

NOMBRE DEL ALUMNO: HEBER LÓPEZ GUZMÁN.

LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOCTENIA.

CUATRIMESTRE: SEXTO.

MATERIA: ACCIÓN PROMOCIONAL.

DOCENTE: MARIA DE LOURDEZ DOMÍNGUEZ.

TRABAJO: REALIZAR UNA SUPER NOTA DE UN ANALISIS FODA DE UNA EMPRESA DE GIRO VETERINARIO. 5 PUNTOS DE CADA DE LOS ASPECTOS DEL ANALISIS.

FECHA: 03/ 08/ 24

ANÁLISIS FODA DE UNA EMPRESA DE GIRO VETERINARIO:

ANÁLISIS INTERNO:

FORTALEZAS:

1. EQUIPO DE PROFESIONALES CAPACITADOS:



La empresa cuenta con veterinarios altamente capacitados y con experiencia, lo que garantiza un servicio de calidad y confianza para los clientes.

2. INFRAESTRUCTURA MODERNA:



Instalaciones bien equipadas con tecnología avanzada para el diagnóstico y tratamiento, lo que permite una atención rápida y precisa.

3 CARTERA DE SERVICIOS COMPLETA:



Ofrece una variedad de servicios, desde consultas regulares y vacunaciones hasta cirugías complejas, cuidado dental y emergencias 24/7.

4 FIDELIZACIÓN DE CLIENTES:



Programas de fidelización y seguimiento personalizado que generan lealtad y recompra por parte de los clientes.

5. REPUTACIÓN Y CONFIANZA:



Una sólida reputación construida a través de años de servicio confiable y recomendaciones positivas de los clientes.

ANÁLISIS INTERNO:

DEBILIDADES:

1. COSTOS OPERATIVOS ALTOS:



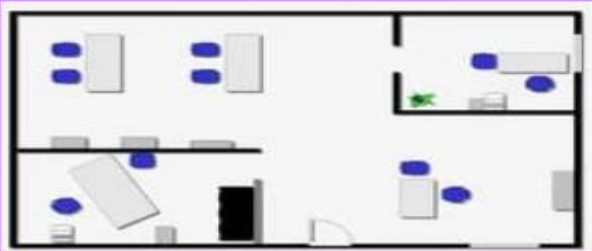
Los costos de operación, incluyendo salarios, equipos y mantenimiento, son elevados, lo cual puede impactar negativamente en las finanzas de la empresa.

2. DEPENDENCIA DE PERSONAL CALIFICADO:



La alta demanda de personal calificado puede presentar desafíos de contratación y retención.

3. CAPACIDAD LIMITADA DE EXPANSIÓN:



Restricciones físicas y logísticas para expandir instalaciones o servicios adicionales.

4. MARKETING Y PRESENCIA DIGITAL INSUFICIENTE:



Falta de una estrategia robusta de marketing digital para atraer a nuevos clientes y comunicarse más eficazmente con los existentes.

5. LIMITACIONES EN LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA:



Operando principalmente en una ubicación específica, lo que limita la capacidad de captar clientes de áreas más amplias.

ANÁLISIS EXTERNO:

OPORTUNIDADES:

1. CRECIMIENTO DEL MERCADO DE MASCOTAS:



Aumento en la adopción de mascotas y en el gasto destinado a su cuidado, lo que incrementa la demanda de servicios veterinarios.

2. TECNOLOGÍAS EMERGENTES:



Integración de nuevas tecnologías en diagnóstico, telemedicina y tratamiento que pueden mejorar los servicios y la satisfacción del cliente.

3. COLABORACIONES Y ALIANZAS:



Posibilidades de asociarse con otras empresas del sector, como tiendas de mascotas y hospitales, para ampliar la oferta y canales de servicio.

4. EDUCACIÓN Y PREVENCIÓN:



Incremento en campañas de concienciación y educación sobre el cuidado animal, que promueve la importancia de los cuidados veterinarios.

5. SUBVENCIONES Y APOYOS GUBERNAMENTALES:



Disponibilidad de subvenciones y apoyos gubernamentales para proyectos de bienestar animal y clínicas veterinarias.

ANÁLISIS EXTERNO:

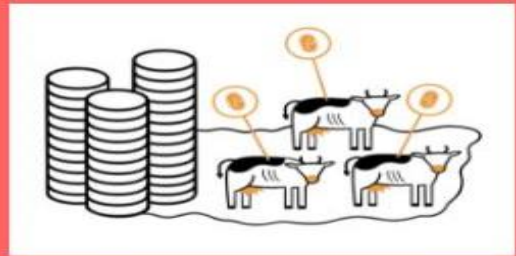
AMENAZAS:

1. COMPETENCIA CRECIENTE:



Aumento de la competencia con la entrada de nuevas clínicas veterinarias en la región y mayores inversiones de grandes cadenas.

2. FLUCTUACIONES ECONÓMICAS:



Impacto negativo de las fluctuaciones económicas en el gasto de los clientes para el cuidado de sus mascotas.

3. AVANCES RÁPIDOS EN TECNOLOGÍA:



La rápida evolución tecnológica puede hacer que las instalaciones y equipos actuales se tornen obsoletos rápidamente.

4. REGULACIONES Y NORMATIVAS:



Cambios en las regulaciones y normativas sanitarias y de bienestar animal que pueden requerir inversiones adicionales.

5. RESISTENCIAS A LA INNOVACIÓN:



Resistencia de ciertos segmentos del mercado a adoptar nuevas tecnologías o métodos de cuidado innovadores.

BIBLIOGRAFÍA:

<https://finmodelslab.com/es/products/veterinary-clinic-swot-analysis>

<https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda>

<https://mundovets.com/2022/06/01/analisis-dafo-negocio-veterinario/>