

Proyecto Final



MEDICAL STORE

“La herramienta perfecta para profesionales de la salud”

Descripción de la empresa

Medical store es una empresa dedicada a profesionales de la salud, proporcionamos productos de alta calidad. Nuestra misión es apoyar el trabajo de médicos, enfermeras y otros profesionales de la salud, contribuyendo al bienestar de los pacientes.

Ofrecemos una amplia variedad de productos:

Estetoscopios, bau manómetros, oxímetros, termómetros, glucómetros etc. para diagnósticos confiables.

Uniformes clínicos, quirúrgicos antifluido y batas, cómodos y duraderos 100% de algodón.

Accesorios médicos de alta calidad.

Nos enfocamos en:

- Calidad garantizada en cada producto.
- Innovación constante para satisfacer necesidades.
- Servicio personalizado y entrega suficiente.
- Garantía de satisfacción

Contamos con un equipo de expertos selecciona cuidadosamente cada producto para garantizar la calidad y la innovación.

Localización

Medical store se encuentra ubicado en Belisario Domínguez Sur 175, Calzada del panteón, 30068 Comitán de Domínguez Chis. “En plaza Paseo Comitán”



MEDICAL STORE 🧤 🩺

100

Publicações

34,000

Seguidores

5,000

Seguindo

Misión

Medical store, proporciona productos de alta calidad y soluciones innovadoras para profesionales de la salud, estudiantes y pacientes con el objetivo de mejorar la atención médica y promover el bienestar en la comunidad. Nos esforzamos por ofrecer un servicio al cliente excepcional y personalizado.

Visión

En Medical store nuestra visión es ser la tienda líder en productos del área de la salud en la ciudad, reconocida por nuestras excelencias en la calidad de nuestros productos y nuestro servicio al cliente excepcional.

Valores

Medical Store

- ✓ Ofrece productos de alta calidad que satisfacen las necesidades de los profesionales de la salud.
- ✓ Actúa con honestidad y transparencia en todas nuestras interacciones con clientes, proveedores y empleados.
- ✓ Trata a todos los clientes con respeto y dignidad.
- ✓ Mantiene la confidencialidad de la información de los clientes.
- ✓ Ofrece una política de devolución y reembolso justa y razonable.
- ✓ Ser amable y cortés en todas las interacciones con clientes y proveedores.

Justificación

En Comitán de Domínguez, en la actualidad no cuenta con varias sucursales donde vendan productos del área de la salud e uniformes clínicos de diferentes variedades, por lo tanto esta empresa se diseñó con la finalidad de encontrar todos los productos necesarios acerca del área de salud en un solo lugar.

Los productos están diseñados de diferentes modelos y marcas, instrumentos clínicos de alta precisión digitales o clásicos, fabricados en acero inoxidable quirúrgico ideados para procedimientos clínicos.

Contamos con una gran variedad de uniformes quirúrgicos de diferentes colores y diseños, de algodón o antilíquido, telas frescas y cómodos de diferentes tallas y cortes modernos.

También uniformes clínicos cómodos con bolsillos funcionales y telas transpirables personalizados (nombre) y con logotipo de la institución (de tu trabajo) disponibles también en diferentes tallas.

FODA

FORTALEZAS

La empresa tiene experiencia en el mercado de productos del área de salud y uniformes, ofrece una amplia variedad de productos lo que permite satisfacer las necesidades de diferentes clientes.

OPORTUNIDADES

La empresa está en constante crecimiento lo que presenta oportunidades para la empresa de expandir su negocio y aumentar sus ventas.

DEBILIDADES

La empresa depende de proveedores externos para obtener productos y materiales lo que puede satisfacer su capacidad para ofrecer productos y servicios si hay problemas con los proveedores.

AMENAZAS

La empresa puede estar sujeta a cambios en la regulación y las leyes que afectan el mercado de productos del área de salud e uniformes.

