

UNIVERSIDAD DEL SURESTE



Margarita Escobar Cruz

Docente: Mvz Maria de Lourdes

Materia: Desarrollo empresarial

Licenciatura en medicina veterinaria y zootecnia

Tapachula, chis, 14 de junio 2025

## Plan de Negocio como Herramienta Estratégica para la Expansión de Servicios Veterinarios

### Diversificación de negocio

**Tipo de diversificación:**

Agregar servicio

**Información del negocio:**

Mi clínica veterinaria va a agregar un servicio el cual será un camión que hará servicios de estética y baños caninos al domicilio de nuestros clientes.

#### Justificación de la expansión

La idea de agregar este nuevo servicio nació a raíz de la necesidad de expansión de mi negocio, Percibí que había una gran demanda de los servicios de estética y debido a que era un poco complicado atender tantas citas al día tuve la idea de agregar este servicio, con el cual tendremos más clientes diariamente y les facilitará más el servicio a los clientes, ya que no necesitan traer a las mascotas a la clínica.

#### Análisis de viabilidad

Viabilidad: Alta

Este servicio es viable ya que la inversión no es tan alta y se prevee que esta inversión regresará en un mes, debido a que los costos para los clientes no serán tan altos y asimismo es un servicio más práctico ya que pueden observar todo el proceso que se lleva con su mascota para garantizar su seguridad, contemplamos que estos puntos ayudarán a la fidelización de clientes.

#### Requerimientos operativos

- **Transporte:** El camión en el cual se transportará el médico y el auxiliar hasta el domicilio del cliente
- **Herramientas:**
- Mesa, secadora, herramientas de peluquería canina, productos de higiene.
- **Personal operativo:** Médico veterinario, Auxiliar, chófer, estilista canino.

#### Estrategia de marketing para el nuevo servicio

La estrategia de marketing principal será promocionarnos mediante redes sociales promocionar todos los servicios que ofrecemos en nuestras páginas, otra estrategia será el transporte ya que este estará decorado de forma vistosa para llamar la atención y lograr que reconozcan el camión y que el cliente se interese en probar el servicio.

#### Evaluación de riesgos

El posible riesgo del nuevo servicio podría ser la competencia, ya que al implementar un nuevo servicio como este siempre comienzan a surgir servicios iguales o copias, sin embargo el plan de contingencia para este potencial riesgo es mantener precios accesibles y mantener una imagen limpia sobre el buen trato a las mascotas a la hora de llevar a cabo todos los servicios, esto para que los clientes sigan eligiéndonos y que podamos tener ventaja sobre la competencia.

