

## **Respuestas del Usuario**

### **Sección 1: Ventas y mercadotecnia**

#### **FORTALEZAS:**

- No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

- Gestión de venta: Perdidas permanentes de clientes potenciales por falta de seguimiento.
- Actividad promocional: No se aprovechan fechas o eventos importantes para atraer a mas clientes.
- Publicidad en medios tradicionales: No se llega a los posibles clientes por diferentes medios tradicionales de comunicación.
- Configuración y venta de paquetes: No se impulsa un ticket de venta mayor (Que cada paciente adquiera más productos o servicios).
- Plan de Lealtad e incentivos con pacientes frecuentes: No se cuenta con una herramienta formal para la generación de lealtad de clientes frecuentes.
- Redes sociales: No se está presente en la conversación de redes sociales perdiendo oportunidad de posicionamiento.
- Poder de marca: No existe reconocimiento de marca y el mercado tienen presente al doctor ni a su clínica.
- Página WEB del negocio: No se tiene la institucionalidad suficiente para impulsar la institucionalidad y marca.
- Soporte para comunicación y mercadotecnia: No se desarrolla de manera profesional la comunicación y mercadotecnia alrededor de la marca.

### **Sección 2: Recepción / Citas / Expedientes**

#### **FORTALEZAS:**

- No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes

### **Sección 3: Administración**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

### **Sección 4: Planeación y Estrategia**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

## **Respuestas del Usuario**

### **Sección 5: Farmacia**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

### **Sección 6: Fiscal y Legal**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

### **Sección 7: Activos**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

### **Sección 8: Recursos Humanos**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

### **Sección 9: Instalaciones**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.

### **Sección 10: Proyecto personal / Estatus del negocio**

#### **FORTALEZAS:**

No hay fortalezas relevantes.

#### **DEBILIDADES:**

No hay debilidades relevantes.