



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

**Nombre del profesor: Guillermo
Montesinos Moguel**

**Licenciatura: Medicina Veterinaria
y Zootécnica**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Acción promocional

Cuatrimestre: 6to

**Nombre del trabajo: ESTRATEGIA DE
MARKETING PARA UN PRODUCTO O
SERVICIO VETERINARIO**

Ocosingo, Chipas a 28 de julio del 2023

ESTRATEGIA DE MARKETING PARA UN PRODUCTO O SERVICIO VETERINARIO

➤ Descripción del mercado

Esta veterinaria ofrece brindar atención integral de mascotas teniendo un enfoque a la especialidad de “bovinos y equinos” con el fin de restablecer, mejorar y preservar su salud así como prevenir y evitar enfermedades que puedan adquirir, a través de una atención de calidad, humanismo, compromiso y honradez de los servicios con los recursos adecuados para garantizar el bienestar animal y satisfacción humana implementando nuevas tecnologías de vanguardia e innovando en los servicios.

➤ Misión

Somos una unidad médica veterinaria con personal capacitado para la atención de mascotas con el fin de proporcionarles medicamentos de alta calidad con precios accesibles con los productos y teniendo un mejoramiento rápido en nuestros pacientes.

➤ Visión

Ser un centro de atención médico veterinaria que trascienda en Ocosingo Chiapas y sus comunidades aledañas por la calidad en los servicios vanguardistas que proporciona; logrados a través de la disciplina, el trabajo y el esfuerzo para ejercer el liderazgo en la asistencia médica en el municipio a través de la docencia e investigación que, apoyado por equipos tecnológicos de punta y de primera generación permita lograr la satisfacción y el buen desarrollo de las mascotas o crías de los usuarios.

➤ **Objetivo específico**

- **Corto plazo: poner mi veterinaria ser reconocido formalizar mi negocio.**
- **Mediano plazo: hacer mi negocio más grande contar con equipo médicos especializados y tener los medicamentos y productos necesarios**
- **Largo plazo: que mi veterinaria sea muy reconocida por dar buen trato y un servicio de calidad así nuestros pacientes y tener los equipos necesarios para poder atender en grandes especies.**

➤ **Estrategia de marketing**

- **Productos de calidad**
- **Precios accesibles con nuestros productos y consultas**
- **Tener ofertas**
- **Dar una buena atención**
- **Proporcionar productos de nuevas marcas**