



DESARROLLO EMPRESARIAL

**CUADRO SINOPTICO: EL PLAN DE NEGOCIO
COMO HERRAMIENTA ESTRATEGICA PARA
LA EXPANSION DE SERVICIOS
VETERINARIOS**

**MVZ: MARIA DE LOURDES DOMINGUEZ
FIGUEROA**

6TO CUATRIMESTRE

GRUPO: "A"

**NOMBRE DEL ALUMNO: ALBERTO JARED
OVIEDO ALONSO**

14/06/2025

EXPANSIÓN: SERVICIO DE ODONTOLOGIA

Justificación de la expansión

Se ha visto el interés por el bienestar de las mascotas en su dentadura y como poder lograr una buena salud en dientes de nuestras mascotas.

Por ello han aumentado los casos de mala dentadura en animales, con diversos tipos de casos.

Considerando aplicar un área especializada.

De esta manera aprovechar esta necesidad en el ámbito veterinario y bienestar de nuestras mascotas y tener un beneficio de ello.

Análisis de viabilidad

En base de un estudio previo he observado que los casos de perdida de dientes a temprana edad en perros y gatos se ha disparado, desde problemas como mala alimentación provocando sarro o malformaciones en dentadura.

especialmente en braquicéfalos con mordida de tijera, o mordida invertida, poniendo en riesgo su integridad bucal y provocando una baja nutrición.

De esta forma abriremos un servicio especializado en esta necesidad que se presentan en las mascotas, principalmente en:

Zona céntrica de la ciudad ya que es donde más ocurren estos casos.

Requerimientos operativos

Implementare nuevos equipos especializados en odontología en pequeñas especies, así como también médicos especializados en odontología en pequeñas especies.

Algunos equipos serán

- Equipo de profilaxis.
- Material para moldes especializados en la corrección de mordida de tijera.
- Anestésicos (muy necesarios).
- Personal especializado.

Estrategia de marketing para el nuevo servicio

A nuestros clientes fieles les motivaremos por medio de descuentos en nuestros servicios nuevos por su fidelidad.

Con los nuevos clientes por cada consulta y visita se les dará una plática breve sobre los beneficios que tiene el servicio y cómo podemos ayudar de esta forma a nuestras mascotas.

En esta misma platica se les repartirá folletos con información acerca de estos servicios, el costo, beneficios y requisitos previos a cualquier intervención.

Evaluación de riesgos

Posibles competencias en otras veterinarias con ubicación cercana a nuestra empresa o baja demanda del servicio especializado.

Algunos planes de contingencia son:

- Manejar un precio más competitivo, pero sin poner en riesgo nuestro servicio y su mantenimiento.
- Ofertas a nuestros clientes fieles sobre el servicio de profilaxis y estudios para detectar alguna anomalía en la dentadura de sus mascotas entre otros.

Bibliografía:

- <https://www.semana.com/4patas/perros/articulo/cuales-son-los-riesgos-de-la-profilaxis-dental-en-perros-y-gatos/202355/>
- <https://www.msdivetmanual.com/es/aparato-digestivo/odontolog%C3%ADa/enfermedad-periodontal-en-peque%C3%B1os-animales>
- <https://wsava.org/wp-content/uploads/2020/01/WSAVA-Dental-Guidelines-Spanish.pdf>
- <https://repositorio.una.ac.cr/items/98aa756e-6610-446a-a470-d665922c99dd>