



Nombre del alumno: Wuilver Encinos Gómez .

Nombre del profesor(a): Ing. Abel Estrada Dichi

Nombre del trabajo: Entrega final.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: 9º cuatrimestre.

Grupo: Arquitectura

Ocosingo, Chiapas a 14 de julio de 2020

Empresa:

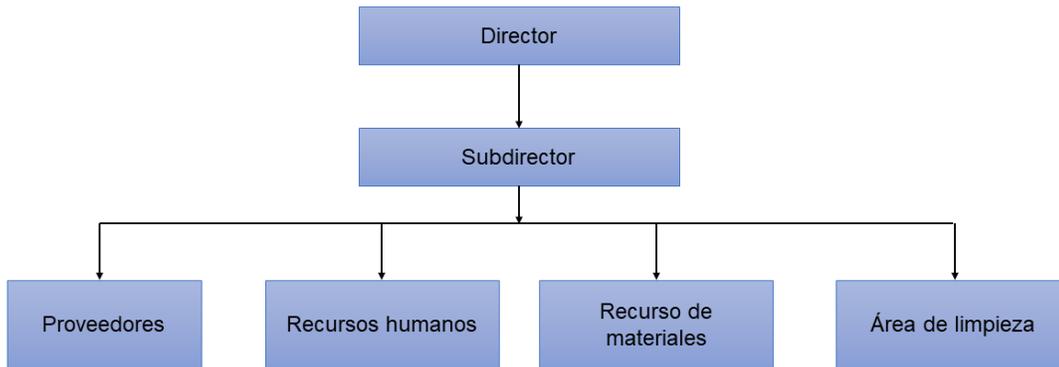
- **Dropshipping ConectaMundo**

Tipo de sociedad:

- **Sociedad de responsabilidad limitada.**



ORGANIGRAMA



INICIO DE LA EMPRESA (DROPSHIPPING).

Idea principal

La empresa es pensada para el público en general, el hacer las compras por internet brindan beneficios y que de igual forma poder formar tu propia empresa, de modo que brindamos productos de mejor calidad y servicio, por ello se hace todo el análisis de productos, de la región, puesto que esta, debe empezar de lo bajo para así poder conocer el mercado y ascender poco a poco. Tener servicios a domicilio hace más factible la venta de nuestros producto, puesto que muchas de las personas están en cuarentena y no poder salir, hace que esta sea viable y que podamos brindar servicios en otras regiones.

Objetivo

La empresa nace de la necesidad y el aprovechamiento de la red de internet, la cual, la mayor parte de la población cuenta con teléfonos móviles, de modo que esto es más fácil de poder interactuar y adaptar a las personas que sepan navegar a internet y conseguir lo que ellos quieran.

Justificación

Dar servicio a las personas sin salir de casa y así poder conectar a la gente en el cual entre en el mundo de las compras en internet y así poder usar el avance tecnológico.

ESTUDIO DE MERCADO

La venta de productos en online se ha vuelto tendencia de modo que algunos locatarios que venden teléfonos, celulares, fundas de teléfono, bocinas portátiles, radios, zapatería, refacciones para moto y autos, en fin, son clientes el cual compran en línea, por motivos de que las tiendas físicas de donde abastecen los productos son limitadas, es por ello que recuren a comprar por medios digitales y conectarse con la misma empresa productora el cual los consiguen a un buen precio.

En Ocosingo no existe una tienda en línea o digital el cual te ofrezca este servicio, de modo que tenemos una vasta región el cual ofrecer servicios a la comunidad, un claro ejemplo, en la comunidad de Montelivano se abastece de Ocosingo, ya sea tiendas abarroteras, artículos de limpieza, medicamentos, alimentos de ganadería, entre otros un sinfín de productos. Lo que las personas quieren es la confianza del vendedor y a la fiabilidad, es por ello que muchos de ellos no compran en internet por que van a ser estafados o cuestiones como esas.

En tiendas de refacciones de autos a veces no cuentan con el artículo que su cliente pide, porque las refacciones de los autos son más actualizadas y deben de ser comprados con la misma empresa, nosotros nos encargamos de vincular nuestra empresa con la empresa proveedora, de modo que los proveedores se encargara de satisfacer al cliente.

