



Nombre de alumnos:
Paola Janeth V.G

Nombre del profesor:
JUAN MANUEL JAIME

Nombre del trabajo:
EMPRESA

Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Grado: 9 cuatrimestre

Grupo: B

Comitán de Domínguez Chiapas a jueves 04 de julio del 2024



FARMACIA DERMATOLOGICA

DERMA & PIEL

La vida es demasiado corta...cuida tu piel

- ▶ Una empresa farmacia dermatológica que proporciona productos que busquen los clientes ya sea cliente frecuente o con receta médica, proporcionando garantía de productos calificados y recomendados por dermatólogos calificados
- ▶ Se centra en el tratamiento de la piel y su cuidado. Favoreciendo el trato digno de la piel y Para ser posible curar.
- ▶ Enfocado en la prevención de enfermedades cutáneas, probados y aprobados, dermatológicamente. Productos que se venden con receta médica de un dermatólogo.

JUSTIFICACION

- ▶ Empeñada en la satisfacción del cliente, además del mejoramiento continuo, además de actualización de todas las adaptaciones a necesidad médica.

MISION

Satisfacer las necesidades del cliente dando alcance de productos a los que viven en Comitán como productos requeridos, traídos de otros lugares comprobando su calidad que sean especializados y aprobados por expertos en la piel y el bienestar de la persona.

VISIÓN

- ▶ crear un sistema integral de salud dermatológico que ofrezca un beneficio a la piel y pueda llegar a cada uno de nuestros clientes abarcando Comitán y abarcando de ser posible comunidades, como una empresa líder, innovadora, y sobre todo confiable de productos confiables y calificados para el tipo de situación que requiera cada uno.

- ▶ para ello enfatizaremos en la investigación, desarrollo y pruebas permanentes para innovar y producir o traer productos que tengan beneficio comprobados en la salud.

VALORES

- ▶ Trabajo en equipo
- ▶ Respeto
- ▶ Compromiso
- ▶ Integridad
- ▶ Comunicación
- ▶ Perseverancia
- ▶ Honestidad
- ▶ prudencia

FODA

Fortaleza

- Productos especializados y aprobados
- Flexibilidad
- Marca conocida entre los consumidores
- Instalaciones modernas
- Recursos y elementos internos como la experiencia

Oportunidades

- Nueva tecnología
- Oportunidad en el mercado
- Crecimiento rápido del mercado
- Ausencia de competencia en el área
- Necesidad por los servicios o productos

Debilidades

- Propuestas de ventas pocas claras
- Desconfianza del producto por poco conocimiento del mismo
- Precios altos en algunos productos
- Falta de recursos clave

Amenazas

- Entrada de nuevos competidores
- Incremento de ventas de productos sustitutos
- Cambios en las necesidades del consumidor
- Cambio socioeconómico
- Precios fluctuantes en materia prima

OBJETIVOS A:

Corto plazo:

Colocarnos en uno de los mejores lugares de reconocimiento por los clientes.
Producir ventas de calidad y precios aceptables. Atraer a más clientes implementando sitios web y las redes sociales. Implementar nuevos códigos de cupones para clientes.

