



Nombre de la Alumna: Dora Susana Buere

Nombre del Profesor: Juan Manuel Jaime

Nombre del Trabajo: Preguntas

Materia: Desarrollo Empresarial

Grado: 6° Cuatrimestre

Grupo: Único

ÍNDICE

• DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

• MISIÓN

• VISIÓN

• JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

• OBJETIVOS

• ALCANCES Y LIMITACIONES

• PROCEDIMIENTO

• DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

• CRONOGRAMA DE LAS ACTIVIDADES

• PRESUPUESTO

• ORGANIZACIÓN

PASIÓN POR EDUCAR

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La repostería Dulce Tradición es fundada por Dora Buere quien se dedica a la elaboración y venta de postres para toda ocasión, teniendo variedad en sus productos, así como en sabor, innovación, haciendo tus momentos inolvidables, disfrutando de un agradable ambiente y delicioso postre en la compañía de un ser querido o un grupo de amigos.

La empresa se enfoca a el enriquecimiento de los postres mexicanos pues su principal objetivo es dar a promover los tipos de postres tradicionales que son consumidos por los comensales de nuestro país.

Nos gusta trabajar con ingredientes de temporada y que sean productos exclusivamente mexicanos, pues ya que nuestro país cuenta con diversos tipos de frutos que suelen ser dulces semi amargos, los cuales son una combinación perfecta para un postre, y a su misma vez nos preocupamos por las personas que sufren diabetes y no pueden consumir este tipo de dulces, es por eso que solemos trabajar en bajo en azúcares para que nuestro producto pueda ser consumido para todo tipo de personas.

La matriz se encuentra en Comitán, derivado a que en nuestra localidad podemos encontrar una diversidad de fauna, que al igual que los postres tradicionales de México, se conforma lugares turísticos que enriquecen a el pueblo mexicano.

MISIÓN

Somos una empresa comprometida a dar un buen servicio y vender productos de alta calidad, en cuanto a, sabor y diseños logrando cumplir con las expectativas de nuestros clientes.

VISIÓN

Seguir siendo una de las mejores reposteras en el estado de Chiapas, para así poder expandirnos en sucursales y franquicias, la cual es nuestra meta para lograr posicionarnos a nivel estatal.

JUSTIFICACION DE LA EMPRESA

Se plantea producir postres que representen a la población mexicana, pero tomando de referencia a la región chiapaneca, debido a que es un poblado que cuenta con una diversidad de flora y fauna que contribuyen a la población, aunque también tiene como propósito de elaborar productos bajo en azúcar para que sea posible el consumo de todo tipo de publico, haciendo uso de ingredientes naturales.

OBJETIVOS

Los objetivos de Dulce Tradición es de poder enriquecer a la cultura en cuanto a la repostería mexicana, ofreciendo a los comensales postres de calidad y en bajos azúcares para que así pueda hacer consumo por todo tipo de demandantes que les guste probar de un delicioso postre. En cuanto a los objetivos que constan en el área de marketing es de darnos publicidad en medios de comunicación, como lo son las redes sociales, volantes, comerciales, entre otras más. Los objetivos en los que la empresa se enfocará son los siguientes:

- **Mantener una Inversión y una rentabilidad.** En la cual mediremos con el capital que contamos para que con ello se pueda analizar nuestra distribución de nuestros recursos.
- **Mantener una competitividad superior a otras reposterías.** Mantenernos en el liderazgo en cuanto a la producción de postres regionales “ mexicanos ”, ofreciendo los gustos de todos los tipos de consumidores.
- **Mantener competencia.** Estar innovando los cambios de cultura en los que conforma la sociedad, y con ello hacer de utilidad los diversos recursos tecnológicos para contar con una rápida producción y emplear un excelente servicio.
- **Innovación de productos.** La empresa tendrá como finalidad crear nuevos productos en un lapso de dos a tres meses, para mantener satisfechos a los comensales, y con ello busquen nuevas experiencias en cuanto a los dulces mexicanos.
- **Servicios a domicilios.** Nuestra prioridad es mantener felices a nuestros clientes, haciendo que nuestro servicio sea más cómodo llevándoles su pedido a sus hogares cuando no se encuentren ocupados.
- **Nuevas sucursales.** Dependiendo a la demanda que vaya teniendo la repostería Dulce Tradición se espera que en cuatro años se logre expandir a diversos lugares de Latinoamérica.

ALCANCES Y LIMITACIONES

La repostería Dulce Tradición ha implementado nuevas estrategias en cuanto a la publicidad de sus productos y es por ello que se expandirá la empresa en distintos lugares de nuestra población, para la promoción en cuanto a la elaboración de postres tradicionales mexicanos, para que con ello se pueda atraer a los comensales, pues ya que ellos son nuestra razón para vender nuestros productos, en este punto tendremos que llevar a cabo nuevas técnicas de publicidad y es en donde haremos uso del marketing, en donde nos promocionaremos con uso de los siguientes pasos:

- ☛ **Publicidad en Redes Sociales:** La repostería cuenta con redes sociales, las cuales nos sirven como herramientas para poder presentar nuestras volantes, en donde publicamos la siguiente información; ofertas en compras frecuentes, demostraciones de nuevos postres y sabores y por ultimo descuentos en distintas temporadas o dependiendo del menú del día.
- ☛ **Promociones:** Los días martes y jueves la empresa aplica promociones del 2*1 esto se dará en cuanto a los postres seleccionados.
- ☛ **Descuentos:** Al realizar una compra de \$300 pesos o más se le aplicara a los comensales un descuento del 30.
- ☛ **Regalos:** En la celebración de tu cumpleaños, de un familiar o amigos, y la deseas celebrar en la repostería Dulce Tradición, te obsequiamos un exquisito pastelito, acompañado de las mañanitas, todo esto con solamente presentar tu credencial que nos confirmas que es tu cumpleaños.
- ☛ **Realizamos Eventos:** Dulce Tradición tiene como objetivo satisfacer a sus comensales, y es por ello que amplio su servicio para la elaboración de eventos especiales, ya sea para cumpleaños o asuntos de trabajo, lo único que se debe de realizar es realizar una reservación unos días o semanas adelantadas.
- ☛ **Volantes:** Repartimos volantes en lugares públicos, pues es otra herramienta para darnos publicidad, esto se debe a que no todas las personas cuentan con redes sociales o uso de herramientas tecnológicas, es por eso que aplicamos este método, para que así nadie se quede sin probar un riquísimo postre.
- ☛ **Diseños Innovadores:** Una forma de las formas para agradar los tipos de ambientes del público es brindándoles confianza en los productos y servicios a presentar, esto se hará posible con los postres tradicionales e innovadores que vendemos, aunque también con los distintos lugares de relajación con los que contamos los cuales son; ambiente para adultos, área de juegos para niños y adolescentes, áreas especiales para realizar reuniones laborales y ambiente para salir con amigos, además como la empresa piensa en tu comodidad cuenta con servicio a domicilio, esto se da cuando sea imposible de adquirir tus postres favoritos.

Por otra parte los planes de contingencia se relacionan de la siguiente manera, y esto se ha planteado de manera alterna para cualquier situación inesperada que se nos llegue a presentar en la empresa, como podría ser que no recibamos suficiente publicidad, no asistan los comensales esperados, que el tiempo de sabores en cuanto a postres que

desean los consumidores no los tengamos a la venta, que podamos presentar ventas bajas, o ya sea por que las expectativas de los consumidores no sean las que ellos esperaban, es por ello que analizamos un plan para evitar estos problemas el cual consta en:

☆ **Promover Muestras Gratis:** Esto se presentara en la entrada de nuestra repostería, con el objetivo que las personas que pasen en la calle pueda probar una rodaja de nuestros postres, y así nos recomienden.

Es por ello que se plantea el alcance del proyecto dentro del contenido en el informe, el nos advertirá que el método que se plantea presenta una limitación de que el informe se emite en el tipo de publicidad y presentación de nuevos productos e sabores, una a dos veces cada 4 meses.

PROCEDIMIENTO

En este factor se tiene como finalidad, describir las técnicas o sistemas que se llevaran acabo para la implementación y la gestión de la empresa, ya que se podrá explicar los pasos que se ejecutaran para el cumplimiento legal de la institución, y con ello obtener una estabilidad mercantil.

- ▶ **Realizar una investigación de mercado:** En el podremos analizar los gustos que los consumidores prefieren adquirir.
- ▶ **Plantear diversas herramientas que ayuden a detectar errores y para así plantear una serie de soluciones:** En este elemento se hará uso de sistemas, técnicas, elementos, etc, que ayuden a fortalecer a la institución, en este caso llevaremos acabo el análisis FODA.
- ▶ **Plantear estrategias:** La cual se espera que mantengan en crecimiento a la empresa en un determinado periodo, los cuales se pueden conformar por: Estrategia del producto, Estrategia de precio, Estrategia de promoción, Estrategia de marketing y Estrategia de punto de venta, los cuales son factores importantes en los cuales nos debemos de enfocar.
- ▶ **Plantear una organización empresarial:** La cual explicara como es que la organización esta constituida en cada una de sus áreas laborales.

- ▶ **Guiarse de un cronograma de actividades:** El cual tiene como objetivo de establecer horario y días marcados que se llevaran acabo dichas responsabilidades laborales.
- ▶ **Establecer precios:** Dependiendo el tipo de diseño y productos e ingredientes a requerir se hará una evaluación para la venta del producto, el cual analizara un adecuado costo.

Recepción y almacenamiento de materia prima: Se realizara un inventario de los ingredientes con los que se cuentan.

DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Preparación y mezcla de ingredientes: Se ejecutara la elaboración del producto.

Fermentación, horneado y enfriamiento: Se dejara reposar el producto antes de su venta.

Alistamiento de pedidos: Se tomaran las ordenes sobre pedidos.

Distribución y venta: Se reparte el producto a el comensal.

CRONOGRAMA DE LAS ACTIVIDADES

Tiempo Actividad	Semana 1				Semana 2				Semana 3			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Recepción y almacenamiento de materia prima	■		■								■	■
Preparación y mezcla de ingredientes	■	■			■				■	■		
Fermentación, horneado y enfriamiento	■					■	■		■	■		
Alistamiento de pedidos a domicilio			■	■		■		■		■		■
Distribución y venta a domicilio				■			■		■		■	

PRESUPUESTO

La rebanada de un postre tendrán un costo de pastel de tres leches \$25, choco flan \$30, panqués \$15, pastel casero \$20, las bebidas de pendiendo el tamaño será su costo; mediano \$15, mediano \$35 y grande \$45, esto se toma en cuenta en bebidas frías y calientes.

ORGANIZACIÓN

El organigrama de la repostería Dulce Tradición se integra por los departamentos que conforman a la empresa los cuales se dividen en 4 directivo, liderado por un gerente general y conformado por un sub-director quienes son los representantes del presidente ejecutivo de dicha institución, posteriormente de este consejo administrativo podemos encontrar a los trabajadores que desempeñan sus labores en diversos horarios dependiendo el departamento que les corresponda, ya que contamos con empleados que laboran medio día u/o horario corrido, a quienes se les proporciona distintos tipos de salarios, así mismo también a las personas que ya presentan trabajando con antigüedad se les otorga sus días de descanso como indica la LFT, con sus respectivas comisiones. El organigrama empresarial se representa de la siguiente manera:

