



UDSA

Mi Universidad

Nombre del Alumno: Jorge Alejandro Molina Moreno

Nombre del tema: Empresa "Farma Center"

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Juan Jaime

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 9

Índice

Nombre de la empresa y “Logo”	3
Eslogan	3
Propuesta de Valor.....	4
Descripción del servicio.....	4
Ubicación	5
Justificación	6
Misión	6
visión.....	6
Valores:	6
FODA.....	7
Objetivos	7
Segmento del Mercado	8
Características del segmento de mercado.....	8
Consumo mensual aparente.....	8
Encuesta	9
Graficas según encuestas, y conclusiones	11
Organigrama y responsabilidades	15
Bibliografía	16

Nombre de la empresa y “Logo”

“Farma Center”



Eslogan

Bienestar y equilibrio para tu salud

Propuesta de Valor

Se tiene la compañía con un monedero de ahorro a través de cual un porcentaje de ciertas cosas se acumulan en puntos que pueden ser intercambios por ciertos productos y como propuesta secundaria un sistema que permitirá que los clientes elijan los mejores productos disponibles con opción de entrega a domicilio de forma gratuita, o recolección en la tienda

Descripción del servicio

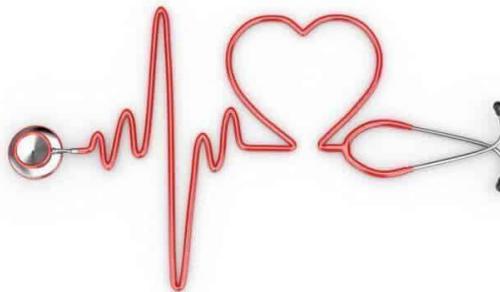
Establecimiento que se dedica a la comercialización de productos farmacéuticos.

Como:

1. Medicamentos Orales
2. Medicamentos Inyectables
3. Soluciones de Perfusión
4. Vacunas, inmunoglobulinas y sueros
5. Medicamentos de uso externo y antisépticos
6. Desinfectantes

Servicios

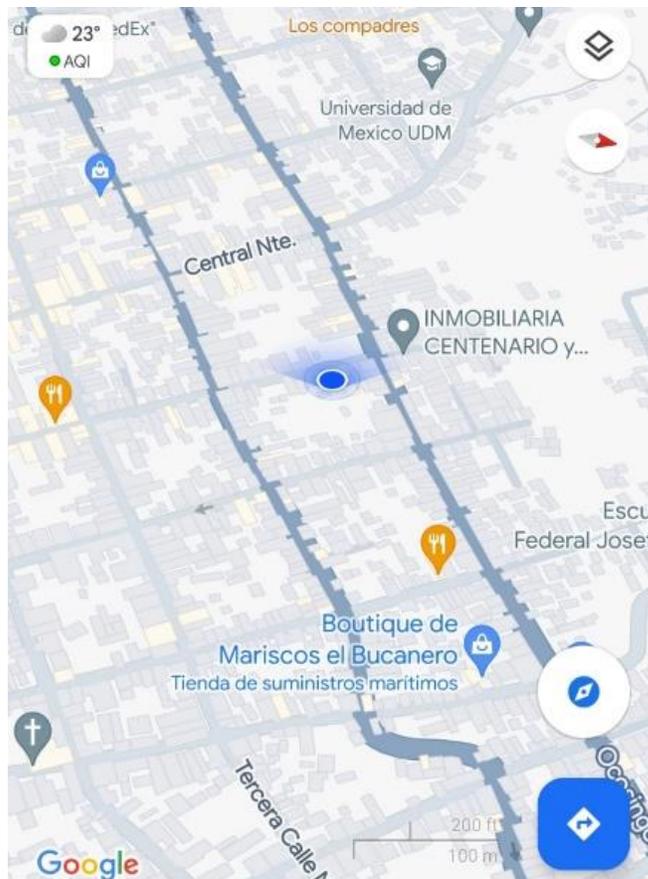
- Canalizaciones
- Inyecciones
- Vendajes
- Curaciones



Ubicación



<http://mercadoonlinefarmacenter.com.mx>



**Primera Avenida Ote.Nte 69 Comitán
de Domínguez**

Justificación

Ante la necesidad de adquirir productos farmacéuticos se busca brindar una mayor accesibilidad de productos de difícil obtención y mayor variedad de dichos productos como también servicios

Misión

Ofrecer una asistencia sanitaria de calidad para alcanzar y mantener la salud, ofreciendo servicios farmacéuticos y productos, de forma profesional servicial y cercano

visión

con respecto a nuestros usuarios facilitaron un rápido acceso a los productos que precisen donde los servicios para que saquen el mayor beneficio de sus medicamentos

sobre nuestro equipo: responsabilizarse respetar y cumplir el trabajo de forma individual siendo conscientes de la importancia que tiene el trabajo de cada uno de un equipo eficaz.

