



**Nombre del alumno: Luis Ángel
Mazariego Gómez**

**Nombre del profesor: Guillermo
Montesinos Moguel**

**Licenciatura: Medicina
Veterinaria y Zootecnia**

Materia: Acción promocional

**Nombre del trabajo: Ensayo Marketing
en veterinaria**

Ocosingo, Chiapas a 20 de mayo del 2023

INTRODUCCION

El marketing en la veterinaria se refiere a un proceso empresarial que consiste en implementar técnicas y estrategias para promover e incrementar las ventas, investigar el mercado, detectar necesidades y publicitar Nuestros productos y servicios. Se enfoca en conocer a los consumidores y clientes para ofrecerles lo que necesitan y desean, de la manera en que más les gustaría adquirirlo, como estrategia de valor agregado o diferencial respecto a los competidores.

Algunas técnicas que utiliza el marketing son la publicidad, el marketing digital, el influencer marketing (con marcas o personas influyentes en las redes sociales) y la comunicación en la vía pública, entre muchas otras técnicas.

MARKETING EN EL ÁMBITO VETERINARIO



Desde que tenemos una idea o un proyecto en mente, ya sea una clínica o prestar servicios veterinarios al público, es importante recalcar la importancia de nuestra actividad en el ámbito del marketing veterinario siempre hemos hecho un énfasis en la importancia del uso de las estrategias e instrumentos que nos brinda esta disciplina para ayudar a las clínicas veterinarias a mejorar su rendimiento, atrayendo más clientes, obteniendo mejores ingresos. Para eso, existen muchas empresas dedicadas a este rubro con mucha experiencia en el ámbito del marketing digital y offline, supone un hecho diferencial que contribuye a mejorar el impacto y resultados de tus acciones de comunicación y te proporcionará más tiempo para dedicarte al cuidado y atención de tus pacientes.

Cuando ya contamos con una clínica consultorio veterinario ya preestablecido, o brindamos nuestros servicios al público, es importante contar con un plan de mercadeo (plan de marketing). el cual es un documento escrito en el que, tras un análisis de la situación tanto a nivel interno como externo de nuestra clínica o servicios , se van a definir objetivos y establecer estrategias a largo plazo y acciones necesarias para la consecución de dichos objetivos.



Con esto nos aseguramos de tener una hoja de ruta bien definida y clara basada en una auditoría y estudio interno y externo previos que nos ayude a establecer una estrategia acertada para tu clínica veterinaria.

Como ya hemos mencionado, el marketing veterinario representa una poderosa herramienta para diferenciarte de la competencia, transmitiendo la calidad de tus servicios, tus valores y poder construir una comunidad de seguidores y clientes en torno a tu centro veterinario que se conviertan en los mejores embajadores de tu trabajo.

Si nos ponemos en el lugar de un dueño o dueña de una mascota, sea cual sea, que necesita alguna consulta o urgencia para tratar algún problema de salud de su mascota. Si no dispone de un centro de referencia cerca, lo más seguro es que, con las herramientas actuales, recurra a un buscador online o a las redes sociales para encontrar una clínica u hospital veterinario, por eso la importancia de renovarse e innovar en las nuevas estrategias de marketing veterinario, siempre he dicho que las redes sociales son una herramienta extraordinaria, siempre y cuando se utilice de buena manera, para así poder llegar a muchas más personas que, aunque no utilicen o consuman nuestros servicios y productos, conocerán que brindamos estos y de boca en boca podrá llegar a much o mas gente.

El futuro es hoy



Recordemos que la reputación digital es muy importante en estos tiempos que actuales, por lo que se deberá tener presente que hay que hacer todo lo posible para cuidar esa imagen en el entorno de redes sociales.

Hoy en día, todas las empresas, no solo veterinarias están obligadas a organizar sus recursos y emplear todos sus esfuerzos hacia unos objetivos comunes a fin de alcanzar elevados niveles de competitividad en los mercados.

Por en de es importante Recordar, que siempre hay que plantearse objetivos específicos mismos que deben ser, medibles alcanzables y cuantificables, para mejorar nuestra empresa y esta crezca

Un plan de marketing efectivo se compone de cuatro elementos principales:

- El análisis de la situación actual del mercado
- Análisis financiero
- Aspectos estratégicos del plan de marketing
- Y el plan táctico de las estrategias



CONCLUSION

En este ensayo presentado se ha hablado de la importancia del marketing, ya que las clínicas o servicios veterinarias son un sector proclive para generar nuevos clientes a través de Internet. Y es que la concienciación hacia los animales crece día a día. Esto se traduce en un aumento de las comunidades relacionadas con las mascotas en la red, por lo que actualmente es muy importante contar con un plan de marketing, ya que esto es fundamental para poder alcanzar la maximización de toda nuestra empresa, clínica o brindar los servicios, Cabe señalar que un plan de marketing no será el mismo para una empresa grande que para una pequeña, la complejidad de la elaboración varía de acuerdo a los objetivos y las necesidades de cada una y del mercado al cual se quiera cubrir.