Objetivos

CORTO PLAZO:

- ✚ Incrementar las ventas de productos y uniformes en un 10% en los próximos 6 meses.
- ✚ Ampliar la variedad de productos del área de salud y uniformes.
- ✚ Mejorar la presencia en redes sociales para aumentar la visibilidad y el alcance de la marca.

MEDIANO PLAZO:

- ✚ Expandir la tienda para aumentar la capacidad de almacenamiento y exhibición de productos.
- ✚ Desarrollar una plataforma de comercio electrónico para vender productos en línea.

LARGO PLAZO:

- ✚ Distribuir varias sucursales a otras ciudades.
- ✚ Desarrollar una marca fuerte y reconocida
- ✚ Convertirse en líder en el mercado de productos y uniformes respecto al área de la salud.

Segmento del mercado

En el corto plazo el segmento del mercado elegido es el de la población de Comitán de Domínguez con un total de 166,178 personas cuya edad fluctúa 20-54 años donde el 22.81% son hombres y 26.56% son mujeres.

Características del segmento del mercado

- Estudiante de enfermería, medicina y otras carreras de salud.
- Personas del sector salud.
- Personas que quieran aportar un buen uniforme clínico.
- Instituciones de salud que buscan productos para su formación y práctica.
- Personas que busquen instrumentos de alta calidad.
- Personal del área de quirófano que quieran aportar un buen uniforme quirúrgico.

Consumo aparente

Se hace identificado el numero de clientes potenciales es de 82,024.

El consumo unitario aparente (por cliente) es de

- ✓ 124 personas lo consumirían 1 vez por semana.
- ✓ 60 lo consumirían 2 veces por semana.
- ✓ 2,000 lo consumirían una vez al mes.
- ✓ 79,840 lo consumirían ocasionalmente.

Consumo aparente			
1 vez por semana	124	4	496
2 veces por semana	11	8	480
1 vez al mes	2,000	1	2,000
Ocasionalmente	79,840		79,840
	82,024		82,816

Encuesta

1. ¿Con que frecuencia compras uniformes y accesorios del área de salud?
 - a) Cada mes.
 - b) Solo cuando es necesario.
 - c) 2 o 3 veces a la semana.
2. ¿Qué productos suelen comprar con más frecuencia?
 - a) Uniformes clínicos.
 - b) Uniformes quirúrgicos.
 - c) Instrumentos (baumanómetros, estetoscopio etc.).
 - d) Accesorios (portagafet, pines, relojes, lapiceros etc.).
3. ¿Qué tipo de promociones y descuentos te gustaría ver?
 - a) Descuentos en uniformes y accesorios.
 - b) Promociones en compras.
 - c) Ofertas especiales para estudiantes.
4. ¿Qué diseños te gustaría que implementáramos en nuestros uniformes quirúrgicos?
 - a) Con estampados.
 - b) De colores.
 - c) Con bordados.
5. ¿Cuánto estas dispuesto a gastar en uniformes clínicos y quirúrgicos?
 - a) Menos de \$680.
 - b) \$550-\$600.
 - c) \$500.
6. ¿Qué tipo de accesorios te gustaría encontrar en nuestra tienda?
 - a) Relojes.
 - b) Lapiceros.
 - c) Calculadoras.
 - d) Libretas
7. ¿Cómo te gustaría que sea la tela de nuestros uniformes?

a) Algodón.

b) Seda.

c) Poliéster.

d) Microfibra.

8. ¿Cuáles son las características mas importantes para usted al elegir un uniforme?

