



CUADRO SINOPTICO “PLAN DE NEGOCIOS ESTRATEGICO PARA LA EXPANSION DE SERVICIOS VETERINARIOS”

Reyna González José Ernesto

MVZ María de Lourdes Domínguez Figueroa

Desarrollo Empresarial

Sexto grado grupo B

Medicina Veterinaria y Zootecnia

Universidad del Sureste

Tapachula, Chis. A 14 Junio de 2025

Plan de Negocios Estratégico para Expansión de Servicios Veterinarios

Consultas veterinarias para animales de especies pequeñas a domicilio.

Justificación de la necesidad	Aunque parece que el servicio no es necesario, muchas veces existen casos como los siguientes:	Personas de la tercera edad con necesidad de atención medica para sus mascotas Personas que no cuentan con un transporte o un medio de transporte y presentan problemas sus mascotas	Al ser personas mayores y que tienen mascotas que quizás sus hijos han dejado o han rescatado pero no tienen la posibilidad de movilizarse hacia una clínica podrán acceder fácilmente a nuestros servicios en caso de necesitarlos Muchas veces existen personas que viven en zonas fuera de la ciudad y no cuentan con transporte para llevar a sus mascotas a la clínica, incluso el transporte publico no les permite llevarlas o lo hace con la advertencia de una multa.
Análisis de viabilidad	La implementación del servicio parece ser viable, no tiene una ubicación establecida, el servicio puede llevarse hacia:	Zonas dentro de la ciudad con una tarifa menor Zonas fuera de la ciudad con una tarifa mayor.	
Análisis de viabilidad	El servicio requiere herramientas que se puedan trasladar sin problema y un personal capacitado, específicamente:	Como personal un medico veterinario con especialidad en pequeñas especies, quien realizara la consulta y el diagnostico. Equipo medico de cajón (estetoscopio, estuche de disección, guantes, jeringas, gasas, antisépticos, etc.), fármacos de primera necesidad. Al ser un servicio incorporado, previamente se tiene un local el cual no será necesario a menos que sea un caso de total gravedad y que requiera un procedimiento quirúrgico.	
Estrategias de marketing	Marketing digital a través de redes sociales Descuentos por lealtad	Puesto que es un servicio a domicilio nuestra prioridad será mantener informados de manera digital sobre lo que ofrecemos y nuestras promociones a través de redes sociales. En el caso de clientes que contraten nuestros servicios por más de 5 veces seguidas (aplica en aplicación de vacunas y/o terapia sistémica) se le descuenta un 10%.	
Evaluación de riesgos	El principal riesgo es la dificultad con el manejo y el diagnostico de las mascotas, puesto que no es lo mismo atenderle en una clínica con todo el equipo necesario, a atenderle sin él.		

BIBLIOGRAFÍAS

https://www.clarin.com/countries/Veterinarios-domicilio-servicio-extiende-countries_0_BJNEUec2D7e.html?srsIid=AfmBOooWV7LIEhbaVQem9ghB7mImAaU5mFtkczDtz692F6uE6Tx5NeOI