



Nombre de alumno: Karen Mayte Marroquín Morales.

Nombre del profesor: Felipe Antonio Morales Hernández.

Nombre del trabajo: Emprendimiento.

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Administración y evaluación en los servicios de enfermería.

Grado: 9no cuatrimestre.

Grupo: B

FARMACIA MAYITA.

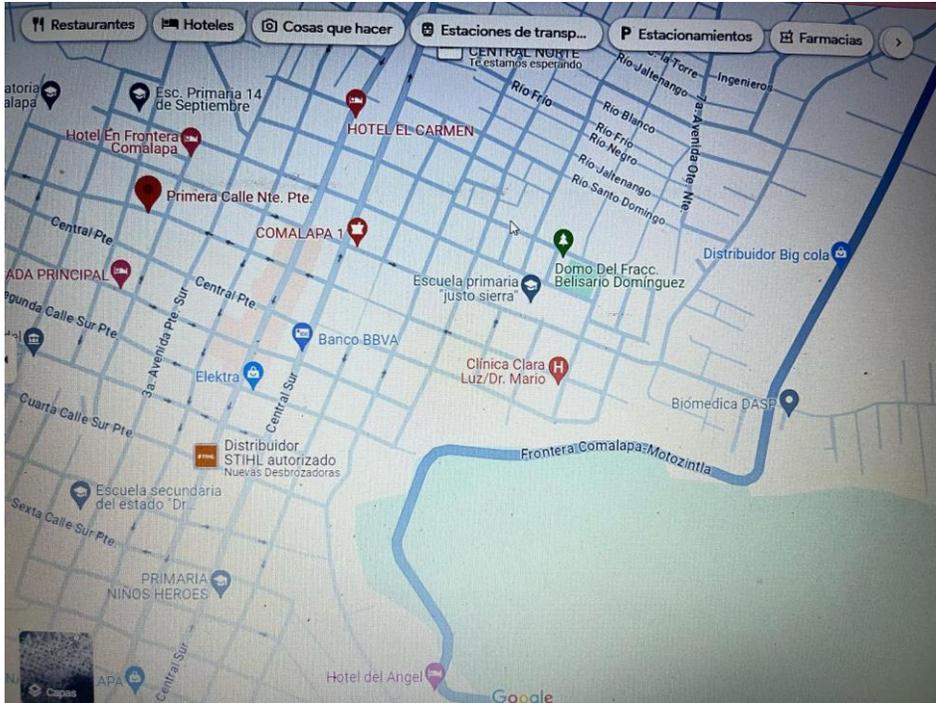


EL TRATAMIENTO ESTA EN NUESTRAS MANOS, VEN Y CONSIGUELO.

- Les ofrece medicamentos genéricos y de patente, así como también kit para canalización a un buen precio, por cada compra mayor a \$100 pesos acumulas un sello y al juntar 10 sellos tendrás un medicamento menor de \$200 absolutamente gratis, ven y conoce nuestras promociones.

UBICACIÓN.

- Farmacia Mayita se encontrará ubicada en la primera calle norte poniente s/n en el barrio San Pedro, en Frontera Comalapa.



MISIÓN.

- Ser una empresa con artículos/materiales/medicamentos de calidad que permita a los pacientes tener una gran variedad de diferentes artículos a la venta y puedan comprar y encontrar lo que necesiten.

VISIÓN.

- Mantener siempre la innovación y utilizar todos los recursos para mejorar el servicio y la atención al cliente necesitado.

VALORES.

- Medicamentos de muy buena calidad.
- Materiales con suficiente rendimiento.
- Accesible al presupuesto.

- Muy buena atención al cliente.

JUSTIFICACIÓN.

- Existe la necesidad de abrir nuevas farmacias porque hay varias que no cuentan con los medicamentos o materias completos, y porque en farmacias mayita aparte de materias habrá medicamentos genéricos y de patente.

■ PROPUESTA DE VALOR.

- Habrá producto de buena calidad, se le brindará un buen servicio y trato, aparte de eso nos ajustamos a tu presupuesto, los productos y materiales a un buen precio.

OBJETIVOS.

- CORTO:
 - Posicionarnos en Frontera Comalapa y contratar más personal por cada turno.
- MEDIANO:
 - Expandirnos con otras sucursales en dado caso que soliciten algún medicamento y no lo tengan, y empezar ahorrar para un futuro.
- LARGO:
 - Expandirnos y poder abrir otras sucursales en diferentes lugares, que Farmacias Mayita sea reconocida.

ANÁLISIS FODA.

FORTALEZAS:

- Amplia variedad de productos farmacéuticos.
- Buena ubicación en una zona transitada.
- Personal capacitado y que sea amable.
- Que tenga buena reputación mi empresa.

OPORTUNIDADES:

- Ampliar los productos para poder incluir artículos de cuidado personal.
- Implementar un servicio de entrega a domicilio para clientes con movilidad reducida.
- Realizar, asociarse con médicos de frontera Comalapa para que promocionar mi farmacia.

DEBILIDADES.

- Competencia de grandes cadenas de farmacias.
- Falta de influencia en redes sociales y marketing digital.
- Limitación de espacio físico para poder exhibir más productos.

AMENAZAS:

- Cambios en el lugar que afecten la venta de medicamentos.
- Una crisis económica que reduzca el poder adquisitivo de los clientes.
- Que pongan más farmacias en la misma zona y que ofrezcan precios más competitivos.

■ FUENTE BIBLIOGRAFICA.

- Antología de Administración y evaluación en los servicios de Enfermería de plataforma, UDS.