Valores:

- Compromiso, responsabilidad y seguridad.
- humanidad, honestidad y respeto.
- calidad, resolución, eficaz y profesionalidad.

FODA

Fortalezas

- conocimiento en el área de salud
- objetivos claros - se ofrecerán fármacos difíciles de conseguir
- conocimiento de redes sociales
 - variedad de productos y servicios

OPORTUNIDADES

- alta demanda de productos y servicios farmacéuticos
- promocionar ofertas
- conocer proveedores

DEBILIDADES

- ser nuevos en el mercado

Amenazas

- mucha competencia
- desconocimiento de ventas

Objetivos

Corto plazo

Establecerse y darse a conocer

Mediano plazo

Expandir el tamaño del local y ofrecer más productos

Largo plazo

Crear más locales en distintas ubicaciones

Segmento del Mercado

En el corto plazo el segmento del mercado. En Comitán de Domínguez cuya edad fluctúa de 54 años a 74 entre ellos son 27,468 hombre con un 33.15% y 31,724. Con 28.12% son mujeres en Comitán

Características del segmento de mercado

- Personas que busquen servicios de curación
- Personas que busquen cualquier tipo de medicamento
- Personas que necesiten un servicio de enfermería a domicilio

Consumo mensual aparente

1 vez a la semana	15,000	4	60,000
2 veces por semana	4,210	8	33,680
1 vez por mes	25,000	1	25,000
ocasionalmente	15,000		15,000
Total	59,210		133,680

Encuesta

1. ¿A qué tipo de fármacos recuren frecuentemente?

Patente

Genéricos

Similares

2. ¿Te gustaría que se contara con un local grande?

Si

No

3. ¿Te gustaría un médico tratante en la sucursal?

Si

No

4. ¿Te gustaría un servicio de curaciones a domicilio?

Si

No

5. ¿Te gustaría un servicio de 24 hrs?

Si

No

6. ¿Te gustaría que contáramos con productos de aseo personal?

Si

No

7. ¿Crees que debamos contar con cuentas de ahorro?

Si

No

8. ¿Estarías dispuesto a pagar por productos de alto costo?

Si

No

9. ¿Crees que debamos contar con servicios de enfermería para cuidados paliativos?

Si

No

10. ¿Con que frecuencia compras productos de material y equipo quirúrgico?

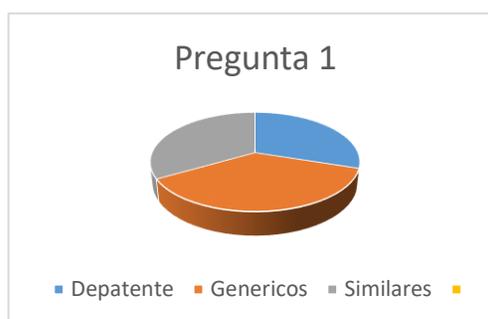
- Siempre**
Casi siempre
Nunca
Casi nunca

Graficas según encuestas, y conclusiones

(30 personas encuestadas)

Pregunta 1

Patente	9
Genérico	11
Similares	10



De 30 personas encuestadas 9 dijeron que recurren frecuentemente a fármacos de patentes, 11 a genéricos y 10 a fármacos similares

Pregunta 2

Si	25
No	5



De 30 personas encuestadas 25 dijeron que si les gustaría un local grande y 5 dijeron que no

Pregunta 3

Si	29
No	1



De 30 personas encuestadas 29 dijeron que si quieren un medico dentro de la sucursal y 1 persona dijo que no

Pregunta 4

Si	30
No	0



De 30 personas encuestadas 30 Dijeron que si quieren el servicio de curaciones a domicilio

Pregunta 5

Si	30
No	0



Pregunta 6

Si	23
No	7



De 30 personas encuestadas 23 dicen que si les gustaría que contáramos con productos de aseo personal y 7 dijeron que no les gustaría.

Pregunta 7

Si	28
No	2



De 30 personas encuestadas 28 personas dijeron que si les gustaría que contáramos con cuentas de ahorro y 2 dijeron que no

Pregunta 8

Si	14
No	16



De 30 personas encuestadas 14 personas están dispuestas a pagar por fármacos de alto costo y 16 personas dijeron que no pagarían un costo alto.

