



**Nombre de alumno: Rocio Paola Molina
Mendoza**

**Nombre del profesor: Guillermo
Montesinos Moguel**

**Nombre del trabajo: Estrategia de
marketing**

Materia: Acción Promocional

Grado: 6°

Parcial: 4

**Grupo: "A" Medicina Veterinaria Y
Zootecnia**

Ocosingo Chiapas, 26 de julio del 2025

Profilaxis dental en equinos

- Mercado:
Dueños de caballos de trabajo (campo, transporte, ganadería), dueños de caballos de paseo, dueños particulares de caballos de competencia o crianza, a escuelas de equitación, adiestramiento, charrería, establos de reproducción o venta de caballos.
- Competencia:
Veterinarios generales que ofrecen atención básica en equinos, personas no profesionales que lo realizan por un bajo costo.
- Oportunidades:
Educar a mi mercado haciéndole saber la importancia de la salud dental como una experta confiable, ofrecer un servicio móvil y accesible, alianza con otros MVZ expandirme ofrecer paquetes y obtener referencias constantes, falta de especialista en odontología equina en la zona, uso de redes sociales para mostrar los resultados y así aumentar la visibilidad y confianza del cliente, atención a domicilio.
- Amenazas:
Poca demanda inicial por falta de desconocimiento, clientes que eligen a personas realizar el servicio sin tener profesionalismo por el bajo precio ignorando los riesgos, clientes con poco presupuesto, baja demanda en ciertos momentos.



❖ Estrategias de marketing:

Asegurar al cliente que ofrezco un servicio profesional, móvil, seguro y personalizado, ofrecer mi servicio a dueños de caballos de trabajo, paseo o competencia, ranchos ganaderos, criadores de equinos, escuelas de charrería, publicar en redes sociales el antes y después de los casos, testimonios de clientes satisfechos, ofrecer informes digitales o físicos incluyendo el número de teléfono, ubicación y la disponibilidad, ofrecer promociones o paquetes, mandar recordatorios por mensaje, educar al cliente para que aumente la confianza y el valor percibido del servicio.