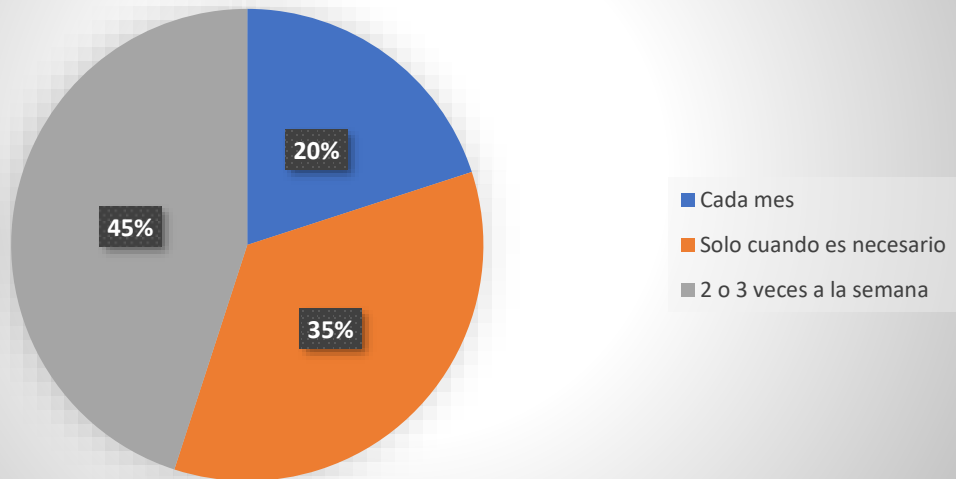
a) Comodidad.

b) Estilo.

c) Durabilidad.

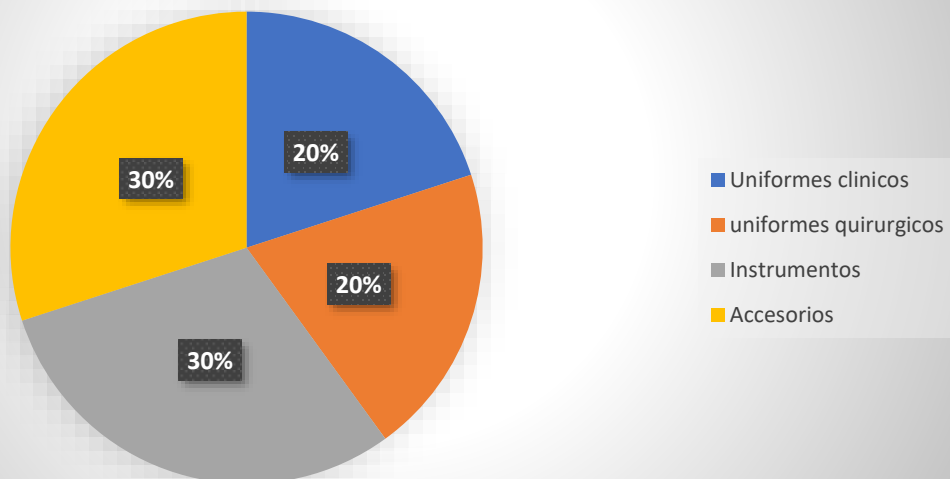
Conclusión

¿Con que frecuencia compras uniformes y accesorios del area de salud?



De las personas encuestadas el 45% compraría de 2 o 3 veces a la semana, el 35% lo compraría solo cuando es necesario y el 20% lo compraría cada mes.

