



**Nombre de alumno: Karen Mayte Marroquín Morales.**

**Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Díaz.**

**Nombre del trabajo: Ensayo.**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia: taller del emprendedor.**

**Grado: 9no cuatrimestre.**

**Grupo: B**

Comitán de Domínguez Chiapas a 01 de julio del 2024.

# FARMACIA MAYITA.

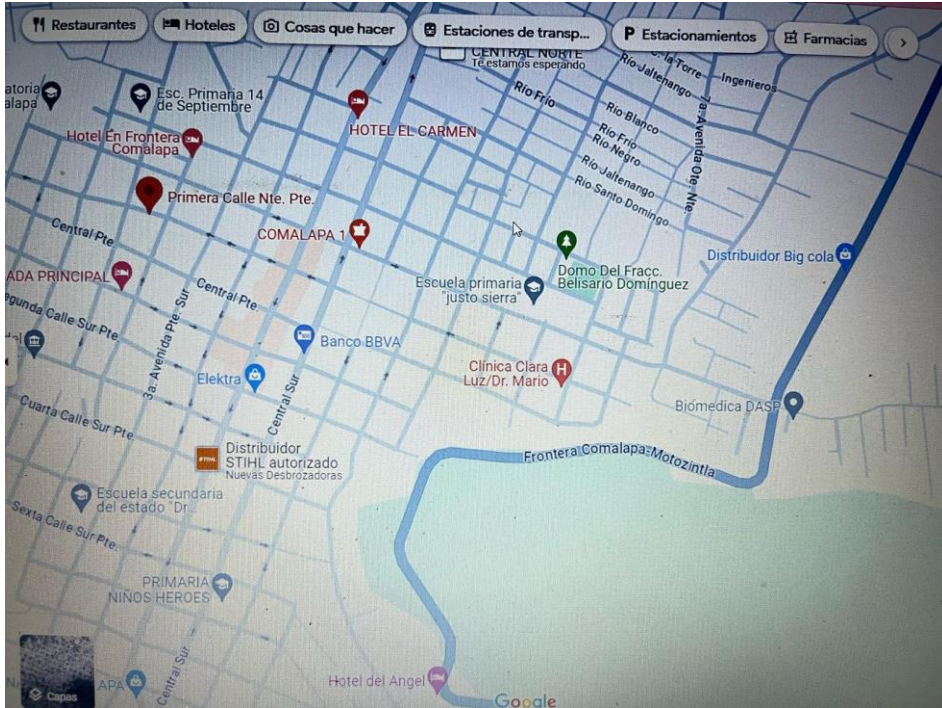


## EL TRATAMIENTO ESTA EN NUESTRAS MANOS, VEN Y CONSIGUELO.

- 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.

## **SEGMENTO DEL MERCADO.**

En el corto plazo el segmento de mercado elegido sería la población de Frontera Comalapa, cuya edad fluctúa entre 14 y más de 60 años el cual 66.6% que es igual a 5688 son mujeres y 62.9% que es igual a 4870 son hombres.

## **CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DEL MERCADO.**

- ❖ Buena calidad.
- ❖ Buen servicio.
- ❖ Excelente trato.
- ❖ Descuento en los productos.
- ❖ Insumos de enfermería de muy buena calidad.
- ❖ Productos de patente y genéricos en buen estado.

# ENCUESTA DE MERCADO.

¿Comprarías medicamentos genéricos?

SI

NO

¿Comprarías medicamentos de patente?

SI

NO

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un medicamento genérico?

\$50.

\$100.

\$150.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un medicamento de patente?

\$200.

\$400.

\$600.

¿Te gustaría que Farmacias Mayita contara con servicios de enfermería?

SI

NO

¿Qué servicios de enfermería quisieras que hubiera?

LAVADO ÓTICO.

CANALIZACIÓN.

APLICACIÓN DE SUEROS VITAMINADOS.

APLICACIÓN DE INYECCIONES.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por los servicios de enfermería en un lavado otico?

\$150.

\$200.

\$300.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una aplicación de suero vitaminado?

\$500.

\$700.

\$900.

¿Qué otro producto quisiera que se vendiera en Farmacias Mayita?

CREMA CORPORAL.

BLOQUEADOR SOLAR.

MASCARILLAS FACIALES.

¿Te gustaría que se implementara masajes en la Farmacia?