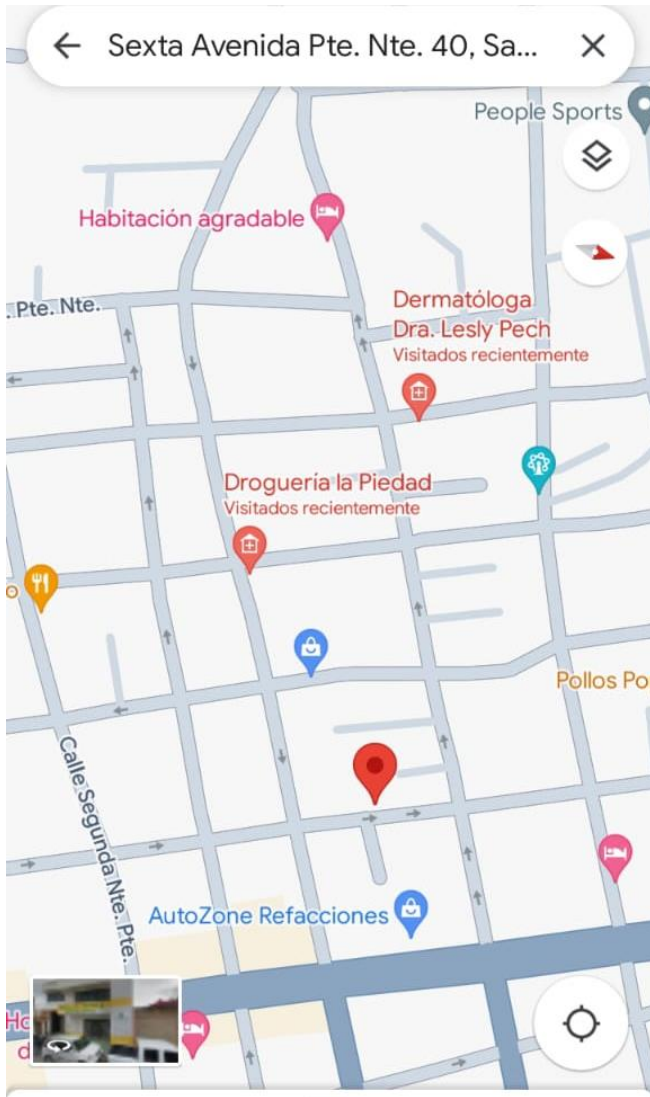
Medio plazo:

Distribuir nuestros productos a través de los mejores establecimientos que requieran productos dermatológicos de la ciudad de Comitán.

Largo plazo:

Permanecer en el mercado y empezar la distribución en otros departamentos geográficos del estado chiapaneco.

LOCALIZACION



Sexta Avenida Pte. Nte. 40

SEGMENTO DEL MERCADO

En el corto plazo el segmento de mercado de mercado elegido es del Comitán Domínguez Chiapas de pacientes con peticiones de los medicamentos farmacológicos cuya edad fluctúa entre 15-19 años: 36.6% son mujeres y 30.94% hombres.

- Productos de fácil acabidad o búsqueda a encargo.

- Producto con promoción a clientes ligados.
 - Especializados en el cuidado dermatológico.
 - Pedidos o encargos con receta médica, garantizando su eficacia.
-
- Personas que buscan fácil accesibilidad
 - Personas que busquen promoción con años contados.
 - Personas que busquen productos dermatológicos especializados.
 - Busquen pedido o encargo, con garantía de su eficacia.

CONSUMO MENSUAL APARENTE

Porcentaje: 30.94%

Hombres: 54,774

Porcentaje: 36.69%

Mujeres: 61,274

CONCLUSIONES

- 1) Indique cuál es su edad:
 - a) Entre 10-17
 - b) Entre 18-30
 - c) Entre 31-40
 - d) Entre 41-50
- 2) Con que frecuencia adquiere los productos:
 - a) 0-1 días
 - b) 1-3 días
 - c) 5-7 días
 - d) 1 mes
- 3) Usted quiere productos dermatológicos alguna vez:
 - a) Si

b) No

4) A través del medio en que puede adquirirlo. ¿Que otro medio le gustaría poder obtener sus productos?

- a) Sitio web
- b) Facebook
- c) WhatsApp
- d) Instagram
- e) Aplicación

5) Cuanto estaría dispuesto a pagar por medicamentos dermatológicos:

- a) 50-65
- b) 100-200
- c) 500-700
- d) 1,000-2,000

6) Le gustaría que hubiera atención medica dermatológica en la farmacia:

- a) Si
- b) No

7) Cuantos productos adquiere al mes:

- a) 1-4
- b) 4-8
- c) 9-10
- d) Mas

8) Usted busca calidad o servicio:

- a) Calidad
- b) Servicio
- c) Otro
- d) Ambas

9) En cuanto tiempo está dispuesto a esperar para obtener los productos dermatológicos:

- a) 4-6 días
- b) 7-9 días
- c) 10- 15 días
- d) Otro_____

10) ¿Qué tipo de medicamentos dermatológicos es la con mayor frecuencia adquiere o aparta?

