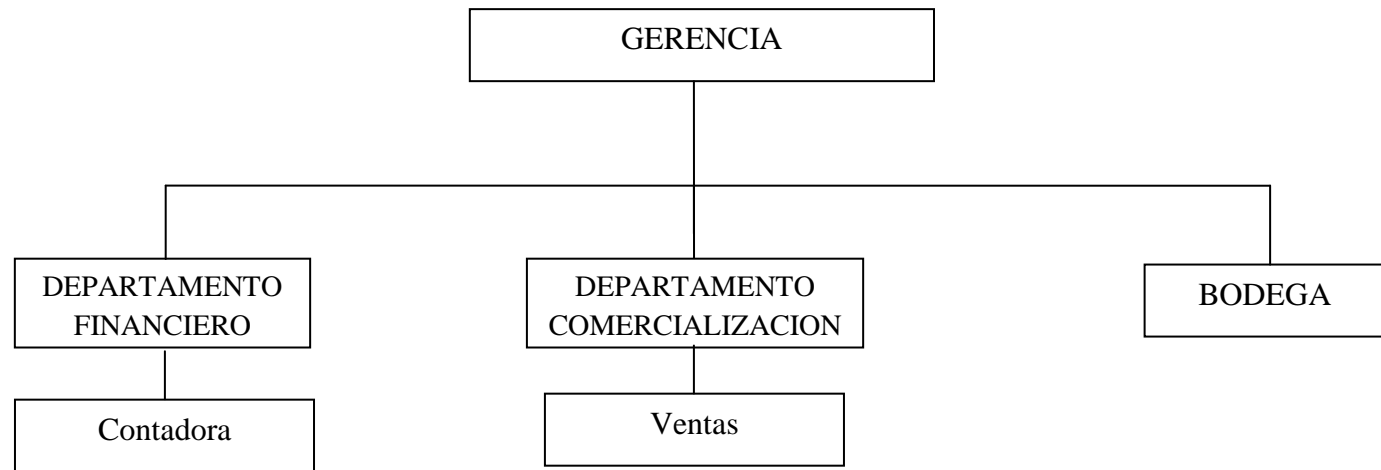


ANEXO 1

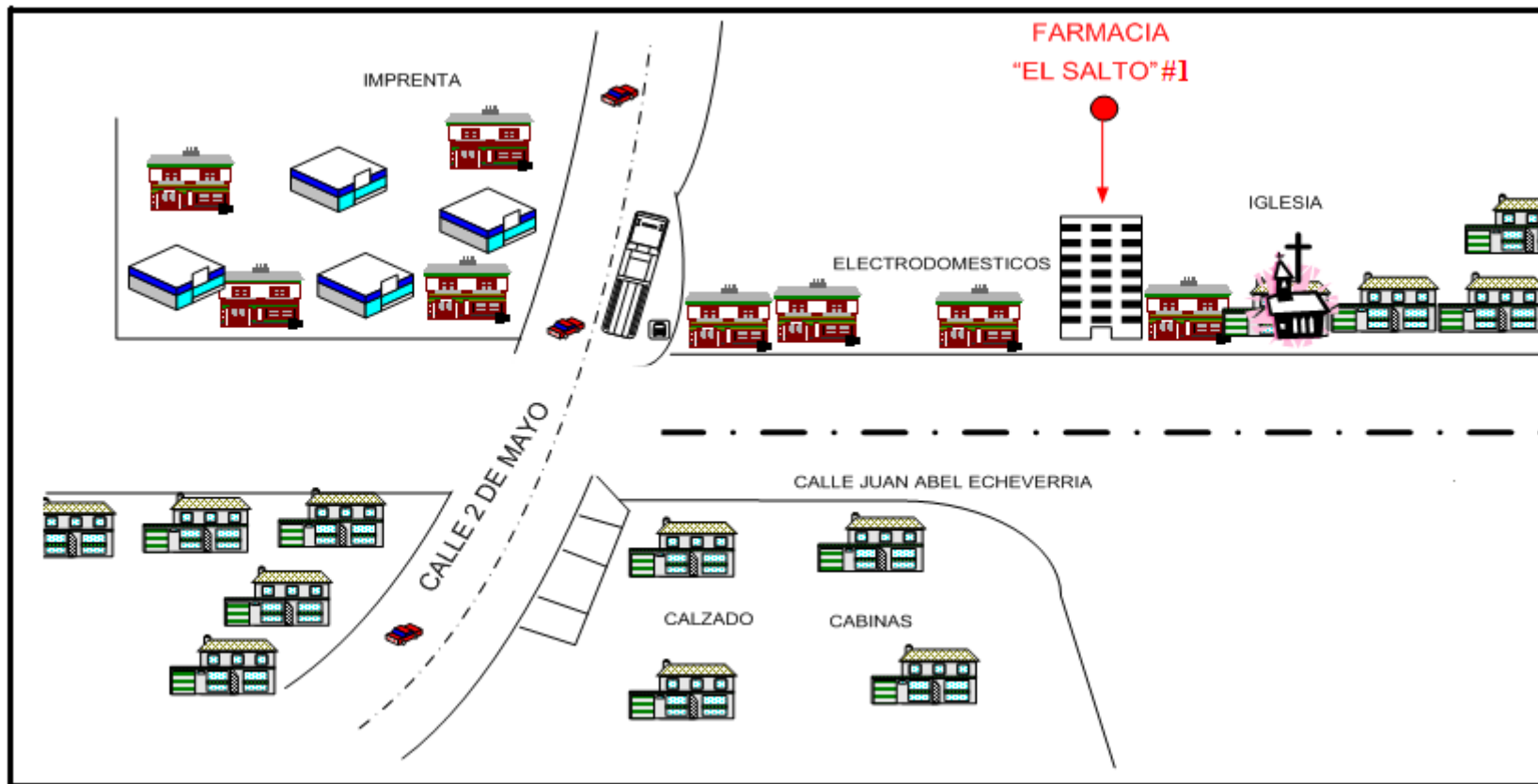
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA FARMACIA “EL SALTO”