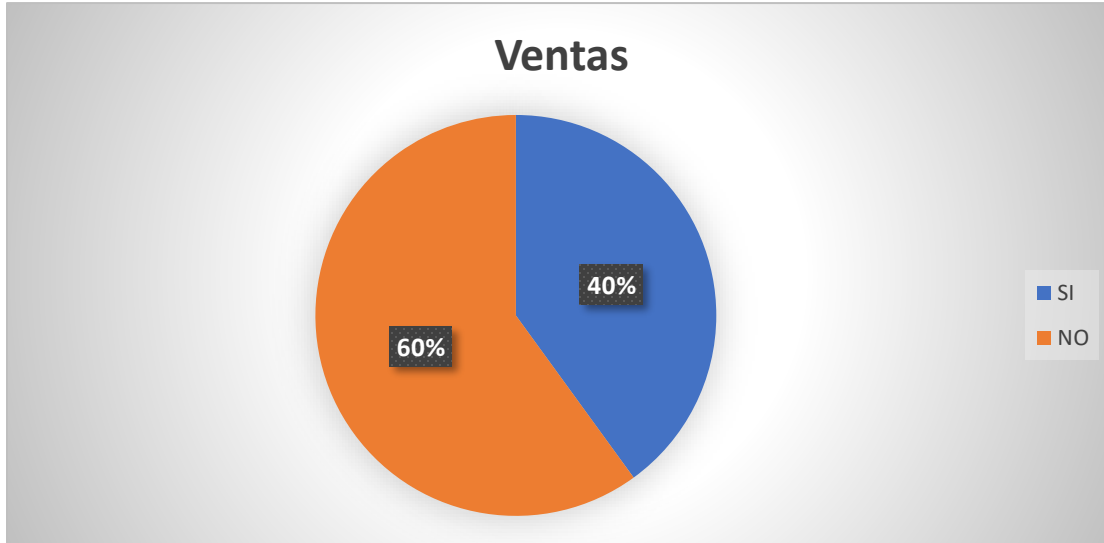
SI

NO



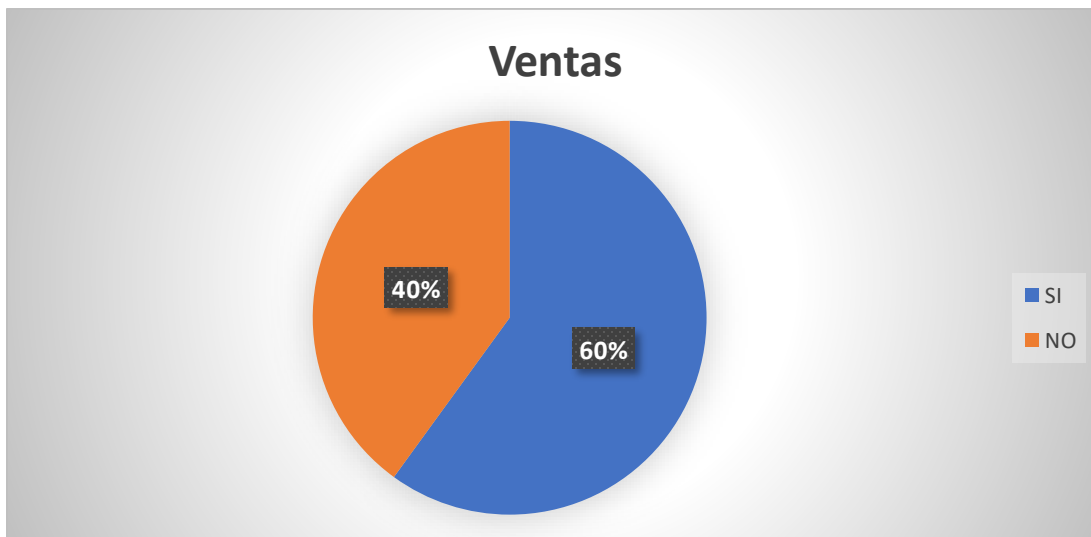
# APLICACIÓN DE LA ENCUESTA.

¿Comprarías medicamentos genéricos?



