



## **Cuadro Sinoptico**

**Al.o. Jared Gonzalez Navarro**

**M.V.Z. Domínguez Figueroa María de Lourdes**

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**Medicina Veterinaria y Zootecnia**

**Desarrollo empresarial**

**Tapachula Chiapas, 14 de Junio del 2025**

# PLAN DE NEGOCIO SE UTILIZA COMO UNO HOJA DE RUTA ESTRATEGICA (FISIOTERAPIA CANINA)

## JUSTIFICACION DE LA EXPANCION

La fisioterapia veterinaria se ha consolidado como un servicio esencial para el tratamiento y rehabilitación de perros con

- Problemas musculoesqueléticos (displasia de cadera, artrosis, lesiones deportivas).
- Recuperación postquirúrgica (cirugías ortopédicas, hernias).
- Trastornos neurológicos.

## MOTIVOS

- Aumento del interés en el bienestar integral de las mascotas.
- Diferenciación en un mercado cada vez más competitivo.
- Oportunidad de incrementar ingresos y fidelizar clientes existentes.
- Aprovechamiento de la infraestructura clínica ya existente.

## Análisis de Viabilidad

OBJETIVO:

- Dueños de perros de razas grandes, adultos mayores, animales con lesiones o cirugías recientes.
- Segmento creciente de propietarios que buscan terapias complementarias.

- Pocas clínicas en la zona ofrecen fisioterapia especializada.
- Alta demanda insatisfecha.

## ONJETIVO

Atraer a otros clientes para que adquieran nuestros servicios

## REQUERIMIENTOS OPERATIVOS

INFRAESTRUCTURA:

- Área adaptada de 15-20 m<sup>2</sup> dentro de la clínica.
- Piso antideslizante, camillas, buena ventilación e iluminación.

## QUIPAMIENTO BASICO

- Equipo de electroterapia (TENS).
- Ultrasonido terapéutico.
- Balones de estabilidad, rampas, bandas elásticas, colchonetas.
- Opcional: Banda subacuática.

Personal: Contratación o capacitación de un veterinario fisioterapeuta, canina certificado, asistentes entrenados  
• Permios y normativas  
Cumplimiento de normas sanitarias y profesionales

## ESTRATEGIA DE MARKETING PARA EL NUEVO SERVICIO

- Publicidad en redes sociales, web y sala de espera.
- Testimonios de clientes y videos de sesiones.
- Charlas informativas mensuales para dueños.

Alianza con criadores y centros de entranamiento, publicidad segmentada en redes sociales y revistas.

## evaluacion de riesgos

Baja demanda inicial  
Falta de personal especializado  
Inversión elevada de inicio  
Resultados poco visibles a corto plazo  
Riesgo legal

Campañas educativas y sesiones muestra gratuitas, inversión en capacitación interna del equipo, adquisición progresiva de equipos, comenzar con lo esencial, documentación con imágenes y testimonios, seguimiento personalizado

<https://www.google.com/search?>

q=un+plan+de+negocio+se+utiliza+como+una+hoja+de+ruta+estrat%C3%A9gica+de+veterinaria+An%C3%A1lisis+de+viabilidad%0D%0ARequerimientos+operativos%0D%0AEstrategia+de+marketing+para+el+nuevo+servicio%0D%0AEvaluaci%C3%B3n+de+riesgos&sca\_esv=7fef18164babfbf6&rlz=1C1CHZN\_enMX1099MX1099&sxsrf=AE3TifN5W4LLMRvgabl6MxchrvtYUUV0Q%3A1749950714263&ei=-iBOaNnhD\_WdkPIP8e3Q4QE&ved=0ahUKEwjZxsq1ovKNAXX1DkQIHfE2NBwQ4dUDCBA&oq=un+plan+de+negocio+se+utiliza+como+una+hoja+de+ruta+estrat%C3%A9gica+de+veterinaria+An%C3%A1lisis+de+viabilidad%0D%0ARequerimientos+operativos%0D%0AEstrategia+de+marketing+para+el+nuevo+servicio%0D%0AEvaluaci%C3%B3n+de+riesgos&gs\_lp=Egxnd3Mtd2l6LXNlcuAixwF1biBwbGFuIGRIIG5lZ29jaW8gc2UgdXRpbGl6YSBjb21vIHVuYSBob2phIGRIIHJ1dGEgZXN0cmF0w6lnaWNhIGRIIHZldGVyaW5hcmlhIEFuw6FsaXNpcyBkZSB2aWFiaWxpZGFkClJlcXVlcmltaWVudG9zIG9wZXJhdGI2b3MKRXN0cmF0ZWdpYSBkZSBtYXJrZXRpbmcgcGFyYSBlbCBudWV2byBzZXJ2aWNpbwpFdmFsdWFjacOzbiBkZSByaWVzZ29zSMJYUM0kWPE7cAJ4AJABAjgB2AGgAesCqgEFMC4xLjG4AQzIAQD4AQH4AQKYAgCgAgCYAwCIBgGSBwCgB4YCsgcAuAcAwgcAyAcA&sclient=gws-wiz-serp