- a) para el rostro
 - b) para cabello
 - c) para la parte de la cintura para abajo
 - d) para la parte de la cintura para arriba
-

11) Le gusta que los productos existentes sean los autorizados por especialistas dermatológicos:

- a) Si
- b) no

12) Le gustaría que hubiera otros productos dermatológicos no comprobados:

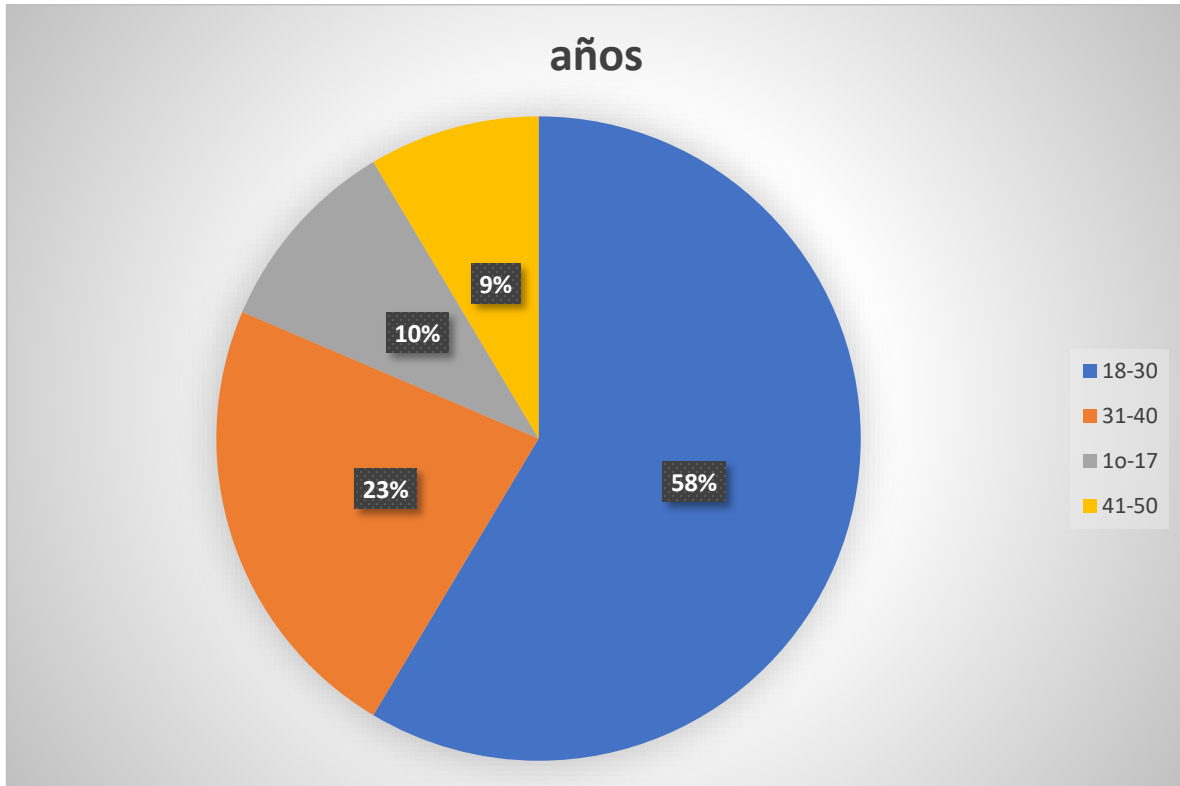
- a) Si
- b) no

13) Le gustaría que tuviéramos a autorizado por otras instituciones médicas para su venta con receta médica:

- a) Si
- b) no

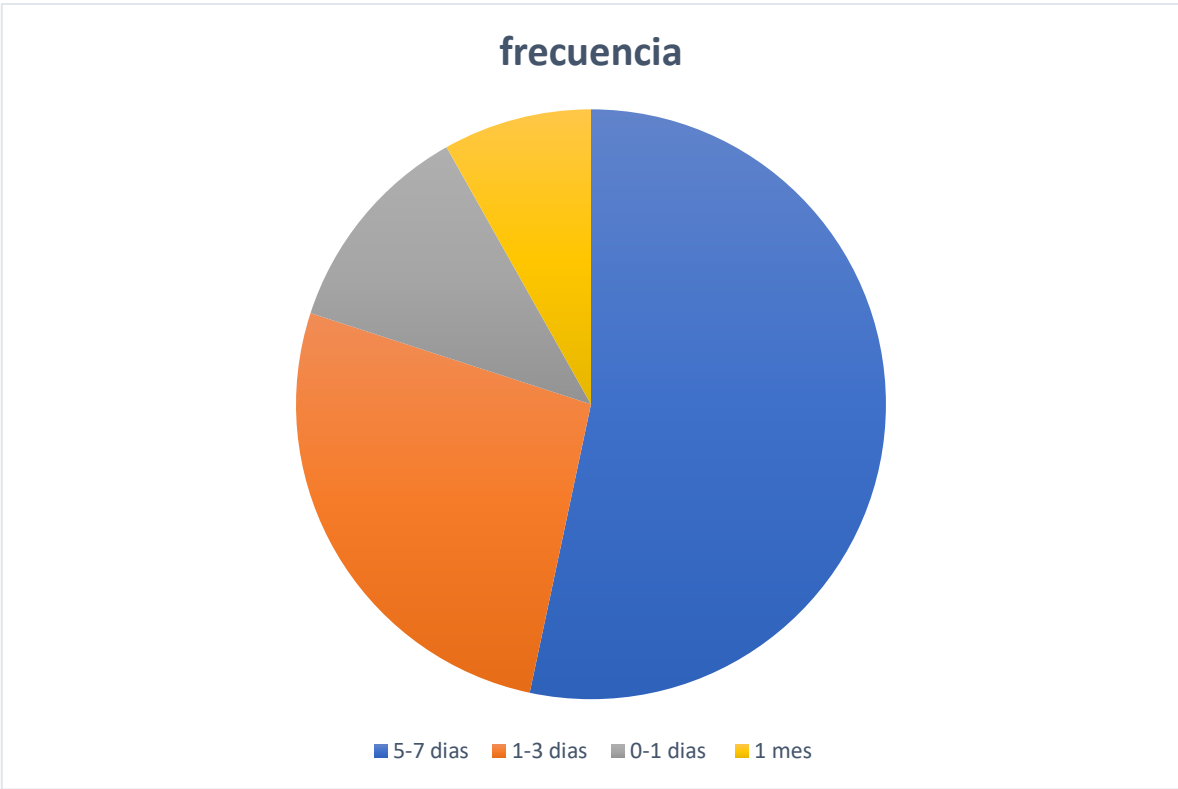
GRAFICAS

1) Indique cuál es su edad:



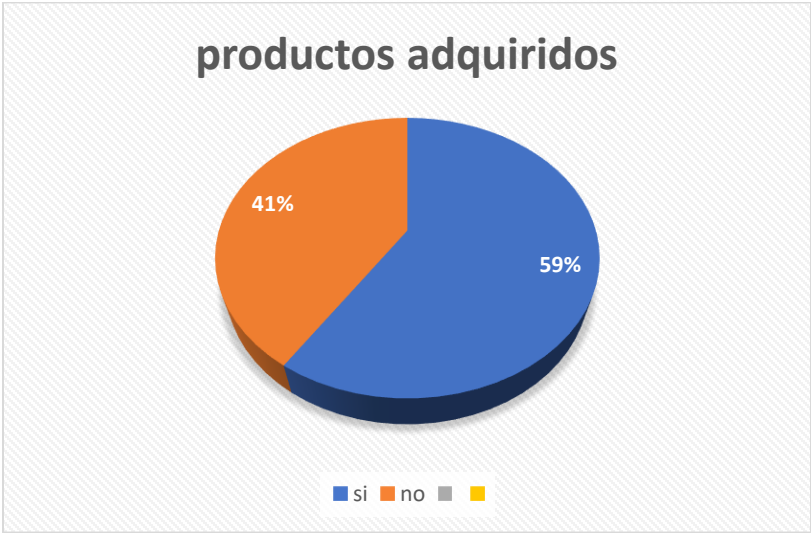
Los clientes que mayor frecuencia adquieren los productos tiene la edad de 18- 31 años.