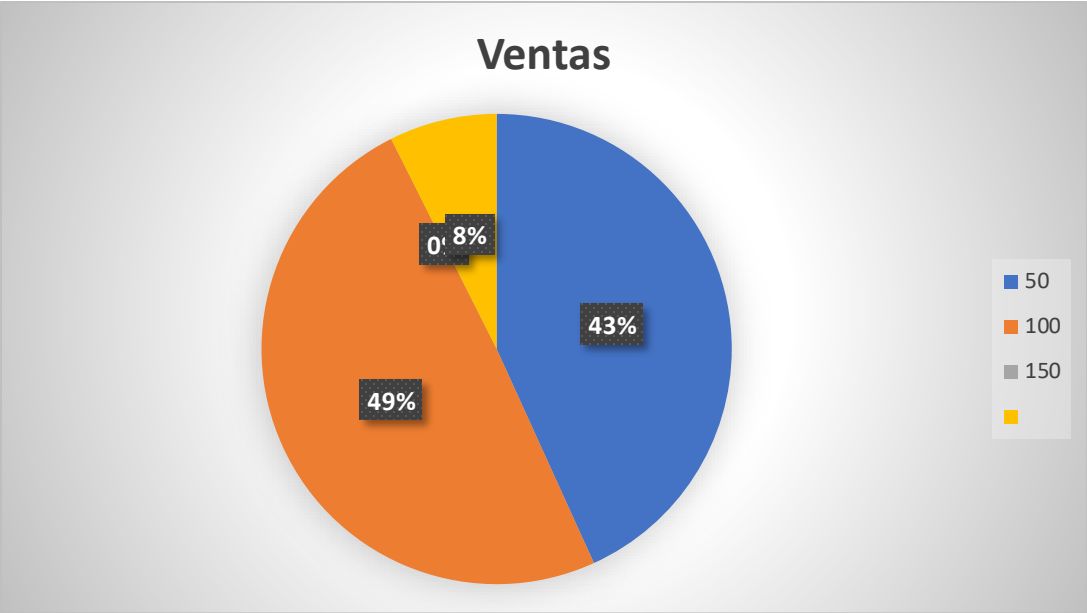
9 de 15 personas encuestadas dijeron que no, esto da un total del 60%.

¿Comprarías medicamentos de patente?



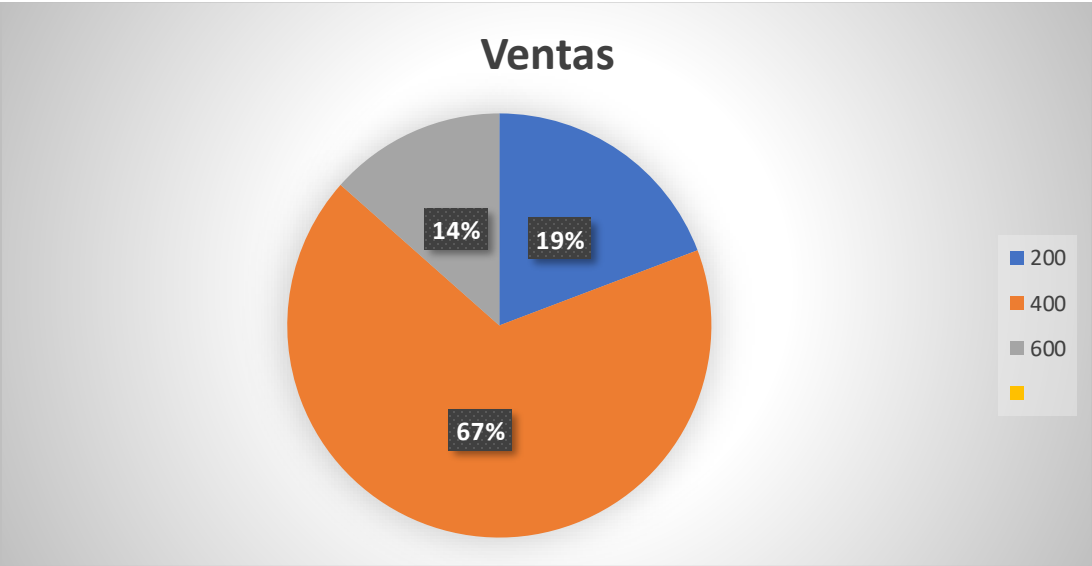
9 de 15 personas encuestadas dijeron que si, esto da un total del 60%.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un medicamento genérico?



