---

### \*\*Nombre del negocio:\*\* Centro Médico Integral "Salud para Todos"

---

### \*\*Misión\*\*

Proveer atención médica de calidad y accesible, enfocada en la prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades comunes, ofreciendo una experiencia integral a nuestros pacientes mediante la combinación de servicios médicos y farmacéuticos en un mismo lugar.

### \*\*Visión\*\*

Ser el centro médico líder en atención integral de medicina general en la comunidad, reconocido por la excelencia en el cuidado de la salud, el compromiso con el bienestar de nuestros pacientes y el fácil acceso a tratamientos médicos completos y a precios accesibles.

---

### \*\*Objetivos\*\*

1. \*\*Objetivos Generales:\*\*

- Brindar atención médica de calidad y accesible para toda la comunidad.

- Facilitar el acceso a medicamentos recetados mediante una farmacia en el mismo lugar del consultorio.

- Crear un entorno donde el paciente sienta confianza, seguridad y comodidad en cada visita.

- Promover la salud y el bienestar mediante campañas de prevención, educación y programas de salud.

2. \*\*Objetivos Específicos:\*\*

- Atender al menos a 100 pacientes por semana en el primer año de operaciones.

- Reducir tiempos de espera para la atención médica y entrega de medicamentos, buscando un máximo de 15 minutos de espera.

- Asegurar que el 90% de las recetas prescritas por el consultorio sean surtidas en la farmacia del centro médico.

- Implementar un programa de fidelización de pacientes que permita retener al menos el 70% de los pacientes atendidos.

- Promover servicios de revisión anual de salud y diagnóstico temprano, con una meta de atención de 500 consultas preventivas anuales.

- Establecer alianzas con laboratorios y proveedores de medicamentos para reducir los costos de operación en un 20% en el primer año.

---

### \*\*Análisis de Mercado\*\*

#### \*\*Segmento de Clientes\*\*

- Familias y personas de todas las edades que buscan un servicio de medicina general de calidad y accesible.

- Pacientes con enfermedades comunes, crónicas o necesidades de tratamiento a largo plazo que requieren visitas recurrentes.

#### \*\*Competencia\*\*

- Consultorios médicos individuales y consultorios médicos con farmacias cercanas.

- Farmacias con servicio de consulta médica.

#### \*\*Propuesta de Valor\*\*

- Integración de servicios médicos y farmacéuticos para que los pacientes puedan recibir diagnóstico, tratamiento y medicamentos en el mismo lugar.

- Atención rápida y sin citas prolongadas, priorizando la eficiencia y calidad.

- Acceso a medicamentos con precios accesibles en la farmacia dentro del centro médico.

---

### \*\*Estrategia de Marketing\*\*

1. \*\*Promociones de Apertura:\*\* Descuentos en consultas y medicamentos para nuevos pacientes durante los primeros 3 meses.

2. \*\*Programa de Fidelización:\*\* Tarjeta de descuentos y promociones para pacientes frecuentes.

3. \*\*Alianzas Locales:\*\* Colaboración con otras empresas, como gimnasios, para campañas de salud y prevención.

4. \*\*Publicidad Local:\*\* Anuncios en medios locales, redes sociales y campañas de boca en boca.

5. \*\*Educación y Prevención:\*\* Talleres, charlas y campañas de salud enfocadas en temas como la diabetes, hipertensión y enfermedades respiratorias comunes.

---

### \*\*Servicios Ofrecidos\*\*

1. \*\*Consultas de Medicina General\*\*

2. \*\*Farmacia Completa en el Centro Médico\*\*

3. \*\*Control de Salud Preventivo\*\*

4. \*\*Aplicación de Vacunas y Procedimientos Menores\*\*

5. \*\*Charlas y Campañas de Educación en Salud\*\*

---

### \*\*Recursos Clave\*\*

1. \*\*Personal Médico:\*\* Médicos generales con experiencia en atención primaria.

2. \*\*Personal Farmacéutico:\*\* Farmacéuticos y auxiliares con conocimiento en dispensación de medicamentos y atención al cliente.

3. \*\*Equipamiento Médico y Farmacéutico:\*\* Herramientas de diagnóstico básico, inventario completo de medicamentos y productos de farmacia.

4. \*\*Infraestructura:\*\* Consultorios cómodos y farmacia bien equipada.

5. \*\*Sistema de Gestión Médica y Farmacéutica:\*\* Software de gestión de pacientes y stock de farmacia.

---

### \*\*Estructura de Costos\*\*

1. \*\*Gastos de Personal:\*\* Sueldos y beneficios para médicos, farmacéuticos, auxiliares y personal de soporte.

2. \*\*Inventario de Medicamentos:\*\* Compra inicial de medicamentos y costos de reposición.

3. \*\*Gastos Administrativos:\*\* Renta, servicios, papelería y equipo de oficina.

4. \*\*Publicidad y Marketing:\*\* Campañas iniciales y continuas para captar y fidelizar pacientes.

5. \*\*Mantenimiento y Servicios Generales:\*\* Limpieza, seguridad, y mantenimiento de infraestructura.

---

### \*\*Fuentes de Ingreso\*\*

1. \*\*Consultas Médicas:\*\* Cobro por cada consulta de medicina general.

2. \*\*Venta de Medicamentos y Productos Farmacéuticos:\*\* Venta de medicamentos recetados y de venta libre.

3. \*\*Servicios Adicionales:\*\* Aplicación de vacunas, control de signos vitales, y procedimientos básicos de atención.

---

Este modelo de negocio puede adaptarse según las características y necesidades específicas del área o región, ajustando la propuesta de valor y los servicios ofrecidos para maximizar el impacto y la accesibilidad para los pacientes.

Aquí tienes algunas ideas de razón social para tu modelo de negocio de consultorios médicos con farmacia:

1. **Salud Integral y Bienestar S.A. de C.V.**
2. **Centro Médico y Farmacéutico Popular S.A. de C.V.**
3. **Consultorios y Farmacia Salud Familiar S.A. de C.V.**
4. **Atención Médica y Farmacéutica Integral S.A. de C.V.**
5. **Consultorio Médico y Farmacia Total Care S.A. de C.V.**
6. **Red de Salud y Medicamentos S.A. de C.V.**
7. **Centro de Salud General y Farmacia Express S.A. de C.V.**
8. **Médica y Farmacia Accesible S.A. de C.V.**
9. **Consultorios y Farmacia al Servicio de la Salud S.A. de C.V.**
10. **Salud para Todos y Farmacia Integral S.A. de C.V.**

Estas propuestas reflejan la combinación de servicios médicos y farmacéuticos, destacando valores como accesibilidad, integralidad y atención a la salud familiar.