Distribuidora de material de curación

Propuesta: Es una empresa innovadora de alto rendimiento y un gran futuro, es una distribuidora de material de curación, La propuesta es hacer una empresa grande con una buena visión y ampliarnos o expandirnos a varios lados del estado.

1 Tener los socios indicados o la estabilidad económica, mental, social, es lo primero para tener una empresa.

2 pues lo otro es tener tu idea ya firmé de la empresa y una buena visión o claridad de lo que quieres ser con tu empresa y un monto inicial.

3 Tener un lugar fijo y en un buen lugar céntrico y un lugar amplio.

4 Sacar los permisos indicados que te piden el estado el permiso que te piden es para poder distribuir y regístranos en el SAT

5 Tener el material necesario para empezar a surtir a los compradores y al publico

6 Hacer unas modificaciones a la estructura de la bodega que te pide salubridad y el ayuntamiento es tener una salida de evacuación, un punto de encuentro, alarmas de incendio, sismos etc., también tener una entrada de compradores y otra donde te entreguen el material, tener una ventanilla sobre mayoreo y menudeo otra donde se entregue la facturación, tener también lugares de descanso o comedor para los empleados, entre más cosas.

7 Contratar empleados de los lugares asignados, por ejemplo; administración, contadora, recepcionista, encarga de compras, vendedores, y empleados menores como los que entregan el material e intendencia.

8 y pues lo final empezar con tu distribuidora y hacerla más grande y llegar más alto.

Mi segunda propuesta es una farmacia no es tan grande que una distribuidora pero en si te piden más cosas como tener un encargado de farmacia un biólogo, un químico depende la farmacia que quieras formar una que venda medicamentos controlados antibióticos, analgésicos, anestésicos, medicamentos del uso diario y cualquier tipo de medicamento los pasos son los mismos tener el dinero y un monto asignado de dinero para empezar varios socios, encargados, empleados, solo lo que cambia en la farmacia son que te requieren muchas más permisos que la distribuidora y es más difícil que te den los permisos por que vendes muchos medicamentos de alto riesgo entre más cosas. Algunos pro y contras que yo creo que en la distribuidora ganas más ganancia que una farmacia tienes menos problemas que una farmacia una farmacia son demasiados problemas. Tienen muchos más control una farmacia te tienen más cuidado y es más fácil que te multen o te clausuren.