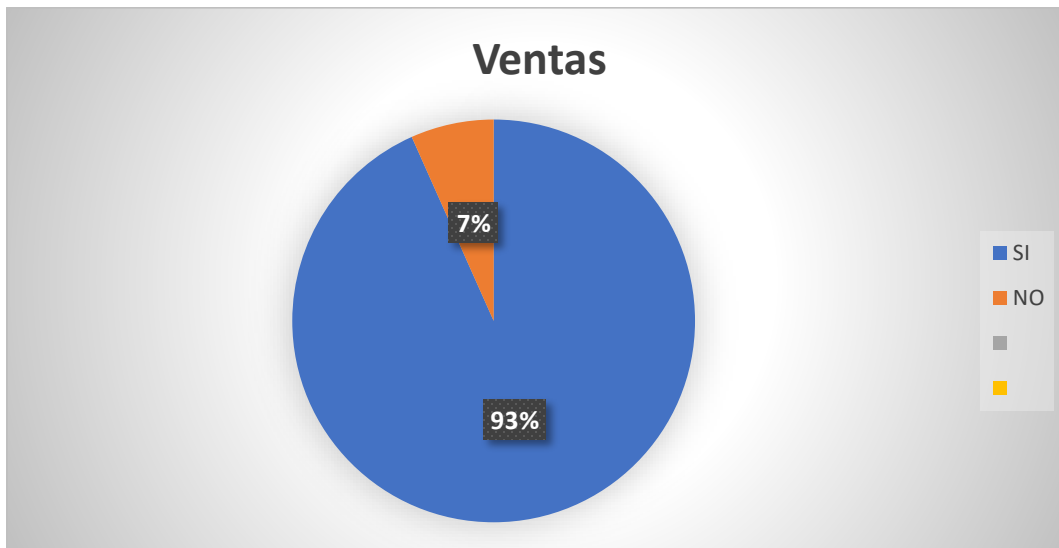
8 de 15 personas encuestadas estarían dispuestos a pagar \$100 pesos, esto da un total del 49%.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un medicamento de patente?



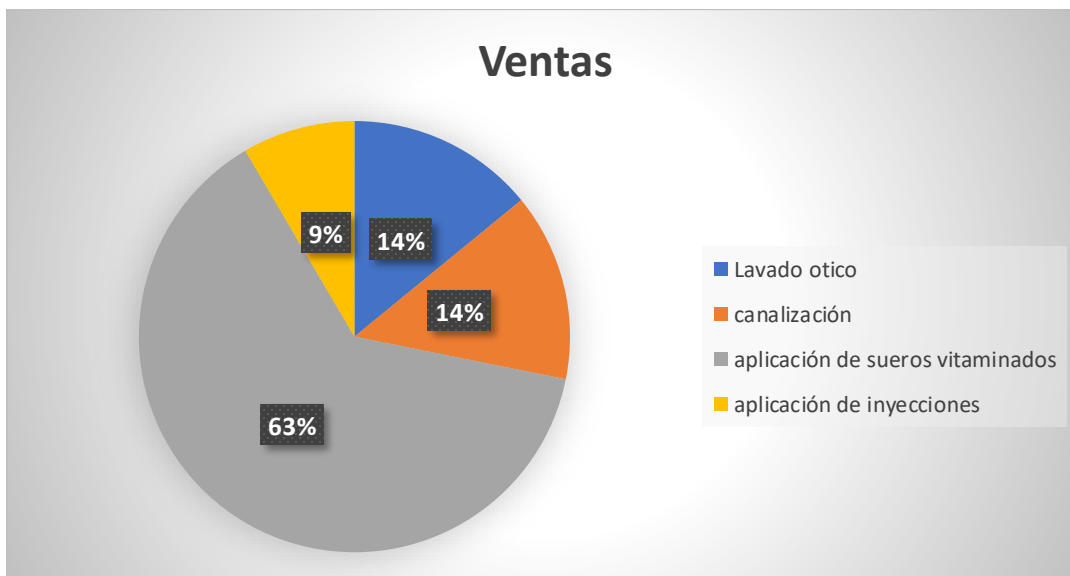
7 de 15 personas encuestadas estarían dispuestos a pagar \$400 pesos por un medicamento de patente, esto da un 67%.

¿Te gustaría que Farmacias Mayita contara con servicios de enfermería?



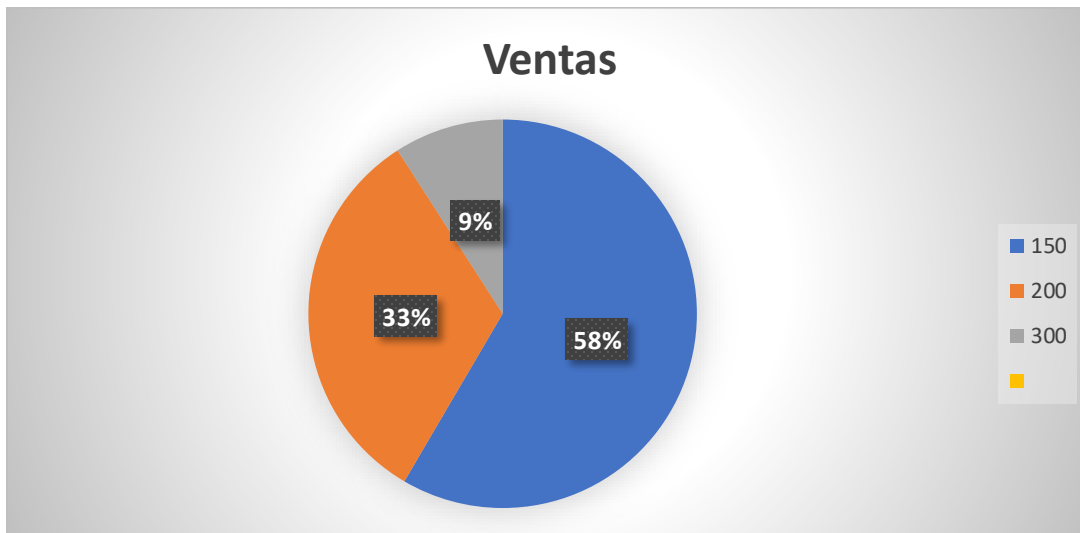
14 de 15 personas encuestadas les gustaría que contara con servicios de enfermería, esto da un total del 93%.

¿Qué servicios de enfermería quisieras que hubiera?



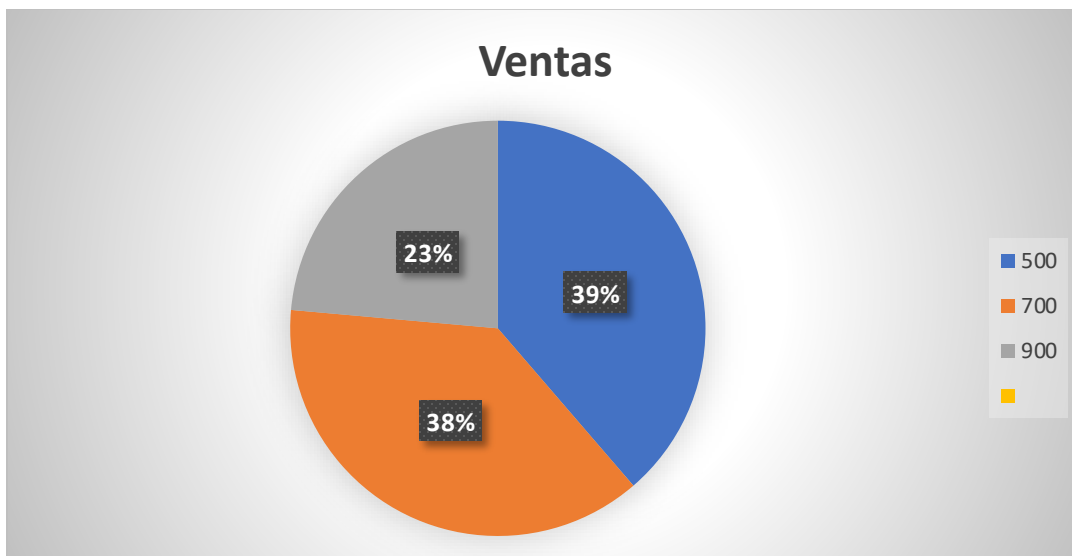
9 de 15 personas optaron por que se implemente la aplicación de sueros vitaminados, que da un total del 63%.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por los servicios de enfermería en un lavado otico?