1) Con que frecuencia adquiere los productos:



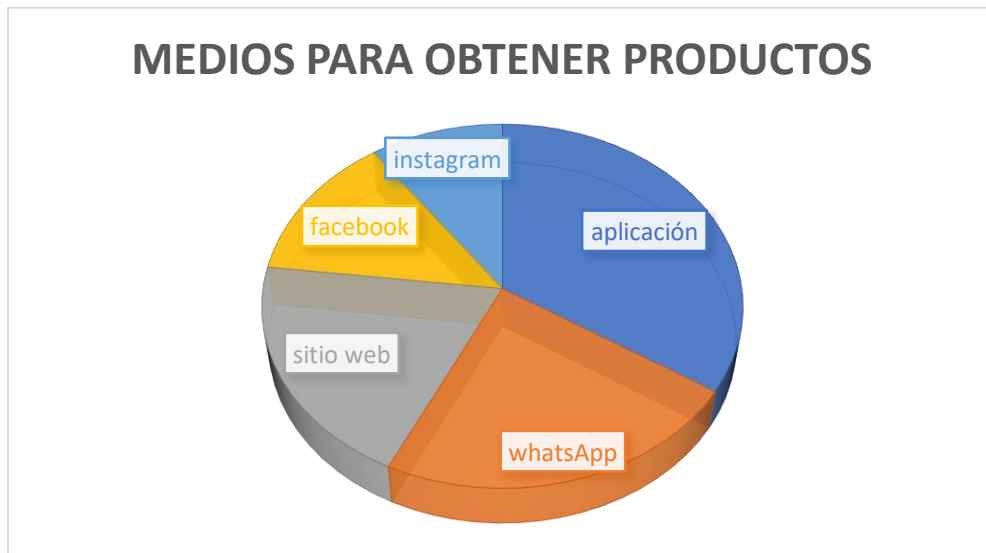
la frecuencia que adquieren los productos son de 5 a 7 días

1) Usted a quiere productos dermatológicos alguna vez:



La mayor aporté de las personas utilizan productos para la piel, ya sea por gusto o recetado por algún problema

1) A través del medio en que puede adquirirlo. ¿Que otro medio le gustaría poder obtener sus productos?



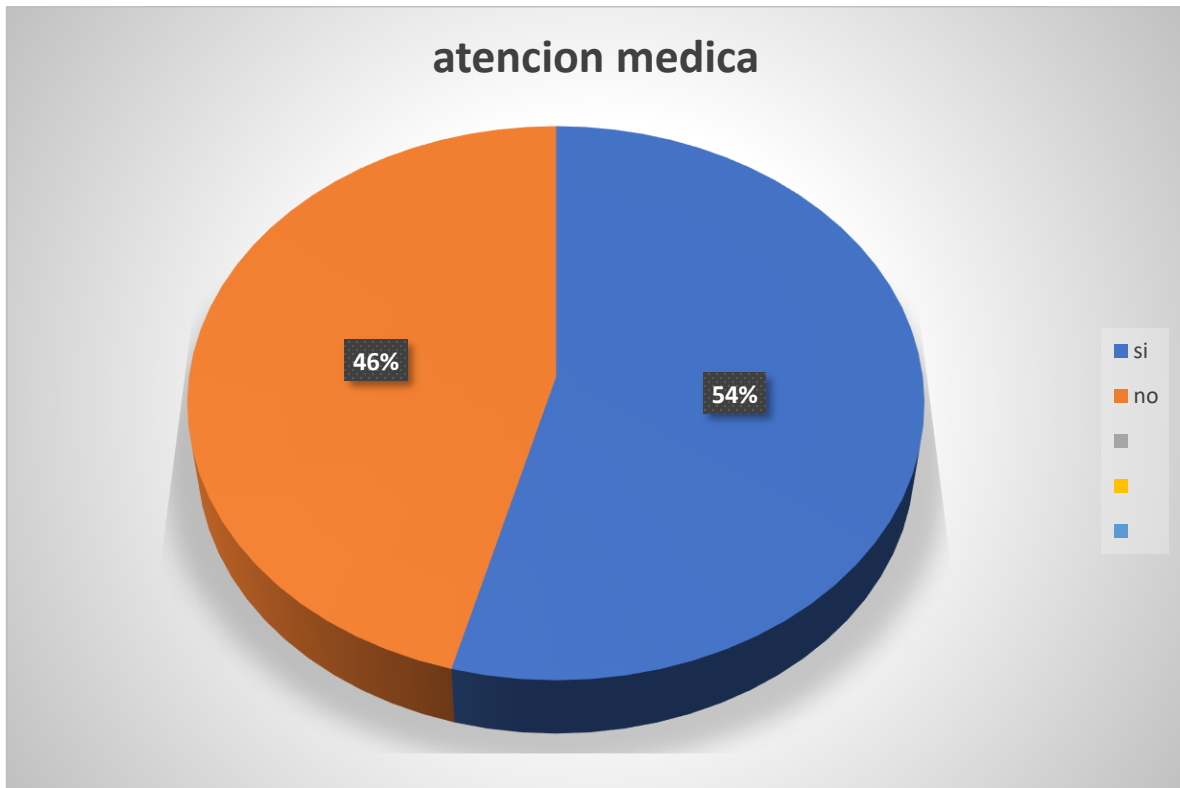
La mayoría del porcentaje 60% admite que el tener nuestra propia aplicación sería un buen uso satisfactorio.

