manera entendible.

- **Tener equipo y el área apto para consultas.**

En este apartado tener un consultorio aún que sea pequeño pero tener un área limpia con equipo adecuado esto para el cuidado del paciente por ello es importante invertir en equipo médico de buena calidad y tener mesas de exploración adecuada.

Para poder tener una veterinaria conlleva muchos factores tanto económico como comercial en este caso el marketing el dar a conocer un servicio o un local implica muchas cosas y recursos económicos pero todo esto tiene una finalidad a la cual será compensada con clientela y sabiendo tratar a la clientela eso nos puede garantizar una venta asegurada.

Es importante tener conocimiento acerca de marketing el saber cómo iniciar el marketing y cómo va a finalizar el fin que conlleva el marketing y las ventajas y desventajas que está conlleva.

El ser médicos veterinarios implica muchas cosas pero el tener una veterinaria implica otras cosas muy distintas el saber tratar a los animales eso puede hacer la diferencia entre tener clientes de confianza y el que esos clientes ya no regresen.

El tener ofertas para las personas compradoras de productos veterinaria, el hacer eventos, poner promociones son estrategias para poder ir creciendo como un negocio y así esto nos puede llevar al éxito o aún crecimiento como negocio.

BIBLIOGRAFÍAS

<https://www.mkvet.es/marketing-clinicas-veterinarias/marketing-veterinario-importancia-ideas-consejos/>

<https://ekuore.com/es/8-consejos-de-marketing-para-tu-clinica-veterinaria-empieza-el-curso-ganando-clientes/>

<https://tejedorpublicitario.com/marketing-para-veterinarias/>