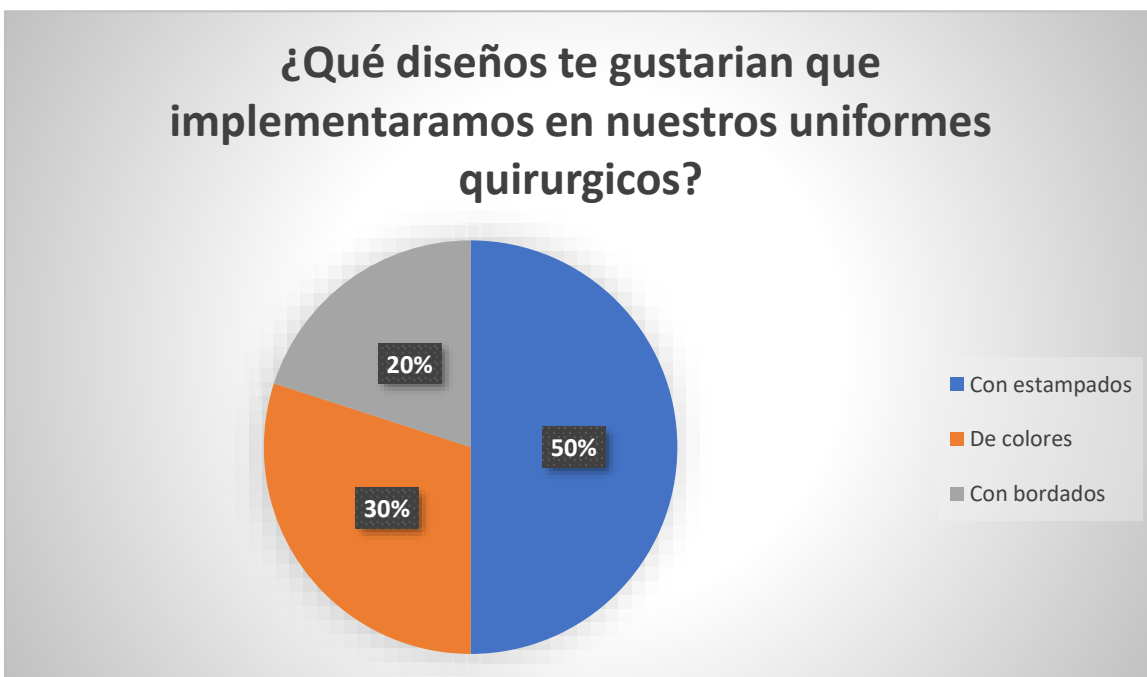
¿Qué productos suelen comprar con mas frecuencia?



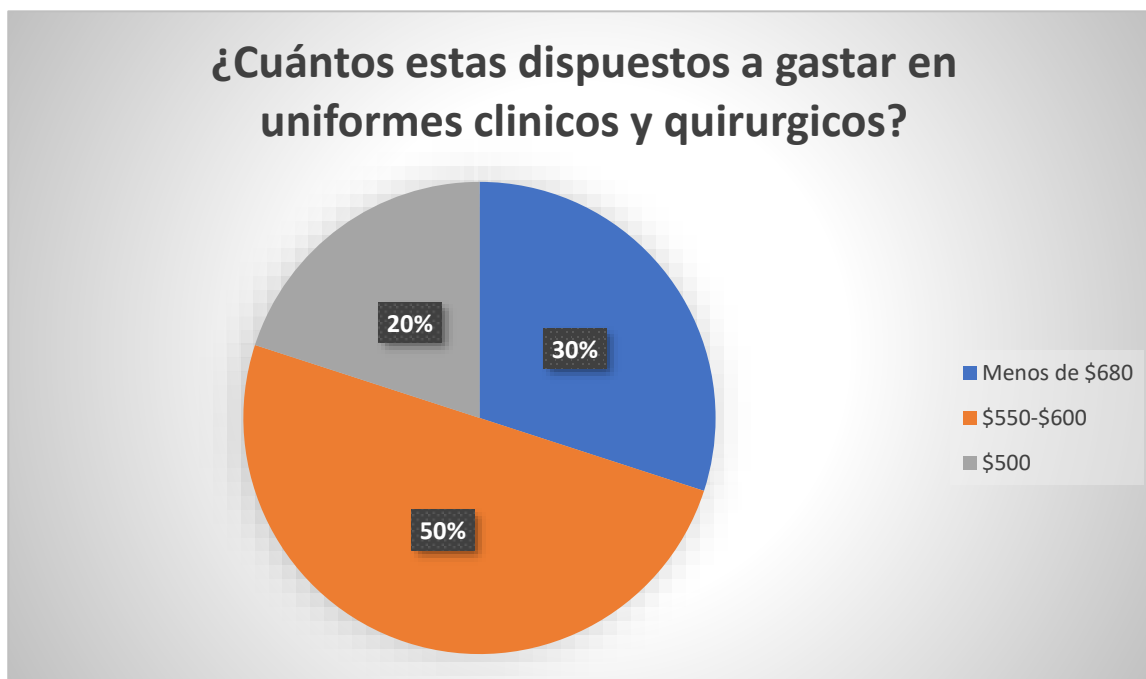
De las personas encuestadas el 30% compraría productos de accesorios, el 20% compraría uniformes clínicos, el 30% compraría instrumentos y el 20% compraría más los uniformes quirúrgicos.