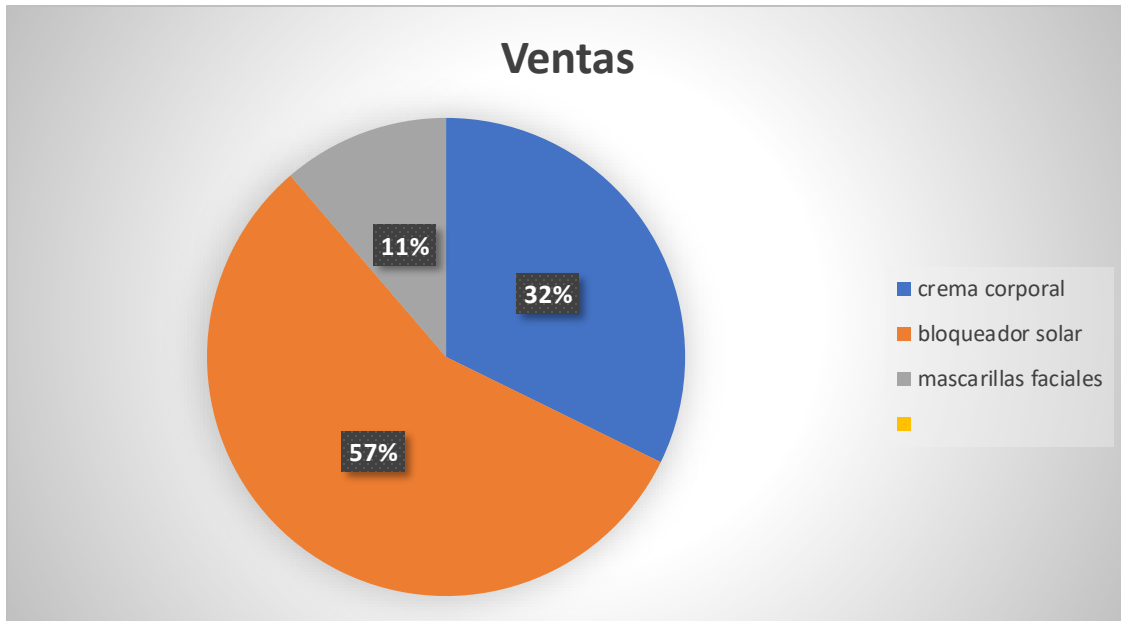
9 de 15 personas encuestadas estarían dispuestos a pagar \$150 por un lavado otico, esto da un total de 58%.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por una aplicación de suero vitaminado?



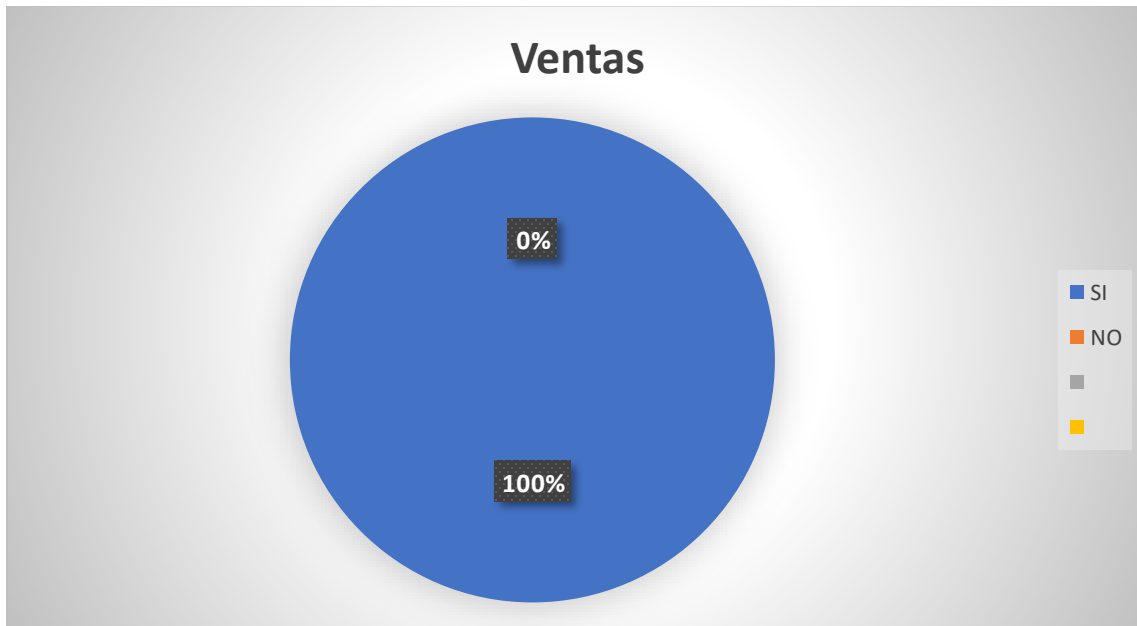
8 de 15 personas estarían dispuestos a pagar \$700 por la aplicación de un suero vitaminado, esto da un total del 39%.