Cuanto estaría dispuesto a pagar por medicamentos dermatológicos:



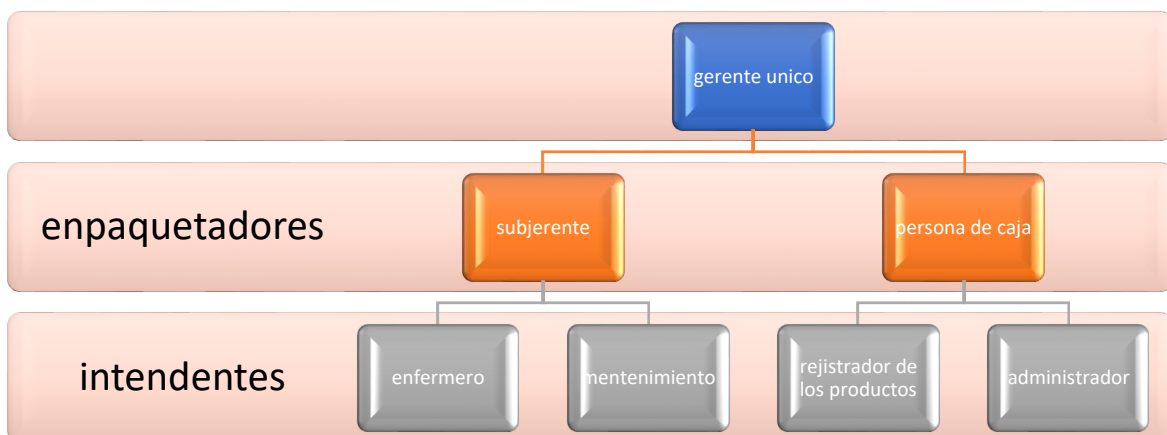
Los clientes están dispuestos a obtener producto con un costo a 100 o 200 pesos.

Le gustaría que hubiera atención medica dermatológica en la farmacia:



El porcentaje que do con un leve voto a acceder a que haiga atención medica dermatológica.

ORGACIZACION DE LA EMPRESA



GERENTE UNICO:

Encargado de llevar registró y organizar todo

SUB JERENTE:

En cargado de llevar un orden continuo del lugar supervisa la producción y los empleados mientras informa a la alta gerencia, el gerente asistente a menudo trabaja más estrechamente con los empleados y clientes de la línea.

ENFERMEROS:

el cuidado de la salud de los pacientes, trabajando en colaboración con otros profesionales de la salud para garantizar que los pacientes reciban los medicamentos correctos y en la dosis correcta.

INTENDENTES:

La igiene del lugar proporcionando un lugar de constante limpieza proporcionando seguridad.

ENPAQUETADORES:

Un empaquetador coloca, pesa y etiqueta los artículos fabricados para su envío o almacenamiento.

MANTENIMIENTO:

Es el proceso para que un elemento o unidad de producción funcione con óptimo rendimiento. Conoce los tipos de mantenimiento, su importancia para la empresa y sus ventajas

PERSONAS DE CAJA

son un sistema tecnológico utilizado en México para agilizar el proceso de compra en los establecimientos.

REGISTRADOR DE ENVIOS

El **registro** o verificación de mercancía consiste en llevar un control exhaustivo de la entrada y salida de productos de un centro logístico, almacén o dark store.

ADMINISTRADOR

Ser un profesional capacitado **en** administración de **empresas o** carreras afines, **o** con un perfil orientado a la gestión de una organización

BIBLIOGRAFIA

[c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904 TALLER DEL EMPRENDEDOR.pdf](#)

[\(plataformaeducativauds.com.mx\)](#)