Nivel de Jerarquia	Clave o Simbolos	Elaborado	Aprobado
Directivo	—	Por: Gerente	Por: Gerente
Auxiliar-Operativo	└─ □		

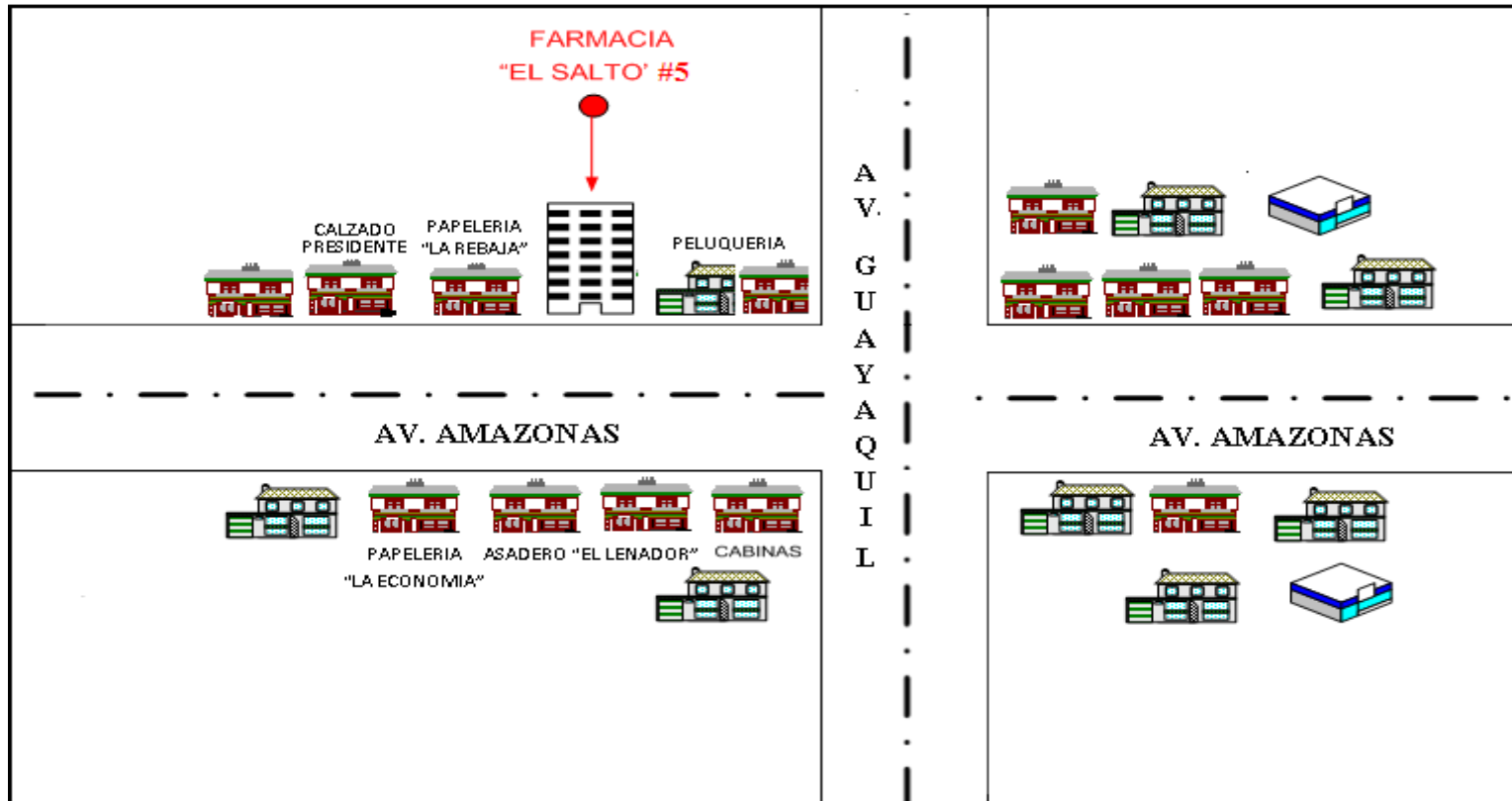
ANEXO 2

UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LA FARMACIA "EL SALTO" #1



ANEXO 3

UBICACIÓN GEOGRAFICA DE LA FARMACIA "EL SALTO" #5



ANEXO 4

FARMACIA “EL SALTO”

MARCO MUESTRAL PERSONAL ADMINISTRATIVO

	NOMBRES	FUNCION
1	Dr. José Proaño	Propietario
2	Dra. Bertha Corrales	Propietaria
3	Changoluisa Quishpe Sara Roció	Contadora

ANEXO 5

FARMACIA “EL SALTO”

MARCO MUESTRAL EMPLEADOS

	NOMBRES	FUNCIÓN
1	Acosta Proaño Ana Fabiola	Atención al cliente
2	Alban Noroña Christian Omar	Atención al cliente
3	Caguano Baño Luis Bladimir	Atención al cliente
4	Carate Ronquillo Mery Azucena	Atención al cliente
5	Freire Vela Inés Carmela	Atención al cliente
6	Guashima Carchipulla Jessica Alexandra	Atención al cliente
7	Huilcamaigua Shingon Blanca Sofía	Atención al cliente
8	Maigualca Guamushig Wilma Ester	Atención al cliente
9	López Guayaquil Luis Felipe	Atención al cliente
10	Muso Cando Myrian Janeth	Atención al cliente
11	Pacheco Pacheco Mayra Alejandra	Atención al cliente
12	Sevillano Sevillano Jessica Isabel	Atención al cliente
13	Singaña Chasi Sandra Salomé	Atención al cliente
14	Solano Narváez Norma Inés	Atención al cliente
15	Trávez Osorio Diego Iván	Atención al cliente
16	Veintimilla Veintimilla Byron Adrian	Atención al cliente
17	Veloz Sangoquiza Narcisa De Jesús	Atención al cliente

ANEXO 6

CEDULAS DE ENTREVISTA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Entrevista a los propietarios de la Farmacia “El Salto”

OBJETIVO:

Conocer las razones desde el punto de vista administrativo del por qué no se aplica las estrategias de promoción para establecer propuestas de solución a través de la entrevista estructura.

CEDULA DE ENTREVISTA

1. ¿Ha disminuido las ventas en la Farmacia “El Salto”?
2. ¿Tiene conocimiento sobre la aplicación de estrategias de promoción?
3. ¿Es necesario la aplicación de estrategias de promoción en la farmacia?
4. ¿Si tuviera la oportunidad de emprender una propuesta de estrategias de promoción la ejecutaría en la farmacia?

Fecha:

Entrevistadora:

ANEXO 7

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Cuestionario N°.....

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPLEADOS DE LA FARMACIA “EL SALTO” SOBRE LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.

OBJETIVO:

Recopilar información sobre la acogida comercial que tiene la farmacia para determinar las estrategias de promoción que permitan el incremento de las ventas.

