

ACTIVIDADES CLAVE

1. Atención médica veterinaria

- Diagnóstico y tratamiento de enfermedades: Realizar consultas médicas, revisiones de salud, diagnóstico de enfermedades y administrar tratamientos o cirugías.
- Vacunación y desparasitación: Ofrecer estos servicios de manera regular a los animales para garantizar su salud.
- Rehabilitación y fisioterapia: Proveer servicios de rehabilitación para animales con problemas de movilidad o tras cirugía.

2. Adiestramiento de animales

- Adiestramiento básico y avanzado: Crear programas de adiestramiento de obediencia básica y avanzada, adaptados a las necesidades del cliente y el animal.
- Corrección de comportamiento: Abordar problemas de conducta como agresividad, ansiedad, o destrucción de objetos mediante sesiones personalizadas.
- Entrenamiento especializado: Ofrecer programas para animales de trabajo (perros de servicio, terapia, detección) y animales exóticos o de granja.
- Socialización y estimulación: Ayudar a los animales a socializar y desarrollarse adecuadamente en diferentes entornos.

3. Gestión administrativa y operativa

- Manejo de citas y agendas: Organizar las consultas, sesiones de adiestramiento y seguimiento con los clientes.
- Control de inventarios: Gestionar los suministros médicos, productos de adiestramiento (juguetes, collares, etc.) y medicamentos.
- Facturación y pagos: Asegurarse de cobrar por los servicios y productos de manera eficiente, incluyendo opciones de pago en línea.
- Seguimiento de clientes y animales: Mantener un historial de tratamientos, progreso en adiestramiento y salud de los animales.

4. Marketing y ventas

- Promoción de servicios: Desarrollar campañas de marketing online y offline para atraer nuevos clientes, como en redes sociales, publicidad local y colaboraciones con otras empresas.
- Fidelización de clientes: Crear estrategias de retención, como programas de lealtad, descuentos por referidos o promociones periódicas.
- Gestión de relaciones con clientes: Interactuar de manera constante con los clientes para mantenerlos informados sobre el bienestar de sus animales y nuevas promociones.

5. Formación y desarrollo del personal

- Capacitación continua: Entrenar y actualizar al equipo veterinario y de adiestramiento en nuevas técnicas, prácticas y protocolos.
- Desarrollo de programas educativos: Crear talleres y charlas para educar a los clientes sobre el cuidado de sus animales y la importancia de los servicios de adiestramiento.

6. Innovación y mejora continua

- Evaluación de resultados: Analizar el desempeño de los programas de adiestramiento y la satisfacción del cliente, ajustando según sea necesario.
- Investigación de tendencias: Mantenerse al día con nuevas tendencias en cuidado animal, métodos de adiestramiento y tecnología que puedan mejorar los servicios.

7. Alianzas estratégicas y networking

- Colaboración con otros negocios: Establecer relaciones con tiendas de mascotas, criadores, refugios y asociaciones locales para ampliar el alcance y recibir referencias.
- Participación en eventos comunitarios: Organizar o asistir a eventos de la comunidad (ferias, jornadas de adopción) para promocionar los servicios y educar al público.