Los dropshippers que son la extensión de un negocio por lo general ya tienen una relación establecida con la tienda minorista. conocer los niveles de inventario y los detalles de los productos, así como tomarles fotos de buena calidad. Esto funciona bien nuestra región en donde los negocios podrían estar más dispuestos a estudiar la posibilidad de expandir su mercado.

Obtener los niveles de inventario apropiados, escribir los detalles del producto y tomar fotos de productos puede demorar mucho tiempo. Sin embargo, el beneficio es que se tiene menos competencia a través del acceso exclusivo a los productos de la tienda minorista.

Es por ello que se propone establecer un local en el cual podamos dar servicio a atención a clientes y así poder expandir más la publicidad a la comunidad.

VENTAJA COMPETITIVA

Rapidez en el servicio.

Si hay algo que marca la diferencia entre las empresas, que tienen clientes fieles, y aquellas que luchan por retener a sus clientes, es la velocidad en su servicio al cliente. Por ello, se buscara empresas que nos proveerán productos para nuestra empresa, cumpliendo así mismo con esta demanda, por ello, nosotros nos comprometemos con ellos así mismo con los clientes en las cuales queremos la buena opinión pública.

Todo dependerá de la distancia en la que ubica la empresa productora, y así mismo se calcula los días.

Calidad del producto

La calidad dependerá en la oferta/demanda del cliente, como hacerlo? Las redes sociales son una herramienta muy poderosa para los empresarios, por ello, no es necesario salir y encuestar personas, este dato se puede obtener por ese medio, mediante comentarios podemos elaborar un gráfica, de los productos en las que ocupa las personas y la marca, de modo que no somos sabedores de cualquier tipo producto, por ello se implementa este tipo de estrategia.

Envase y embalaje.

Como se dijo anteriormente, como empresa no nos hacemos cargo de las cuestiones de envío, puesto que es obligación de la empresa productora, que las cuestiones de paquetería sean comprometedoras, para que el producto se reciba en buenas condiciones.

La empresa proveedora debe de estar comprometido con estos servicios, puesto la paquetería plasma el logo de la empresa proveedora y con la de nuestra empresa, puesto que si es un producto frágil, esta misma debe de estar protegida con los recursos necesarios.

Debemos de asegurar que el material en el que vendrá el producto sea degradable, para estar comprometidos con el medio ambiente.

Servicio 24/365.

Las cuestiones de 24/7 serían una de las cualidades de la empresa, y que también serian productos con mayor ganancia, porque el cliente esta sabedor y la necesidad del producto, así modo medicinas u otro producto en particular.

Crear un número telefónico para llamadas y mensajes, para que el cliente tenga acceso a ello, teniendo un contestador programado para estas cuestiones y que las notificaciones nos lleguen a nosotros como empresa.

Atención al cliente

Esto es uno de los puntos importantes, ya que, es la calidad de servicio al que vas a ofrecer a dicho cliente, de modo que esta requieren de atención rápida y eficaz, por ello, dicho anteriormente, en las redes sociales, son una herramienta, para ello ofreceremos autoservicio, para la rápida atención del cliente, también, proporcionar opciones como preguntas frecuentes, foros y vídeos tutoriales es una excelente manera de dar respuestas rápidas a las preguntas más frecuentes del cliente.

Manejo de devoluciones.

Las cuestiones de devoluciones se maneja directamente con cliente, empresa y el proveedor, el cliente nos hace saber si el producto no era de su convenio o que este dañada y poderla reenviar el producto, y nosotros como empresa le haremos saber al proveedor y que esta reembolse el costo del producto y del envío.

Amigable con el medio ambiente.

las empresas productoras se ven obligadas a estar comprometidas a medio ambiente, por motivos de que la productividad es en mayor volumen y la contaminación es mayor, de modo que las envolturas o cajas empacadoras son degradables.

Precio.

el precio se hará conforme a la cantidad de productos en comprar, de modo que si el cliente hace más compras, podemos ajustar los precios y así mismo poder generar un poco y al mismo tiempo satisfacer al cliente, el cual, también la empresa proveedora esté dispuesta a hacernos descuentos por la cantidad de productos vendidos.

ANÁLISIS DE DEMANDA

- **Comportamiento de la demanda.**

En nuestra página se establecerán los productos en el cual sean más factibles, un ejemplo:

- Venta de luces Led en todas las gamas.
- Refacciones de motocicletas.
- Venta de medicamentos
- Venta de alimentos (ganadería)

Por las cuestiones de la pandemia, podemos agilizar nuestros productos de entrega, así como productos de supermercado y llevarlas hasta los hogares.

- **Cantidad de ventas en productos o en pesos.**

de \$5,000.00 a \$6,000.00 semanales

productos más vendidos al giro la empresa: Los productos de supermercado y productos de cuidado personal.

productos que demanda: Productos de cuidado personal, artículos de casa y de oficina, servicios profesionales, supermercado.

- **precios que pueden pagar:** van desde los \$100.00 a \$8,000.00
- **nivel económico:** regular (tienen ingresos de \$3,000.00 aproximadamente)
- **hábitos socioculturales.** El consumir más productos de mejor calidad (Tenis de Nike, Jordan, Adidas con precio aproximadamente de 1000 a 1500)

MERCADO POTENCIAL.

Público dirigido.

Para el público en general, desde niños hasta adultos, por lo que serán productos en demanda.

Personas que compran productos similares en la competencia.

A todas las personas en general, de modo que la venta de productos es vasta en todos los aspectos.

Personas que podrían comprar y aún no consumen el producto o servicio:

Productos de cuidado personal, artículos de casa y de oficina, servicios profesionales, supermercado.

ZONAS GEOGRÁFICAS VIABLES PARA LA COMERCIALIZACIÓN

en nuestro municipio de Ocosingo (cabecera municipal, Abasolo, montelivano), Altamirano, bachajon.

La empresa no tiene límites y fronteras, todo contara con el servicio que se le brinde al cliente y así poder brindar en otros regiones, estados y países.

Los clientes de primera mano.

- **Cantidad:** principalmente a los locatarios y personas físicas.
- **localización geográfica:** la región de Ocosingo, bachajon, chilon y Altamirano.

Análisis de la oferta

Llevar a cabo un estudio para conocer mejor su mercado (posibles clientes, competidores, oferta de productos, diversidad y cantidad).

Muchas tiendas minoristas no tienen presencia online. Puede que quieran tenerla, pero muchos no tienen el tiempo, los fondos o los conocimientos para poner su negocio online. Algunas compañías de dropshipping eligen trabajar con estos negocios y convertirse en su presencia online. Cada vez que el negocio de dropshipping realiza una vez, se le pide a la tienda física que envíe el artículo al cliente.

Otros estudios:

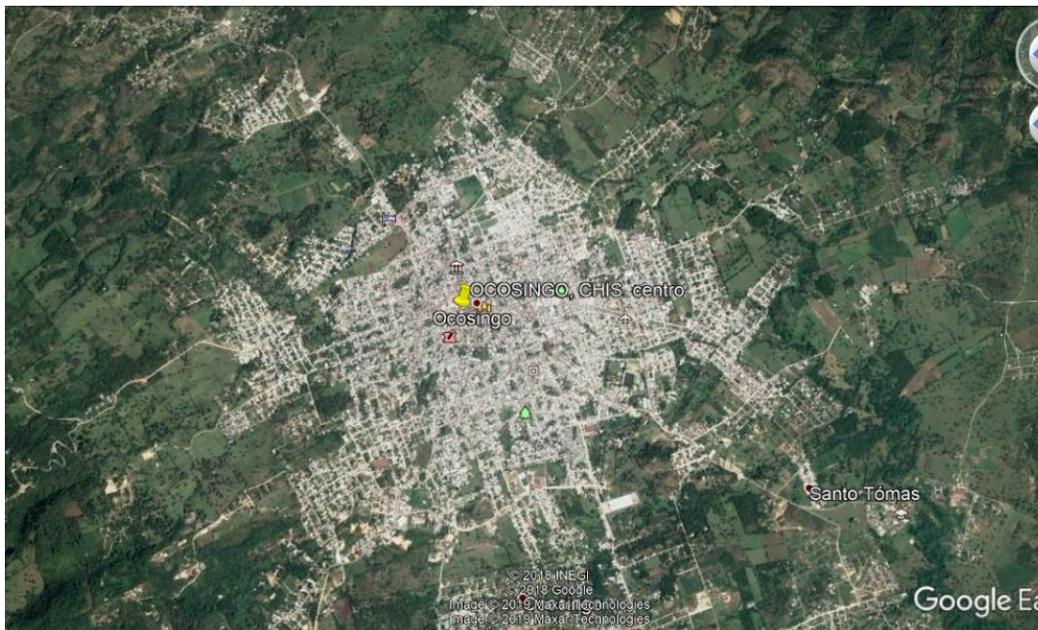
Como empresa tenemos más facilidad al hacer el estudio, un claro ejemplo, son las redes sociales, Facebook, Instagram, twitter, entre otras, en las cuales se hacen uso de ellas, para ver la factibilidad del producto en demanda, de modo que esta debe de ser dinámica, para que el espectador pueda dar la respuesta que nosotros queremos como empresa, así mismo, hacer campañas publicitarias, publicar ofertas, promociones a clientes de primera mano.