## BIBLIOGRAFIA

[https://www.google.com/search?q=analisis+de+viabilidad&sca\\_esv=7fef18164babfbf6&biw=1707&bih=772&sxsrf=AE3TifO7GUmGWeM3J1lzKAqsK-1b3qB22w%3A1749949109729&ei=tRpOaOakLOyvur8PosemlQ&ved=0ahUKEwim0724nPKNAxXsl-4BHaKjKQQQ4dUDCBA&uact=5&oq=analisis+de+viabilidad&gs\\_lp=Egxn3Mtd2l6LXNlcnAiFmFuYWxpc2lzlGRlIHZpYWJpbGlkYWQyBRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGAQyBRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGAQyChAAGIAEGBQYhwlyBRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGARiKSIQiAtY5SdwAXgBkAEAmAHPAaABqBWqAQYwLjIwLjG4AQPIAQD4AQGYAhagArkZqAIUwglHECMYJxjqAsiCDRAjGPAFGCcYyQIY6gLCAhMQABiABBhDGLQCGloFGOoC2AEBwglZEC4YgAQY0QMYQxi0AhjHARiKBRjqAtgBAcICFhAuGIAEGLEDGNEDGEMyGwEYxwEYigXCAg4QLhiABBixAxjRAXjHAcICDhAAGIAEGLEDGIMBGloFwglIEC4YgAQYsQPCAg4QLhiABBixAxjDARiKBclCCBAAGIAEGLEDwglIEC4YgAQYsQMY0QMYQxiDARjHARiKBRiXBRjcBBjeBBjgBNgBAcICChAAGIAEGEMyigXCAGsQLhiABBixAxjDACLdXAAGIAEGBQYhwIYRhj5AcICDRAAGIAEGLEDGBQYhwLCAG0QABiABBixAxhDGloFwglKEC4YgAQYQxiKBclCKRAAGIAEGBQYhwIYRhj5ARiXBRiMBRjdBBhGGPkBGPQDGPUDGPPYD2AEBwglVEAAyGAQYsQMYQxjAXiKBRhGGPkBwglLEAAyGAQYkgMYigXCAGsQABiABBixAxjDACLxAAAGIAEGLEDGEMyQMYigUYRhj5ARiXBRiMBRjdBBhGGPkBGPQDGPUDGPPYD2AEBwglSEAAyGAQYsQMYQxiKBRhGGPkBwglLEAAyGAQYsQMYyQPCAiWQABiABBixAxhDGloFGEYY-QEYlwUYjAUy3QQYRhj5ARj0Axj1Axj2A9gBAcICEhAAGIAEGLEDGBQYhwIYRhj5AcICLBAAGIAEGLEDGBQYhwIYRhj5ARiXBRiMBRjdBBhGGPkBGPQDGPUDGPPYD2AEBwglNEAAyGAQYsQMYRhj5AcICJxAAGIAEGLEDGEYY-QEYlwUYjAUy3QQYRhj5ARj0Axj1Axj2A9gBAZgDP\\_EFB\\_Ao7CV8UJm6BgYIARABGAGSBwYxLjIwLjGgB-HIAbIHBjAuMjAuMbgH-RjCBwoyLTIuMTEuOC4xyAfnAw&sclient=gws-wiz-serp](https://www.google.com/search?q=analisis+de+viabilidad&sca_esv=7fef18164babfbf6&biw=1707&bih=772&sxsrf=AE3TifO7GUmGWeM3J1lzKAqsK-1b3qB22w%3A1749949109729&ei=tRpOaOakLOyvur8PosemlQ&ved=0ahUKEwim0724nPKNAxXsl-4BHaKjKQQQ4dUDCBA&uact=5&oq=analisis+de+viabilidad&gs_lp=Egxn3Mtd2l6LXNlcnAiFmFuYWxpc2lzlGRlIHZpYWJpbGlkYWQyBRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGAQyBRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGAQyChAAGIAEGBQYhwlyBRAAGIAEMgUQABiABDIFEAAyGARiKSIQiAtY5SdwAXgBkAEAmAHPAaABqBWqAQYwLjIwLjG4AQPIAQD4AQGYAhagArkZqAIUwglHECMYJxjqAsiCDRAjGPAFGCcYyQIY6gLCAhMQABiABBhDGLQCGloFGOoC2AEBwglZEC4YgAQY0QMYQxi0AhjHARiKBRjqAtgBAcICFhAuGIAEGLEDGNEDGEMyGwEYxwEYigXCAg4QLhiABBixAxjRAXjHAcICDhAAGIAEGLEDGIMBGloFwglIEC4YgAQYsQPCAg4QLhiABBixAxjDARiKBclCCBAAGIAEGLEDwglIEC4YgAQYsQMY0QMYQxiDARjHARiKBRiXBRjcBBjeBBjgBNgBAcICChAAGIAEGEMyigXCAGsQLhiABBixAxjDACLdXAAGIAEGBQYhwIYRhj5AcICDRAAGIAEGLEDGBQYhwLCAG0QABiABBixAxhDGloFwglKEC4YgAQYQxiKBclCKRAAGIAEGBQYhwIYRhj5ARiXBRiMBRjdBBhGGPkBGPQDGPUDGPPYD2AEBwglVEAAyGAQYsQMYQxjAXiKBRhGGPkBwglLEAAyGAQYkgMYigXCAGsQABiABBixAxjDACLxAAAGIAEGLEDGEMyQMYigUYRhj5ARiXBRiMBRjdBBhGGPkBGPQDGPUDGPPYD2AEBwglSEAAyGAQYsQMYQxiKBRhGGPkBwglLEAAyGAQYsQMYyQPCAiWQABiABBixAxhDGloFGEYY-QEYlwUYjAUy3QQYRhj5ARj0Axj1Axj2A9gBAcICEhAAGIAEGLEDGBQYhwIYRhj5AcICLBAAGIAEGLEDGBQYhwIYRhj5ARiXBRiMBRjdBBhGGPkBGPQDGPUDGPPYD2AEBwglNEAAyGAQYsQMYRhj5AcICJxAAGIAEGLEDGEYY-QEYlwUYjAUy3QQYRhj5ARj0Axj1Axj2A9gBAZgDP_EFB_Ao7CV8UJm6BgYIARABGAGSBwYxLjIwLjGgB-HIAbIHBjAuMjAuMbgH-RjCBwoyLTIuMTEuOC4xyAfnAw&sclient=gws-wiz-serp)

<https://facs.ort.edu.uy/blog/estrategias-de-marketing>