INSTRUCCIONES:

Se solicita de la manera más comedida se sirva llenar la presente encuesta marcando con una X en el lugar de la respuesta que a su criterio sea la más conveniente.

Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo.

Gracias por su colaboración.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

1. ¿La farmacia realiza estrategias de promociones de sus productos (medicamentos)?

1.1 Siempre

1.2 Algunas veces

1.3 Nunca

2. ¿Qué tipo de productos (medicamentos) se venden con mayor frecuencia?

2.1 Analgésicos

2.2 Antibióticos

2.3 Antisépticos

2.4 Antiinflamatorios

2.5 Cremas

2.6 Productos de aseo

3. ¿Cuándo los productos (medicamentos) de la farmacia tendrían mayor acogida?

3.1 Rifas

3.2 Paquetes promocionales

3.3 Entrega de cupones

3.4 Obsequio de premios

3.5 Todas las anteriores

4. ¿Por qué medio de comunicación la farmacia promociona sus productos (medicamentos)?

4.1 Televisión

4.2 Radio

4.3 Prensa

4.4 Ninguno

5. ¿Cree usted que con la aplicación de estrategias de promoción se incrementará las ventas de la farmacia?

5.1 Si

5.2 No

6. ¿La calidad de servicio que usted ofrece al consumidor es?

6.1 Excelente

6.2 Muy Bueno

6.3 Bueno

6.4 Regular

7. ¿Con que clase de consumidores cuenta la farmacia actualmente?

7.1 Frecuentes

7.2 Ocasionales

ANEXO 8

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

Cuestionario N°.....

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS CONSUMIDORES DE LA FARMACIA “EL
SALTO” SOBRE LAS ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN.**

OBJETIVO:

Recopilar información sobre las estrategias de promoción que permitan incrementar las ventas en la Farmacia “El Salto”

INSTRUCCIONES:

Se solicita de la manera más comedida se sirva llenar la presente encuesta marcando con una X en el lugar de la respuesta que a su criterio es la más conveniente.

Sus respuestas son muy importantes para alcanzar nuestro objetivo.

Gracias por su colaboración.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA: ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

1. ¿Cómo calificaría Usted la atención que le brindan los empleados de la farmacia?

1.1 Muy bueno

1.2 Bueno

1.3 Regular

2. ¿Conoce usted si la farmacia realiza promociones de sus productos (medicamentos)?

2.1 Si

2.2 No

3. ¿Está de acuerdo con las promociones que plantea la farmacia en relación con la compra de los productos (medicamentos)

3.1 Muy de acuerdo

3.2 De acuerdo

3.3 Ni en acuerdo, ni desacuerdo

4. ¿Cuándo usted busca un medicamento (producto) los prefiere?

4.1 Genéricos

4.2 Marca

5. ¿En que se fija al momento de adquirir un producto (medicamento) de la farmacia?

5.1 Calidad

5.2 Garantía

5.3 Precio

5.4 Promociones

6. ¿Los precios de los productos (medicamentos) que ofrece la farmacia son?

6.1 Económicos

6.2 Altos

7. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que se realicen en la farmacia?

7.1 Rifas

7.2 Paquetes promocionales

7.3 Entrega de cupones

7.4 Obsequio de premios

7.5 Todas las anteriores

8. ¿Le gustaría que la farmacia brinde servicio a domicilio?

7.1 Si

7.2 No

ANEXO 9

Metodología de la Investigación

TABLA 4

Valores de X^2 a los niveles de confianza de .05 y .01

GRADOS DE LIBERTAD (gl)	.05	.01
1	3.841	6.635
2	5.991	9.210
3	7.815	11.345
4	9.488	13.277
5	11.070	15.086
6	12.592	16.812
7	14.067	18.475
8	15.507	20.090
9	16.919	21.666
10	18.307	23.209
11	19.675	24.725
12	21.026	26.217
13	22.362	27.688
14	23.685	29.141
15	24.996	30.578
16	26.296	32.00
17	27.587	33.409
18	28.869	34.805
19	30.144	36.191
20	31.410	37.566
21	32.671	38.932
22	33.924	40.289
23	35.17	41.638
24	36.415	42.980
25	37.652	44.314
26	38.885	45.642
27	40.113	46.963
28	41.337	48.278
29	42.557	49.588
30	43.773	50.892
35	49.802	57.342
40	55.758	63.691
45	61.656	69.957
50	67.505	76.154
60	79.082	88.379
70	90.531	100.425
80	101.879	112.329
90	113.145	124.116
100	124.342	135.807

Fuente: Wayner W. Daniel (1977). Estadística con aplicación a las ciencias sociales y a la educación, México: McGraw-Hill.