Las cuestiones de revistas y periódicos no se ven factibles, de modo que todo ya es tecnológico, de modo que con un teléfono móvil se puede hacer una infinidad de cosas, una de ellas es hacer compras por internet.

Tabla de puntos empoderados

Aspectos	Ponderación	Ocosingo		Bachajon		Altamirano	
		Cal	Puntos	Cal	Puntos	Cal	Puntos
Mercado	.20	10	2	10	2	10	2
Materia prima	.18	8	2	8	2	10	2
Servicios	.18	10	1	10	1	10	2
Transporte	.10	7	1	7	1	10	2
Comunicación	.10	10	2	10	2	10	2
Dinero	.20	9	1	10	2	8	1
Trabajo	.10	10	1	10	2	10	1
	1	64	10	65	12	68	12

MACRO Y MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA



Macro localización de Ocosingo Chiapas.

Macro localización.

Se ubica en el municipio de Ocosingo, Chiapas, número 059, zona selva, caracterizado por ser la puerta a la entrada de la selva lacandona y por el municipio con mayor territorio.



Micro localización: pob. Mumuntic II Ocosingo, Chiapas.

Micro localización: ubicado en el poblado Mumuntic II, periferia del municipio de Ocosingo, k5 salida a San Cristóbal de las Casas, situado en zona de crecimiento, teniendo acceso al predio la calle “Los niños héroes” teniendo como referencia el abarrotes “La princesa” y para la ubicación del poblado se encuentra la bodega de cervezas “Cervecentro” y el letrero de “Bienvenido a Ocosingo”.

TAMAÑO DE LA EMPRESA

Presupuesto inicial.

Los costos iniciales de la empresa de dropshipping generalmente son bajos. No hay costos asociados con el inventario, almacenamiento, investigación y desarrollo, o un espacio minorista. Esto nos permite focalizar los esfuerzos en marketing y crear una buena experiencia de compra para los clientes.

Lo atractivo es que se puede configurar fácilmente. Al principio, sólo tienes que seleccionar productos, buscar dónde venderlos y promocionarlos, y luego hacer que un cliente realice un pedido. Una vez que realizas la venta, tu proveedor se encarga del resto.

Mano de obra requerida.

Director general

- Encargado de supervisar todas la ventas.
- Establecer relación con las empresas productoras.
- Controlar los ingresos de la empresa.

Secretario

- Encargada de relacionar los clientes.
- Oficializar contratos en ventas de productos en volumen.

Limpieza

- Limpieza del área de trabajo
- Sanitario

Equipos o maquinarias.

- Equipo de cómputo.
- Impresoras.
- Mesas de trabajo
- Papelería
- Materiales de limpieza

Servicios auxiliares

La oficina de monitoreo cuenta con los servicios básicos los cuales son lo primordial para la función de la empresa.

- Luz eléctrica
- Agua potable
- Drenaje municipal
- Servicios de internet

Fuentes de abastecimientos.

Algunas páginas online son las fuentes de abastecimientos los cuales son vastas pero de las cuales son las de mayor fiabilidad.

- Aliexpress
- Amazon
- Mercado libre

Son empresas a los cuales se dedican a venta de productos las cuales son secundarias en casos de no poder conseguir el producto que necesita el cliente.