De las personas encuestadas el 30% prefieren las promociones para ofertas especiales para estudiantes, el 40% prefiere las promociones en compras y el 30% prefieren los descuentos en la compra de uniformes y accesorios.



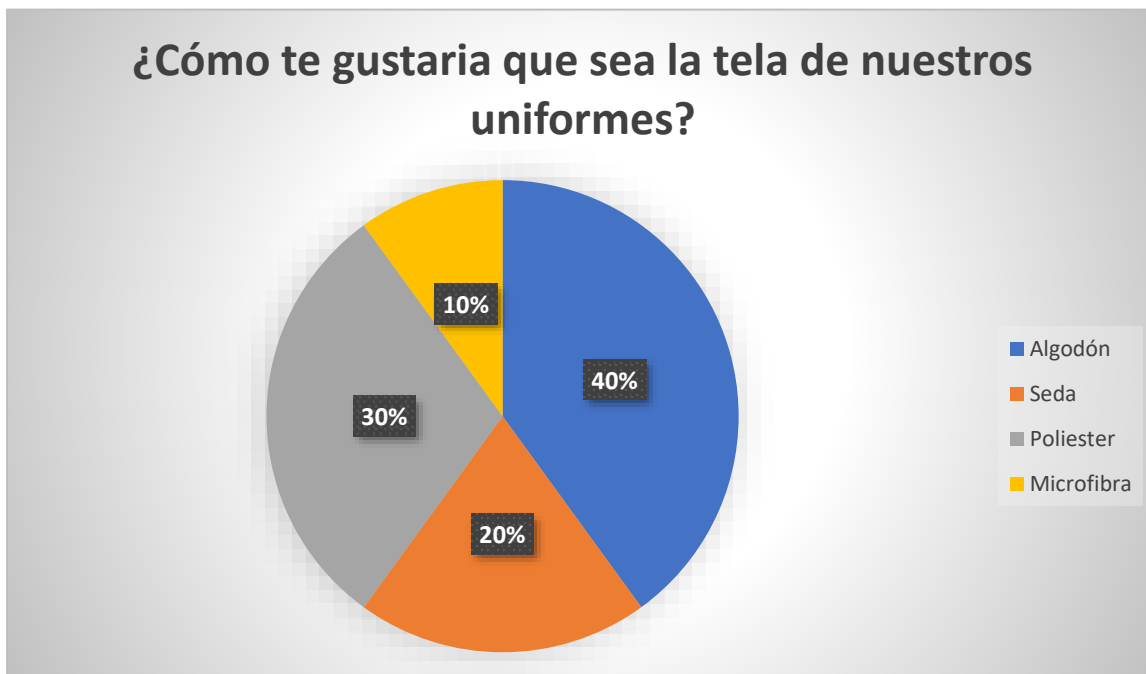
De las personas encuestadas el 20% decide el diseño con bordados, el 30% decide el diseño con colores y el 50% deciden mejor el diseño con estampados.



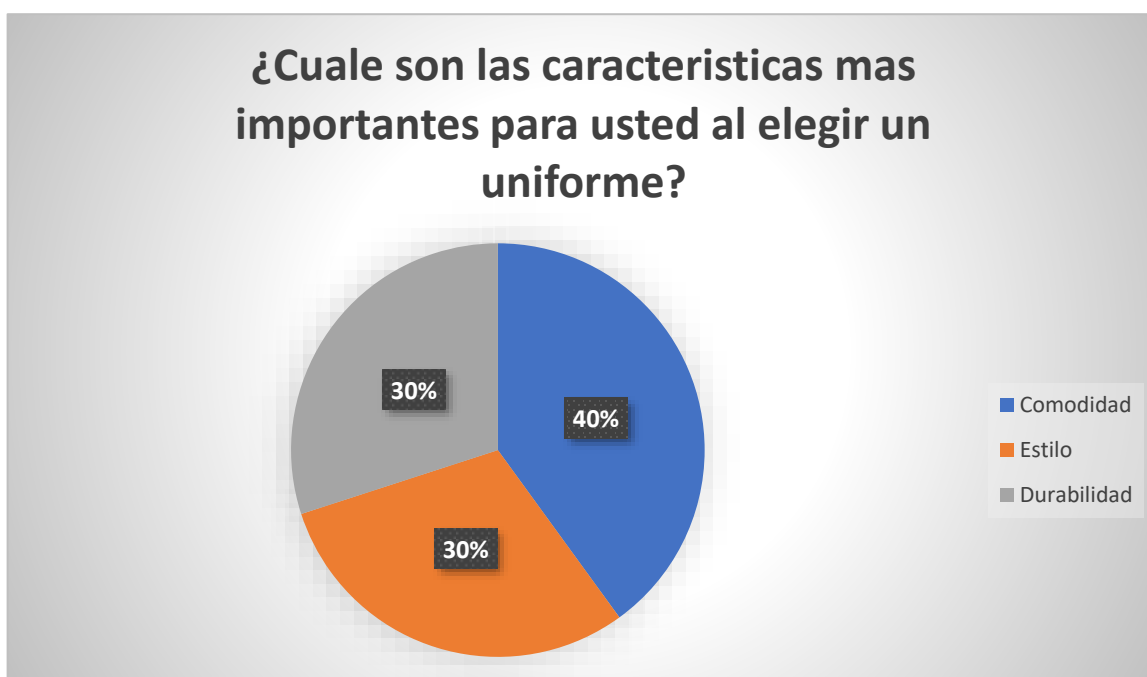
De las personas encuestadas el 20% están dispuestos a pagar de \$500, el 30% gastaría menos de 680 y el 50% gastaría de \$550-\$600.



De las personas encuestadas el 30% le gustaría encontrar en nuestra tienda libretas, el 20% le gustaría relojes, el 10% le gustaría encontrar lapiceros y el 40% le gustaría encontrar calculadoras.

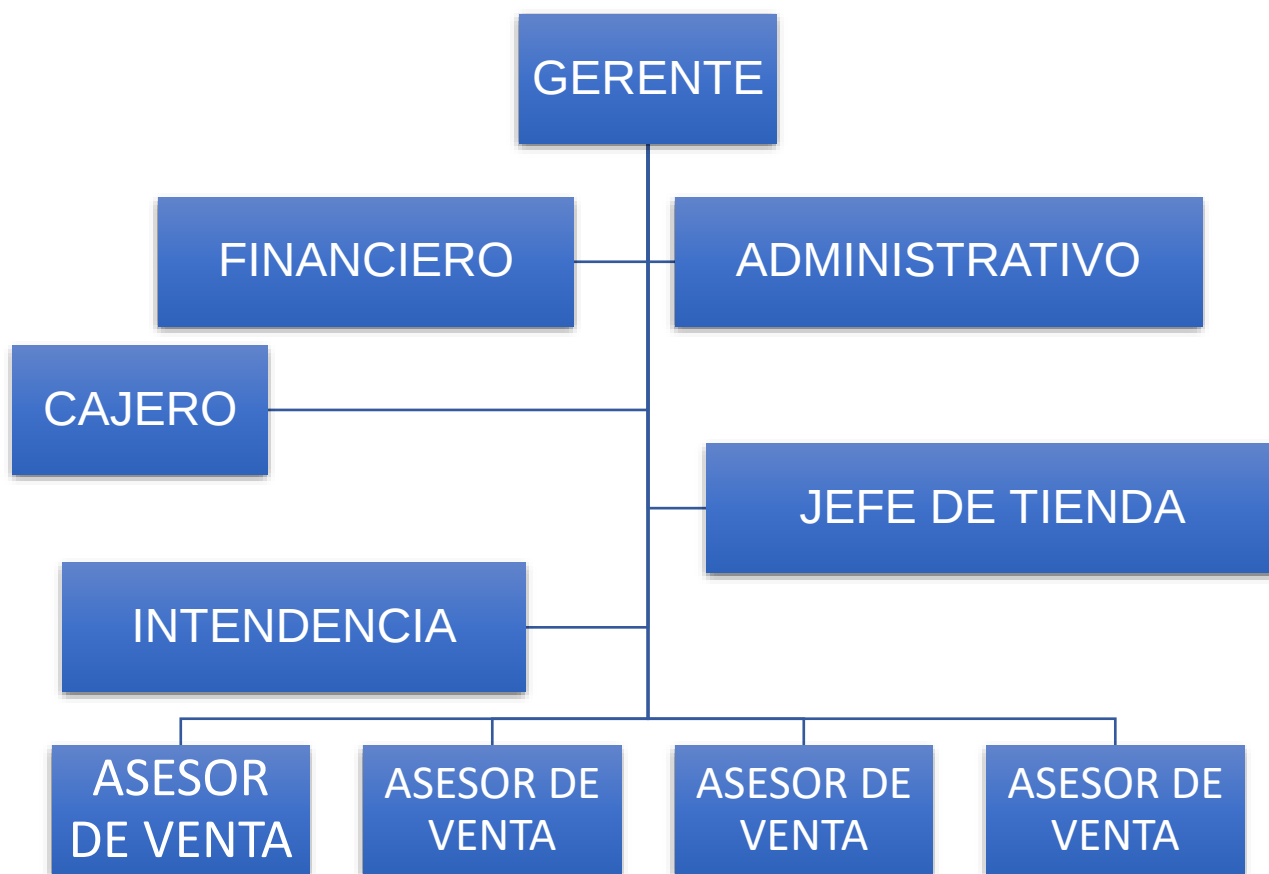


De las personas encuestadas el 10% decide la tela de microfibra, el 30% prefiere la tela de poliéster, el 20% deciden por tela de seda y el 40% prefiere la tela de algodón.



De las personas encuestadas el 40% prefiere la comodidad de los uniformes, el 30% prefiere el estilo y el 30% prefiere la durabilidad.

Organigrama



Responsabilidades

GERENTE:

- Líder principal del negocio.
- Supervisa todas las operaciones.

FINANCIERO:

- Administra el dinero, nomina, pagos y recursos legales.
- Controla egresos e ingresos.
- Analiza las ganancias.
- Programa y realiza pagos a proveedores.

ADMINISTRATIVO:

- Apoya en tareas administrativas.
- Atención a proveedores y archivo.
- Organiza facturas, tickets y recibos de contratos.
- Controla expedientes del personal.

CAJERO:

- Maneja la caja registradora.
- Realiza cobros.
- Controla el cierre de caja diarios.

JEFE DE TIENDA:

- Coordina al personal de tienda.
- Organiza la tienda.
- Supervisa inventarios diarios.
- Atención al cliente.
- Supervisa cobros correctos.

INTENDENCIA:

- Hace aseo de la tienda.
- Mantener limpios los baños.
- Apoya en el acomodo de mercancías.

ASESOR DE VENTAS:

- Vende directamente con el cliente.
- Brinda información sobre productos.
- Sugiere productos adicionales.
- Cierra la venta de manera efectiva.

Bibliografía

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LLEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LLEN904%20TALLER%20DEL%20EMPREENDEDOR.pdf>