Fuente original: "A Table of Percentage Points of the X^2 Distribution", Skandinavisk Aktuarietidskrift 33 (1970), 168-175.

ANEXO 10

CUPONES FARMACIA "EL SALTO"

CUPON



FARMACIA "EL SALTO"

Por la compra de productos de la semana se llevará:


- * Gorras
- * Camisetas
- * Peluches
- * Mochilas
- * Triciclo



Oferta válida todo el mes de Enero-2011

ANEXO 11

BOLETO RIFA FARMACIA "EL SALTO"



FARMACIA "EL SALTO"

RIFA POR EL MES DEL AMOR Y LA AMISTAD

PREMIOS:

1. Cena para 2 personas " Restaurante El Rey"
2. Peluche
3. Premio Sorpresa

N:001

Fecha: Lunes 28 de febrero de 2011

Los numeros ganadores seran publicados en las instalaciones de la farmacia.

ANEXO 12

PAQUETES PROMOCIONALES FARMACIA "EL SALTO"



SÚPER OFERTAS

LLEVA 3 PAGA 2 x2

Precio por sobre \$1.30
Aplican todos los sabores.

PREMIOS

Compra un producto de la línea Antiedad de **NIVEA VISAGE** (Q10, DNage o Expert Lift) y te obsequiamos un práctico **kit de brochas para maquillaje***.

NIVEA VISAGE

BELLEZA ES ENCANTO NIVEA

MULTIPLICA TU BELLEZA

¡EN SÓLO 3 PASOS!

- 1 Limpia**
Limpia tu rostro con el Gel Limpiador que purifica la piel, desmaquia suave y tersa.
- 2 Tonifica**
Remueve las impurezas con el Tónico Pádel que activa y revitaliza tu piel.
- 3 Hidrata**
Hidrata y protege tu piel por 24 horas con la Crema de Día.

Para más información ingresa a www.NIVEA.cl

SIEMPRE BELLA CON

Por la compra de 2 productos

canjea un premio instantáneo.

Nosotras

Cintillos

Cosméticas

Vigencia del 1 enero al 30 de abril del 2015



NO MÁS SHAMPOO DE MUJERES

SHAMPOO FOR MEN

eGo

Black

LIMPIEZA EFECTIVA
CERO DERMIS
CONTROL CADA CONTROL CADA

SHAMPOO

eGo BLACK GEL

PARA HOMBRES

ANEXO 13

PREMIOS FARMACIA "EL SALTO"

GORRAS



CAMISETAS



GAFAS



MOCHILAS



TRICICLO



PELUCHE



PREMIO SORPRESA



BOLSO

FARMACIA "EL SALTO"



TOALLA DE BAÑO



ANEXO 14

	CLASIFICACIÓN DE MEDICAMENTOS	
ANALGÉSICOS	CON RECETA	LIBRE EXPENDIO
<p>Clasificación:</p> <p>a) Antiinflamatorios no esteroideos Los antiinflamatorios no esteroideos (AINE) son un grupo heterogéneo de fármacos, cuyo representante más conocido es la aspirina. Actúan sobre todo inhibiendo a unas enzimas llamadas ciclooxigenasa, cruciales en la producción de prostaglandinas, sustancias mediadoras del dolor.</p> <p>b) Opiáceos menores Son un grupo de sustancias, la mayoría sintéticas como el TRAMADOL que imitan, con menor poder analgésico, la acción de los opioides. Corresponden al segundo escalón analgésico de la OMS.</p> <p>c) Opiáceos mayores Son un grupo de fármacos, unos naturales (opiáceo) como la morfina y otros artificiales (opioides) como el FENTANILO, que actúan sobre los receptores opioides de las neuronas del sistema nervioso, imitando el poder analgésico de los opiáceos endógenos.</p> <p>d) Fármacos adyuvantes Aunque no son analgésicos cuando se administran aisladamente, potencian la acción de cualquier analgésico en asociación. Entre los fármacos adyuvantes analgésicos se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corticoides. • Antidepresivos, sobre todo los antidepresivos tricíclicos. • Anticonvulsivantes, sobre todo en el dolor neuropático. 	<p>NIMESULIDA TRAMADOL</p> <p>ACETAMINOFÉN (Analgésicos y antipiréticos)</p> <p>NARCOTICOS (Dolores intensos y crónicos por ejemplo, el que produce el cáncer) *VALIUM *DORMICON</p> <p>ACETAMINOPHEN BENZOCAINE CICLOPIROX (Cardiacas)</p>	<p>DEXTROMETORFANO (Tos y el resfrío)</p> <p>LA ASPIRINA NAPROXENO (ALEVE) IBUPROFÉN (ADVIL, MOTRIN)</p> <p>ACIDO ACETILSALICÍLICO, ACETAMINOFÉN (PARACETAMOL), IBUPROFENO (Analgésicos y antipiréticos)</p> <p>IMIDAZOLINA, XILOMETAZOLINA, OXIMETAZOLINA, NAFAZOLINA (Descongestionantes)</p>