¿Qué otro producto quisiera que se vendiera en Farmacias Mayita?



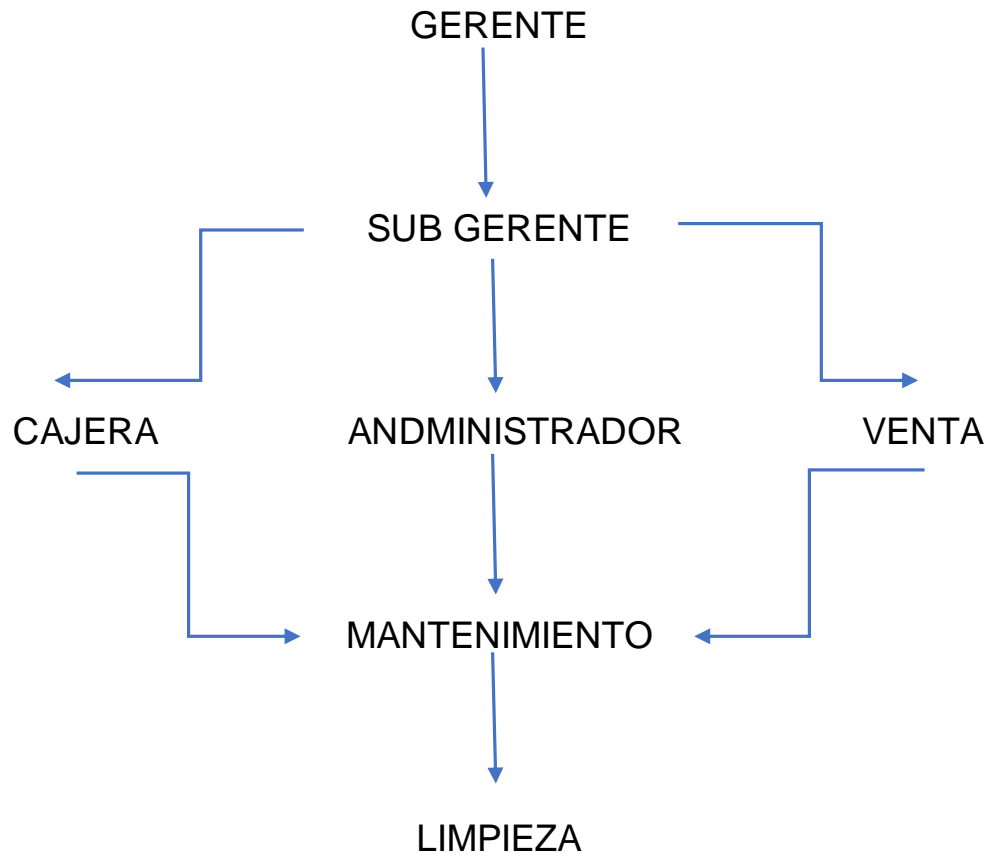
7 de 15 personas optaron porque se implemente a la venta bloqueador solar, esto da un total del 57%.

¿Te gustaría que se implementara masajes en la Farmacia?



Las 15 personas encuestadas les gustaría que se implemente masajes en la farmacia, esto da un total del 100%.

# ORGANIGRAMA.



# RESPONSABILIDADES.

**GERENTE:**

Se encarga de tomar las decisiones importantes, en todo momento, el decide si hacerlas o no.

#### SUB GERENTE:

Se encarga de tomar el cargo cuando el gerente no está y mientras este su trabajo es supervisar.

#### ADMINISTRADOR:

Es el encargado de tener todo el papeleo en orden y cuadrar todo e incluso las cuentas.

#### CAJERA:

Es la encargada de cobrar los productos a los clientes y que cuadren las cuentas para así entregarlas al administrador.

#### VENTAS:

Es la encargada de atender a los clientes durante la atención de sus productos y de ofrecerles las promociones del día.

#### MANTENIMIENTO:

Es el encargado de reparar y estar al pendiente de las instalaciones.

#### LIMPIEZA:

Es la encargada de mantener el área limpia y estar al tanto ante cualquier producto derramado.

✓ **FUENTE BIBLIOGRAFICA.**

- Antología de taller del emprendedor de plataforma, UDS.