Pregunta 9

Si	27
No	3



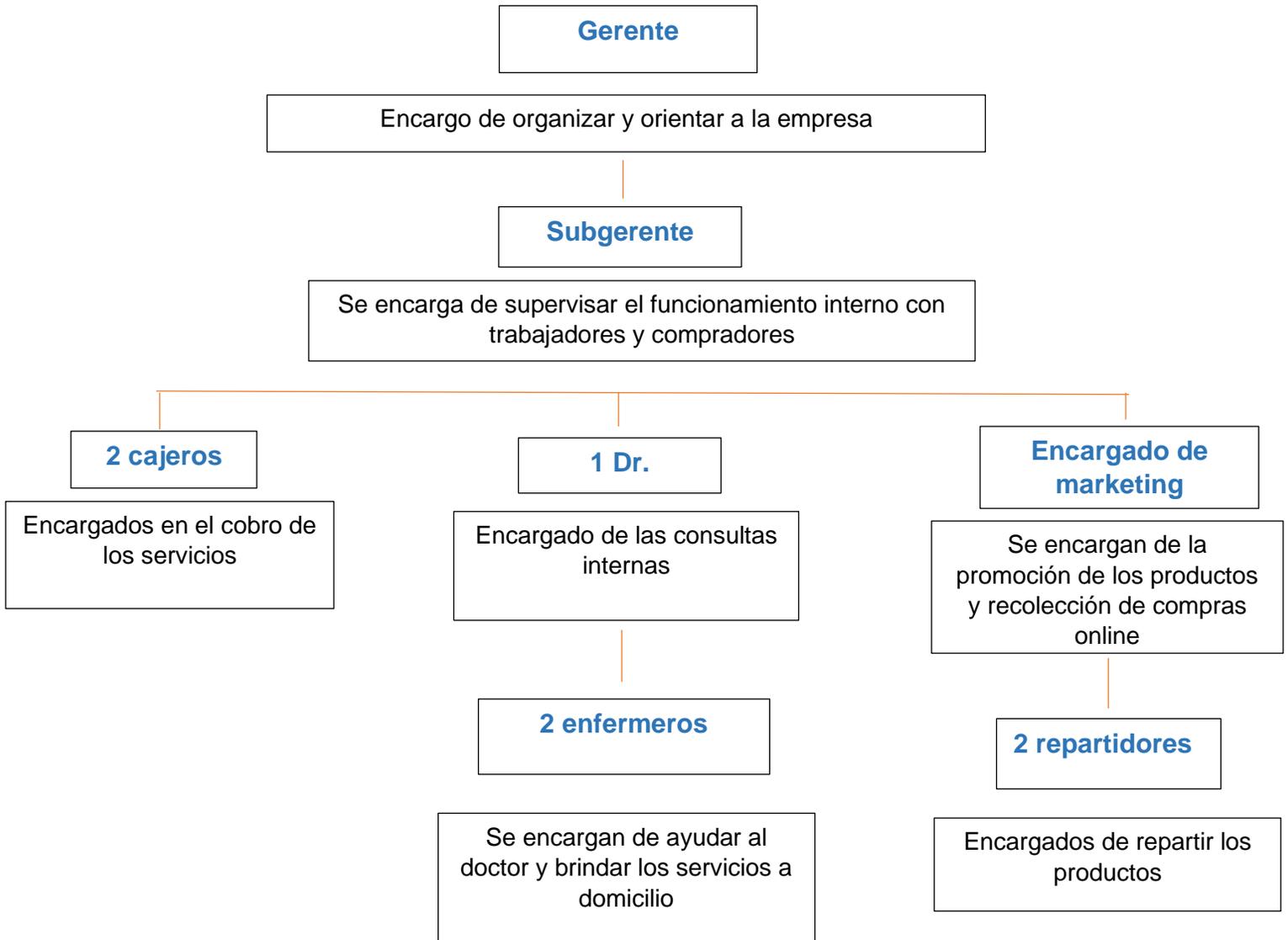
De 30 personas encuestadas 27 personas dijeron que si les gustaría que contáramos con el servicio de cuidados paliativos a domicilio y 3 dijeron que no les gustaría

Pregunta 10

Siempre	2
Casi siempre	9
Nunca	13
Casi nunca	6



Organigrama y responsabilidades



Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LLEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LLEN904%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf>