



**Nombre del alumno: Ángel Gabriel Gómez Guillen**

**Nombre del profesor: MVZ. Guillermo Montesinos Moguel**

**Licenciatura: Medicina Veterinaria Y Zootecnia**

**Materia: Acción Promocional**

**Nombre del trabajo: La importancia del marketing en la Industria Veterinaria.**

Ocosingo, Chiapas 18 de mayo de 2023.

## INTRODUCCION

A continuación, se presenta un ensayo en donde se hablará acerca de la importancia que el marketing tiene en la industria de la medicina veterinaria. Se sabe que la veterinaria, cumple una función demasiado importante en la vida del ser humano, ya que esta ciencia se encarga del bienestar de nuestras mascotas y animales de trabajo doméstico, así como también proveer lo necesario para la salud física y la estética exterior de cada mascota. Lo mas importante de la veterinaria es eso, el énfasis del bienestar de los animales y la protección de la salud pública, ya que en muchos de los casos pueden transmitirse estas enfermedades de los animales a las personas.

El marketing, se sabe que es un conjunto de técnicas que tienen como objeto mejorar la comercialización de un producto, o en este caso un servicio, se encarga de ayudar a dar conocer ante la población, la marca con la que queremos trabajar, con el giro de nuestra empresa, que en este caso sería la clínica veterinaria, para ello es indispensable contar con letreros llamativos que den la idea principal de lo que se trata el local.

Otra función importante que tiene el marketing en la empresa veterinaria, es la de diferenciarte de la competencia, transmitiendo la calidad de nuestros servicios, nuestros valores logrando una comunidad de clientes en torno a nuestro centro veterinario.

Teniendo claro estos puntos, podemos dar inicio al desarrollo del ensayo con nuestro tema principal **“La importancia del marketing en la industria veterinaria”**, enfatizando en las situaciones más comunes en las que se emplea el marketing.

# LA IMPORTANCIA DEL MARKETING EN LA INDUSTRIA VETERINARIA

**Marketing digital para clínicas veterinarias.** *“(Nirmedia) Recuperado 19 de mayo de 2023.*

Las clínicas veterinarias son un sector propenso a generar nuevos clientes a través de las redes sociales, debido a que la conciencia hacia los animales crece día con día. Esto se traduce en un aumento de las comunidades relacionadas con las mascotas en la red. Por este motivo, es importante que las clínicas veterinarias cuiden su presencia en la web, mediante un plan de marketing digital efectivo.

Hay que tener en cuenta que el número de clínicas veterinarias es cada vez mayor, especialmente en los núcleos urbanos. Tal es el caso, de que este sector se ve muchas veces inmerso en una lucha por la participación de mercado. Con la crisis del COVID-19 los negocios se han vuelto mas online que nunca. Los usuarios y clientes optan por la opción de comprar los alimentos para sus mascotas, juguetes e incluso medicamentos a través de Internet y sin tener que consultar antes, con un médico. Por lo tanto, para que una clínica veterinaria prospere hoy en día necesita del respaldo de un potente Plan de Marketing Digital.

Para que un negocio sea cual sea prospere, no solo se necesita la atracción de nuevos clientes, sino también la fidelización de los ya existentes. Este es un factor muy importante al que se le debe prestar mucha más atención por la experiencia del consumidor. Para los clientes potenciales de una clínica veterinaria sus mascotas son parte de la familia, por lo que van a exigir la misma calidad y profesionalidad que a su propio médico.

Los suministros veterinarios forman parte de una labor crucial para la salud de los animales, pero, aunque parezca que siempre vaya a haber suficientes clientes potenciales para sostener el negocio, si no se cuenta con un stock optimizado, se corre el riesgo de ir perdiendo clientes.

El sector veterinario, por su esencial relación con el mundo de la salud, este sujeto a un peculiar paradigma de demanda; si bien existen, como ejemplo de clientes potenciales, muchísimas personas con animales de compañía o que se dediquen a la explotación ganadera, esto NO GARANTIZA POR SÌ SOLO LAS GANANCIAS SUFICIENTE para que un negocio se sustente.

En sí, en el campo de la salud y alimentación para animales, lo primordial es ofrecer un **servicio extremadamente satisfactorio y fiable** a los clientes. Es lógico que la única vía para captar nuevos clientes sea aplicar una adecuada estrategia de marketing y, si los clientes existentes dejaran de comprar, se podrían considerar como clientes perdidos.

Sin embargo, si esta en manos de los distribuidores OPTIMIZAR la disponibilidad de sus stocks para que el servicio ofrecido en ultima instancia sea impecable en cuanto a disponibilidad y precio: los puntos de venta deben poder servir la mercancía correcta y a tiempo para garantizar el mejor servicio al cliente final.

Analizada la incidencia de las ventas de la industria veterinaria desde el punto de vista del distribuidor final: ahora se da a conocer un análisis parte de la propia red de proveedores y fabricantes.

¿Qué pueden ofrecer los fabricantes y proveedores para ayudar a los distribuidores a vender más? No se pone en duda el valor que aportan los distribuidores finales, pero es muy probable que, en multitud de ocasiones, necesiten un empujón procedente de los eslabones superiores de la cadena de distribución.

En ultimo de los casos, es el fabricante quien necesita disponer de una visión global de los datos de **sello ut** de sus productos para poder trazar las adecuadas estrategias de crecimiento en ventas, yendo de la mano de su red de distribución. De lo contrario, las estrategias de **sello ut** (orientadas al consumidor final) no contarán con el respaldo suficiente para ser lo bastante efectivas. “(Animal Data Source), recuperado 19 de mayo 2023.”

En la industria veterinaria, el marketing efectivo se basa en mucho más que solo promocionar productos y servicios. Los propietarios como se mencionaba al principio, buscan información confiable y relevante para el cuidado de sus queridos animales. Es por eso que el contenido educativo en el marketing veterinario se ha vuelto fundamental.

El contenido educativo en el marketing veterinario se refiere a la creación y compartición de información valiosa y considerable sobre el cuidado de mascotas. Este tipo de contenido tiene como objetivo educar a los propietarios de mascotas sobre diversos temas relacionados con la salud, alimentación, comportamiento y bienestar animal. El contenido educativo establece a una clínica veterinaria como una autoridad en el campo, generando confianza en los clientes y posicionándola como un recurso confiable al que acudir. Además, ayuda a los propietarios a tomar decisiones informadas y a mejorar la calidad de vida de sus mascotas.

En un mundo digital saturado de información, es fundamental que tu clínica veterinaria se destaque como una fuente confiable de conocimiento. Puedes lograr esto elaborando y compartiendo artículos, blogs y videos que aborden diversos temas relacionados con la salud, alimentación, comportamiento y bienestar de las mascotas. *“(Mundo Vets, 11 de mayo de 2023.)”*

Para comenzar a introducir el marketing en una clínica veterinaria y obtener más clientes, es importante recordar que se debe destacar los beneficios, no las características en los elementos de marketing. El que mejor funciona, es aquel que se basa en ver las cosas desde la perspectiva de los prospectos o más bien conocidos como clientes potenciales.

No es recomendable limitarse a mencionar solamente las características del negocio, de los servicios o de los productos, si no también mencionar como se beneficiarían al visitar la clínica y como se puede ayudar a mejorar la vida de las apreciables mascotas. *“(Sami vet, 12 de abril de 2021)”*.

El marketing importa, al final de cuentas porque, sin él, la relación con otras marcas sería mucho más compleja y las compras y servicios serían más difíciles, tardados y tediosos. No hay que olvidar que en medio de la era digital, la mercadotecnia ya no solo se da en espectaculares, revistas o la televisión, sino en redes sociales y páginas web.

## CONCLUSION

Con la investigación realizada del tema “Importancia del Marketing en la Industria Veterinaria”, podemos recalcar la importancia de esta para que nuestro negocio sea todo un éxito.

En primera, como ya sabemos, el marketing en si es el sistema de investigar un mercado, ofrecer valor y satisfacer al cliente con un objetivo lucro. Esta disciplina, también conocida como mercadotecnia, se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores.

Por otro lado, la medicina veterinaria es la ciencia medica que se ocupa de diagnosticar, prevenir y curar todo tipo de enfermedades o lesiones que afecten a animales domésticos, silvestres o de producción.

Como ya hemos mencionado, la importancia del marketing veterinario representa una poderosa herramienta para diferenciarte de la competencia, transmitiendo la calidad de los servicios, sus valores y poder construir una comunidad de seguidores y clientes en torno a tu centro veterinario que se conviertan en los mejores embajadores de la clínica, contándole a sus amigos y familiares.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ✓ Marketing Digital para Clínicas Veterinarias. (n.d.). Nirmedia « Blog de Marketing Online. Retrieved May 19, 2023, from <https://nirmedia.com/marketing-clinicas-veterinarias/>
- ✓ Estrategias de ventas en la industria veterinaria. (n.d.). Ambit-bst.com. Retrieved May 19, 2023, from <https://www.ambit-bst.com/blog/estrategias-de-ventas-en-la-industria-veterinaria>
- ✓ Vets, M. (2023, May 11). Importancia del contenido educativo en el marketing veterinario. Mundovets.com. <https://mundovets.com/2023/05/11/contenido-educativo-marketing-veterinario/>
- ✓ Social Media. (2021, April 12). ¿Qué es el Marketing veterinario? Sami. <https://sami.vet/noticias/que-es-el-marketing-veterinario/>
- ✓ Universidad de Negocios ISEC. (2021, June 28). ¿Por qué es Importante el Marketing en la vida Diaria? Universidad de Negocios ISEC. <https://uneg.edu.mx/blog/por-que-es-importante-el-marketing-en-la-vida-diaria/>