	CLASIFICACIÓN DE MEDICAMENTOS	
ANTIBIÓTICOS	CON RECETA	LIBRE EXPENDIO
<p>Clasificación:</p> <p>a) Bactericidas (capaces de eliminar las bacterias). Los antibióticos que lesionan la membrana celular producen una liberación de los metabolitos celulares al exterior, y por tanto su muerte. Tales compuestos, como las penicilinas o cefalosporinas, son por tanto bactericidas.</p> <p>b) Bacteriostáticos (bloquean el crecimiento y multiplicación celular). Los fármacos bacteriostáticos resultan eficaces debido a que las bacterias inhibidas en su crecimiento morirán con el tiempo o serán atacadas por los mecanismos de defensa del huésped. Las tetraciclinas y las sulfonamidas son antibióticos bacteriostáticos.</p>	<p>AMPICILINA AMOXCILINA CIPROFLOXACINO SULFAMETOXAZO NORFLOXACINO (Inflamaciones)</p>	<p>AMOXCILINA AMPIBEX (Dolor de garganta)</p>

	CLASIFICACIÓN DE MEDICAMENTOS	
ANTISÉPTICOS	CON RECETA	LIBRE EXPENDIO
<p>Clasificación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Biguanidas <ol style="list-style-type: none"> 1.1 Clorhexidina.- Es más lenta que la de los alcoholes, es para reducir la flora de la piel tras unos segundos de aplicación. 2. Paraclorometaxilenol.- No es agresivo para la piel y produce una actividad residual que perdura. 3. Yodoforos.- Las formulaciones de yodoforos utilizadas como antisépticos contienen menos yodo libre que las formuladas como desinfectantes (entre 0,75-1.2%) de yodo disponible. 4. Alcoholes.- El alcohol etílico e isopropílico al 70% reduce rápidamente la cantidad de microorganismos de la piel, pero no tiene actividad residual. Triclosan.- La concentración de uso contienen entre 0.2-2% de triclosan. 		<p>ALCOHOL ETÍLICO (Limpia heridas golpes, raspones o pequeñas heridas, y no)</p> <p>AGUA OXIGENADA (Limpiar mucosas)</p> <p>YODO (para desinfectar heridas o para limpiar piel sana, antes de una intervención quirúrgica)</p> <p>YODISATO (Torceduras)</p> <p>MERTILIN (Antiséptico de uso externo)</p> <p>TINTURA DE BENZALCONIO (Curaciones de cirugía menor)</p>

	CLASIFICACIÓN DE MEDICAMENTOS	
ANTIINFLAMATORIO	CON RECETA	LIBRE EXPENDIO
<p>Clasificación:</p> <p>Se distinguen dos clases dependiendo de si contienen o no esteroides. Los que no los contienen reciben el nombre de antiinflamatorios no esteroideos o AINE. Los que tienen esteroides son los corticoesteroides. Los efectos de estos medicamentos son mucho más potentes, pero sus secuelas para la salud también son mayores.</p> <p>Antiinflamatorio no esteroideo</p> <p>Los antiinflamatorios se usan para reducir la inflamación, calmar el dolor y bajar la fiebre. Su descubrimiento se remonta a la segunda mitad del siglo XIX, cuando tras diversas investigaciones se puso a la venta en 1899 el ácido acetilsalicílico de manos de los laboratorios Bayer.</p> <p>Antiinflamatorio esteroideo</p> <p>Son los corticosteroides o corticoides. Se trata hormonas presentes en el organismo humano, pero que producidas artificialmente se usan como medicamentos. Son antiinflamatorios muy potentes. Algunos de ellos se utilizan para actuar de forma urgente en las crisis respiratorias al eliminar la inflamación de las vías respiratorias. También se utilizan para actuar contra el propio sistema inmunitario en el caso de las enfermedades autoinmunes. Se necesita receta para comprarlos.</p>	<p>IBUPROFENO (Inflamaciones, Dolor)</p> <p>KETOPROFENO (Dolor)</p>	<p>INDOMETACINA (Espinillas)</p> <p>NAPROXEROS (Golpes-Hinchazón)</p> <p>NAPROXENO (Dolores musculares o para bajar la fiebre.)</p>

	CLASIFICACIÓN DE MEDICAMENTOS
CREMAS	LIBRE EXPENDIO
<p>Clasificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cremas hidrófobas: Son habitualmente anhidras y absorben sólo pequeñas cantidades de agua. Contienen agentes emulsificantes agua / aceite. • Cremas hidrófilas: Contienen bases miscibles con agua. Los agentes emulsificantes son aceite /agua tales como jabones de sodio o trietanolamina, alcoholes grasos sulfatados. Estas cremas son fundamentalmente miscibles con las secreciones cutáneas. • Ungüentos: Los ungüentos son preparaciones homogéneas y semisólidas destinadas a la aplicación externa sobre la piel o las mucosas. Se utilizan como emolientes o para aplicar ingredientes activos en la piel con fines protectores, terapéuticos o profilácticos, cuando se desea obtener cierto grado de oclusión. <p>Los ungüentos se formulan utilizando bases hidrófobas, hidrófilas hidroemulsificantes para obtener preparaciones que son inmiscibles, miscibles o emulsificables con las secreciones cutáneas.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Ungüentos hidrófobos: Son generalmente anhidros y sólo pueden absorber pequeñas cantidades de agua. Para su formulación se usan las parafinas, aceites vegetales, grasas animales, ceras, glicéridos sintéticos etc. ○ Ungüentos hidrófilos: Son miscibles con el agua. ○ Ungüentos emulsificantes en agua: Estos pueden absorber altas cantidades de agua. Consisten típicamente en una base de grasa hidrófoba a la que puede incorporarse, para que sea hidrófilo, un agente agua/aceite, tal como la grasa de lana, alcoholes de lana, los monoglicéridos o los alcoholes grasos. 	<p>NAPROXEROS (Golpes)</p> <p>CLOTRINAZOL TERBINAFINA (Hongos)</p> <p>MODER (Cicatrizante)</p> <p>DICLOFENACO, VOLTA REN (Antiinflamatorios)</p> <p>BAYRO (Analgésico)</p> <p>BAYCUTEN (Antimicóticos)</p>

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Pomadas: Las pomadas son preparados semisólidos para aplicación externa sobre la piel o las mucosas que habitualmente contienen sustancias medicinales. Los tipos de bases para pomadas usadas como vehículos para drogas son seleccionados o diseñados para la dispensación óptima de las drogas y también para impartirle propiedades emolientes (que relaja y ablanda los tejidos) u otras cualidades de tipo medicinal. Las preparaciones que contienen una gran cantidad de polvo insoluble se denominan pastas.• Geles: Son preparaciones homogéneas claras y semisólidas a veces llamadas “jaleas”. Los geles se aplican a la piel o a ciertas mucosas para fines protectores, terapéuticos o profilácticos. Los geles a menudo proveen una liberación más rápida de la droga, independiente de la hidrosolubilidad de la droga en comparación con las cremas y pomadas. Si contiene partículas muy grandes se llaman “magmas”. | |
|--|--|

PRODUCTOS DE ASEO

PRODUCTOS COSMÉTICOS PARA EL ASEO E HIGIENE CORPORAL

- 1.- Jabones
- 2.- Talcos
- 3.- Aceites De Baño
- 4.- Tabletas De Baño
- 5.- Sales De Baño
- 6.- Burbujas Y Geles De Baño
- 7.- Shampoo De Baño
- 8.- Paños Y Toallas Húmedas

PRODUCTOS DESODORANTES Y ANTITRANSPIRANTES

- 1.- Desodorantes
- 2.- Desodorantes Y Antitranspirantes
- 3.- Desodorantes Para Higiene Femenina

PRODUCTOS COSMÉTICOS CAPILARES

- 1.- Tintes Para El Cabello
- 2.- Shampoo Coloreados
- 3.- Aerosoles Para Dar Color
- 4.- Iluminador Del cabello
- 5.- Shampoo
- 6.- Reacondicionadores
- 7.- Decolorantes Del Cabello
- 8.- Lacas
- 9.- Geles
- 10.- Mousse
- 11.- Permanentes
- 12.- Laceadores
- 13 Neutralizadores
- 14 Lociónes Tónicas

PRODUCTOS COSMÉTICOS PARA LAS UÑAS

- 1.- Base De Esmalte
- 2.- Suavizante De Cutícula
- 3.- Cremas Para Uñas
- 4.- Esmalte
- 5.- Removedor De Esmalte
- 6.- Óleo Para Uñas
- 7.- Brillos Para Las Uñas

PRODUCTOS PARA LA HIGIENE BUCAL Y DENTAL

- 1.- Dentríficos (Todo Tipo)
- 2.- Enjuagues Bucales (No Medicados)

PRODUCTOS PARA DESPUÉS DEL AFEITADO

- 1.- Bálsamo Para Después De Afeitarse
- 2.- Lociónes Para Después De Afeitado
- 3.- Cremas De Afeitar
- 4.- Jabones Y Espumas De Afeitar
- 5.- Geles Para Después De Afeitar

PRODUCTOS PARA EL BRONCEADO, PROTECCIÓN SOLAR

- 1.- Aceites Bronceadores
- 2.- Cremas Bronceadoras
- 3.- Lociónes Bronceadoras
- 4.- Cremas Protectoras Solares
- 5.- Lociónes Protectoras Solares

ANEXO 15

NUEVO LOGO DE LA FARMACIA "EL SALTO"



ANEXO 16



ANEXO 17

INCENTIVOS PARA LOS EMPLEADOS DE LA FARMACIA “EL SALTO”

El incentivo a los empleados de la farmacia motivaran el apoyo y colaboración para la realización de estrategias de promoción.

Entre los incentivos para los empleados tenemos:

- Reconocimiento como empleado del mes.
- Descuento del 5% en todas las compras que realice en la farmacia.
- Se hará acreedor a un bono por temporada navideña.
- Atención médica gratuita
- Tratamiento odontológico.
- Semi-beca estudiantil (CELIC Centro Educativo Liceo Internacional Cotopaxi)

ANEXO 18

LISTA DE PROVEEDORES FARMACIA “EL SALTO”

ADISA	ICCO
BIOINSUFARMA	IMPORT.BOHO
CHALVER	JABOCENTRO
CHEFAR	LAB. ROCNARF
CORMIN	LETERAGO
DAILYWORK	MEDICENS
DIFARE	NEO FARMACO
DISTRISUR	OTELO
DIVENSA	PHARMA BRAN
DIZOCENTRO	PLENITUD
ECUABIRM	PRODELTA
ECUAQUIMICA	PRODISFARMA
FARMAVENTAS	QUIFATEX
FARMAYALA	ROCNARF
GARCOS	SION PHARMA
GELPHAR	TECNOQUIMICA
GRANDEX	VARTRAX
GRUNENTHAL	

Fuente: Farmacia “El Salto”

CÉDULA DE LA ENTREVISTA

1. ¿Ha disminuido las ventas en la Farmacia “El Salto”?

Las ventas de la farmacia en los últimos meses del año han ido reduciendo y los propietarios no entienden el porqué de la disminución de las ventas si la farmacia cuenta con una variedad de productos (medicamentos).

2. ¿Tiene conocimiento sobre la aplicación de estrategias de promoción?

Los propietarios de la farmacia no conocen la aplicación de estrategias de promoción por lo que es preciso informarle sobre los beneficios que obtendrán si se realizan promociones ya que les permitirá tener mayor venta de sus productos (medicamentos) y por ende mayores ingresos económicos para la farmacia.

3. ¿Es necesario la aplicación de estrategias de promoción en la farmacia?

Si es necesario la aplicación de promociones en la farmacia puesto que si las ventas siguen bajando se corre el riesgo de cerrar la farmacia.

4. ¿Si tuviera la oportunidad de emprender una propuesta de estrategias de promoción la ejecutaría en la farmacia?

Si la ejecutarían ya que la propuesta será elaborada mediante una profunda investigación y basándose en temas relacionados al problema que se está investigando.