

VETERINARIA DE LA CRUZ.

Plan de negocios:

Periodo: 2024

Escrito por:

E.M.V.Z Edgar Yael de la Cruz Gómez.

Misión y antecedentes

Mi misión al poner mi consultorio veterinario es poder a criterio mío un trabajo y poder ayudar a personas que tengas animales a cargo para poder brindar un servicio de calidad y estar comprometidos en los cuidados y atención de los animales.

En mi visión es poder abrir expandir mi clínica veterinaria a muchos lugares de Ocosingo, Chiapas como en las comunidades ya que hoy en día muchos ya se preocupan por el cuidado de sus animales.

Misión

Cuando termine mi carrera es poder montar una veterinaria empezar con ventas de productos veterinarios y poder ir dándome a conocer y tener un mercado en donde poder laborar.

Visión

En 10 años estar montando diversos locales en distintas zonas de las comunidades de Ocosingo y poder ayudar a más personas teniendo que en cuenta que los distintos lugares son para ventas y comercio de productos veterinarios y así poder expandir un poco mas el mercado.

Antecedentes o historia de la empresa

Empezar por las fechas de 2025 en esa fecha ya la población de Ocosingo se abra incrementado más y con ellos saldrá nuevas oportunidades de trabajo ya que las personas se preocupan por sus animales y con ellos como médicos veterinarios podremos lograr tener clientes y con esto podemos empezar para ir creciendo poco a poco.

Factor humano

Equipo

Cuando comience a laborar seré mi propio líder y con ellos los demás áreas que se tengan que hacer en la veterinaria seré yo el encargado pero una vez que logré expandir ocuparé trabajadores para atender los locales y con ellos me establecería como encargado y supervisor y dueño de ellos.

Líderes de ventas

El líder en ventas será el médico veterinario Edgar Yael de la Cruz Gómez el será el encargado de las ventas y distribución de los productos comprados .

Nuevas contrataciones

Los perfiles que se estarán buscando será a Médicos veterinarios para poder ayudar a tener un trabajo y poder tener un hospital veterinario.

Objetivos de marketing

Mercado objetivo

El mercado objetivo es a la población de Ocosingo y sus alrededores como chilon, yajalón y etc. Ya que expandir el mercado es llegar a todos esos lugares para poder establecer un mercado y con ellos es importante dar a conocer la veterinaria con publicidad .

Targeting de ubicaciones

La veterinaria se encontrará ubicada por el mercado a un costado de Belem.

Tecnologías de la información

Herramientas, software y recursos

Para tener un control y llevar registro sobre todos los productos veterinarios que estén a la venta, todas las consultas dadas, y llevar un registro sobre el personal una de las opciones es tener un software para poder llevar más que nada el control y el orden.

Software

El EXCEL es una buena opción para poder llevar registro ya que podemos tener un orden y ya que trae muchas opciones avanzadas se pueden hacer muchas cosas como la suma de resultados la resta, tener la opción de gráficas para ver y tener un resultado si incrementas las ventas o disminuye.

Recursos digitales y herramientas

La capacitación del personal se llevará mediante cursos ya que es importante que aprenda en como será el trabajo y con ellos poder tener un buen margen de aprendizaje del veterinario que labora en la empresa.

Posicionamiento

Posicionamiento del mercado

El local ocupará un puesto dentro de las distintas Y diversas veterinarias aquí en Ocosingo ya que en un inicio no se contara con algún equipo especializado pero cuando pase un tiempo se implementara equipo de radiología, de ultrasonido, con esto podemos ir posicionando el negocio.

Condiciones del mercado

El mercado está más basado por las personas de las comunidades ya que las personas hablan tzeltal y muchas ya hablan el español una de las prioridades es tener a alguien que hable tzeltal y con esto ganar más mercado.

Proposición de valor

Principalmente sería el trato al cliente ver sus necesidades y hacerlas prioridad tomando en cuenta a las personas de las comunidades explicarles detalladamente la importancia sobre algunos temas e ir de la mano explicando el por qué de las cosas .

Ventajas competitivas

Pues unas de las ventajas es poder brindar un servicio en las comunidades ya que el plan es ir alas comunidades y poder dialogar con los pobladores y así poder expandir el mercado y poder montar locales basado en veterinaria.

Estrategia de precios

Los precios de los productos serán de acuerdo a la localización ya que dependera de que tal retirado este.

Análisis de la competencia

Elabora una lista de tus competidores e incluye información relevante de cada uno de ellos:

- **Fortaleza comparativa:** son recursos que tiene tu empresa que establecen una ventaja ante tu competidor.
- **Debilidad comparativa:** son recursos que no tiene tu empresa en relación con tu competidor.
- **Contrapuntos:** son las estrategias que se han tomado para superar y manejar la debilidad corporativa

Nombre del competidor	Fortalezas comparativas	Debilidades comparativas	Contrapuntos
Competidor A	Estar en clínica y atender a pequeñas y grandes especies.	El espacio .	Estar laborando en clínica y poder dar consultas a los clientes.
Competidor B	Tener conocimiento sobre aves .	Tener diversos cursos.	Tomar cursos y poder especializarme en diversos temas.
Competidor C	Tener experiencia en ventas.	No hablar tzeltal.	Aprender o contratar a alguien que hable tzeltal.

Planes de acción

Planes de acción

Mi plan de acción es promover los servicios veterinarios, ventas de pollitos, tener un buenas estrategias de ventas como hacer rifas sorteos o etc.
Esto con el fin de dar a conocer el local y otras estrategias es poner sala de espera en el consultorio.

Metas

Metas

Primero iniciar con una veterinaria ofreciendo los servicios veterinarios haciendo publicidad al local y promoviendo para darnos a conocer.
En 10 años ir expandiendo a diversas comunidades y con esto lograr hacer crecer el negocio.

Objetivos de ingresos

Es poder hacer préstamos y pagarlos a plazos cortos.

Objetivo de negocios

Ir ganando en ventas alrededor de 3000 en ventas.

Objetivo de unidades vendidas

Principalmente poder vender de 20 a 30 unidades.

Presupuesto

Presupuesto

- El salario de los trabajadores será 3400 mensual
- Los bonos dependiendo de lo vendido se puede dar el 2 a 5% de las ganancias por día.
- Los gastos de los servicios luz, agua, drenaje etc.
- Refrigeradores
- Vitrinas, estantes y mesas.
- Mesa quirúrgica y de exploración.
- Inversión para los medicamentos que estarán a la venta y los de uso.
- Inversión para la publicidad de la veterinaria.