



SUPER NOTA DEL AVANCE DE LA TAREA

JOSE JULIAN HERNANDEZ SOLORIO

6:A

MAESTRO: Angel de Jesus Vazquez Cintalan

Licenciatura: medico veterinario y zootecnista

DESARROLLO EMPRESARIAL

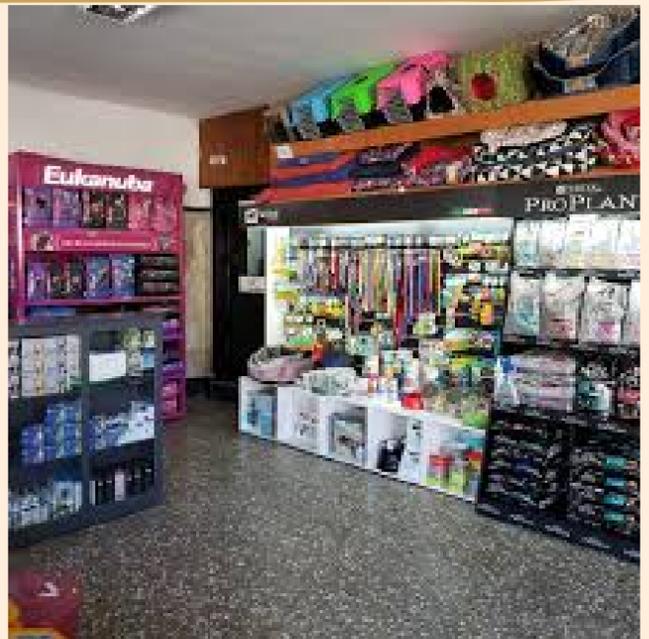
Tapachula, Chis 28 de Julio del 2025

# VETERINARIA "EL ESFUERZO"



## MODELO DE NEGOCIO:

Veterinaria y venta de alimentos por mayoreo, especialista en nutrición y bienestar animal.



## EQUIPO DE TRABAJO:

3 médicos veterinarios especializados en el bienestar animal y un médico especialista en nutrición animal, chóferes, gente de limpieza

## ESTRATEGIAS:

nuestra estrategia es que tendremos venta de alimentos para mayores y atención al bienestar animal, con el objetivo de que pocas veterinarias cuentan con ese servicio..



**Análisis interno (misión):** dar la atención médica de calidad de las mascotas, asegurar el bienestar animal y llegar a ser uno de los productos de alimento de alta calidad. Porque por la zona en la que estamos de productos agropecuarios.  
**Análisis externo (visión):** ser la veterinaria más buscada por su profesionalismo y llegar a ser una de las mejores veterinarias más t.

## Descripción de producto:

**Ubicación:** carretera puerto madero, colonia San Francisco.

**Servicio:** Atención veterinaria más distribución mayorista de alimentos.

## FODA

<p><b>Fortalezas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios integrales: ofrecer atención médica veterinaria junto con la venta de alimentos y productos para mascotas brinda una solución completa para clientes.</li> <li>Experiencia y reputación: una trayectoria sólida y un equipo profesional generan confianza y fidelidad en la clientela.</li> </ul>	<p><b>Oportunidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Crecimiento del mercado de mascotas: el aumento en la tenencia de mascotas y la tendencia hacia su humanización incrementan la demanda de servicios y productos de calidad.</li> <li>Alimentos Premium y personalizados: la creciente preferencia por alimentos naturales y especializados abre oportunidades para diversificar la oferta.</li> </ul>
<p><b>Debilidades:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Falta de presencia digital: La ausencia de una estrategia en redes sociales o comercio electrónico puede limitar el alcance y la captación de nuevos clientes.</li> <li>Dependencia de proveedores: problemas en la cadena de suministro pueden afectar la disponibilidad de productos y la satisfacción del cliente.</li> </ul>	<p><b>Amenazas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Competencia creciente: la aparición de nuevas clínicas o tiendas especializadas puede fragmentar el mercado y reducir la participación.</li> <li>Cambios en la economía: factores económicos adversos pueden afectar el poder adquisitivo de clientes y por ende, la demanda de servicios y productos.</li> </ul>