



**CUADRO SINÓPTICO: “PLAN DE NEGOCIOS COMO ESTRATEGIA PARA LA
EXPANSIÓN DE SERVICIOS VETERINARIOS”**

Alumno: Gallardo Tejeda Frida Clarisa

Profesor: M.V.Z. Domínguez Figueroa María de Lourdes

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Licenciatura en Medicina Veterinaria y Zootecnia

Desarrollo Empresarial

Tapachula, Chiapas

14 de Junio del 2025

PLAN DE NEGOCIOS
COMO
ESTRATEGIA
PARA LA
EXPANSIÓN DE
SERVICIOS
VETERINARIOS

Añadir servicios de
baño para perros y
estética canina.

- Justificación de la expansión.
 - Tengo una clínica veterinaria y muchas personas llegan a preguntar seguido si tenemos servicios de estética canina o baño para perros.
 - Las personas tienen que viajar aproximadamente 50 minutos para llevar a sus mascotas a que les realicen ese servicio, dentro de ese viaje gastan gasolina y tiempo.
 - Al agregar ese servicio les ahorraremos a las personas ese gasto de tiempo y dinero al viajar.
- Análisis de viabilidad.
 - Ya desde hace varios meses la demanda de estética canina ha crecido y en el lugar en que nos ubicamos no hay nadie que haga ese servicio.
 - Los dueños de mascotas al tener un lugar más cercano y accesible van a preferir traer a sus mascotas con nosotros.
 - Estamos ubicados cerca del parque central así que muchas personas pasan a diario por ahí cuando salen a pasear con sus mascotas.
- Requerimientos operativos.
 - Se necesita comprar todos los materiales necesarios para ofrecer este servicio.
 - Ejemplo: tinas para baño, máquina para cortar pelo, etc.
 - Buscar personal que tenga experiencia en este servicio y de igual manera capacitar a los nuevos.
 - Se rentará el local de al lado para poder ampliar y tener el espacio suficiente y que tanto la veterinaria como la estética tengan un lugar adecuado.
- Estrategia de marketing para el nuevo servicio.
 - Tenemos redes sociales así que antes de abrir publicaremos ahí que pronto tendremos dentro de nuestros servicios el de baño y estética canina.
 - Afuera del local se pondrá un cartel y también se darán folletos para que las personas que no son nuestros clientes se puedan enterar.
 - Cuando las personas traigan a sus mascotas a consulta les comentaremos que pronto añadiremos ese servicio a nuestra lista.
- Evaluación de riesgos.
 - Puede que el local que queremos rentar no nos lo quieran dar y tendríamos que cambiar la ubicación y eso podría reducir la cantidad de clientes.
 - Otras personas pueden comenzar a ofrecer igual ese servicio y eso sería competencia para nosotros.
 - Tal vez cueste encontrar a personas capacitadas para trabajar en esta área o puede que nos queden mal.

BIBLIOGRAFÍA

- <https://escuelaelbs.com/estetica-canina-guia/>
- <https://universidadeuropea.com/blog/tipos-marketing/>
- <https://es.wix.com/blog/tipos-de-marketing>