

## TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	1
2. Descripción del Tema a Abordar y Preguntas Claves a Responder .....	1
3. Alcance del Tema a Abordar .....	3
4. Objetivos.....	3
4.1. Objetivo General .....	3
4.2. Objetivos Específicos .....	3
5. Resultados Esperados .....	4
6. Metodología.....	4
6.1. Elaboración de Diagnóstico .....	4
6.2. Síntesis de Diagnóstico .....	5
6.3. Objetivos de la Estrategia .....	5
6.4. Estrategia.....	5
6.5. Evaluación Económica del Negocio.....	6
6.6. Conclusiones y Recomendaciones .....	6
7. Diagnóstico .....	6
7.1. Descripción General del Mercado Odontológico en Chile .....	6
7.2. Misión y Visión .....	10
7.3. Análisis del Mercado Potencial.....	10
7.4. Análisis de los Clientes.....	14
7.4.1. Entrevistas en Profundidad.....	14
7.4.2. Confección y Estrategia de Encuesta de Mercado .....	15
7.4.3. Resultados de la Encuesta de Mercado .....	16
7.5. Análisis de Competidores Relevantes .....	26
7.6. Benchmarking Internacional .....	27
7.7. Análisis del Macroentorno .....	29
7.7.1. Generalidades.....	29
7.7.2. Aranceles Referenciales.....	31
7.8. Análisis Interno .....	32
7.8.1. Antecedentes Generales de la Clínica Odontológica Martín de Zamora (MDZ).....	32
7.8.2. Estadística y datos relevantes de los pacientes actuales de MDZ.....	38
7.8.3. Ingresos y Costos actuales de la clínica MDZ.....	40

<b>8.</b>	<b>Síntesis del Diagnóstico (FODA).....</b>	<b>46</b>
<b>8.1.</b>	<b>Fortalezas.....</b>	<b>46</b>
<b>8.2.</b>	<b>Oportunidades .....</b>	<b>46</b>
<b>8.3.</b>	<b>Debilidades .....</b>	<b>47</b>
<b>8.4.</b>	<b>Amenazas.....</b>	<b>48</b>
<b>9.</b>	<b>Objetivos de la Estrategia .....</b>	<b>49</b>
<b>10.</b>	<b>Estrategia.....</b>	<b>49</b>
<b>10.1.</b>	<b>Segmentos Objetivos/ Mercados Metas.....</b>	<b>49</b>
<b>10.2.</b>	<b>Plan Estratégico .....</b>	<b>50</b>
<b>10.2.1.</b>	<b>Definición del Plan Estratégico.....</b>	<b>50</b>
<b>10.3.</b>	<b>Estrategia de Servicios.....</b>	<b>50</b>
<b>10.3.1.</b>	<b>Implementaciones del Plan Estratégico .....</b>	<b>50</b>
<b>10.4.</b>	<b>Estrategia de Orden Interno .....</b>	<b>53</b>
<b>10.5.</b>	<b>Estrategia de Precios .....</b>	<b>55</b>
<b>10.5.1.</b>	<b>Caso Base de Precios (actual) .....</b>	<b>55</b>
<b>10.5.2.</b>	<b>Estrategia de aumento de precios.....</b>	<b>55</b>
<b>10.5.3.</b>	<b>Proyección de Precios e Ingresos .....</b>	<b>57</b>
<b>10.6.</b>	<b>Estrategia Comunicacional y de Posicionamiento .....</b>	<b>58</b>
<b>10.6.1.</b>	<b>Objetivos del Plan de Marketing Estratégico .....</b>	<b>58</b>
<b>10.6.2.</b>	<b>Posicionamiento .....</b>	<b>58</b>
<b>10.6.3.</b>	<b>Marketing Mix “4p”.....</b>	<b>59</b>
<b>11.</b>	<b>Evaluación Económica .....</b>	<b>63</b>
<b>11.1.</b>	<b>Ingresos .....</b>	<b>63</b>
<b>11.2.</b>	<b>Costos.....</b>	<b>65</b>
<b>11.3.</b>	<b>Gastos.....</b>	<b>66</b>
<b>11.4.</b>	<b>Inversiones .....</b>	<b>69</b>
<b>11.5.</b>	<b>Flujo mensual.....</b>	<b>70</b>
<b>11.6.</b>	<b>Flujo anual .....</b>	<b>71</b>
<b>11.7.</b>	<b>Tasa de descuento.....</b>	<b>72</b>
<b>11.8.</b>	<b>Valor Presente Neto .....</b>	<b>72</b>
<b>11.9.</b>	<b>Ánálisis de Sensibilidad .....</b>	<b>72</b>
<b>12.</b>	<b>Conclusión.....</b>	<b>74</b>
<b>13.</b>	<b>Bibliografía.....</b>	<b>76</b>