



MATERIA:

Taller del emprendedor

TEMA:

Novedades López

DOCENTE:

Lic. Hugo Adalberto santiesteban Paniagua

ALUMNA:

Amalia López López

GRADO:

Noveno cuatrimestre semiescolarizado

CARRERA:

Lic. Enfermería

Fecha de entrega: 04/07/2020

Introducción

En este presente trabajo que se realizara analizaremos el significado y la labor que ejerce un emprendedor, así como empezara a conocer la forma en como iniciara un negocio propio para llevar a la construcción de una mini o micro empresa. Un emprendedor es una persona que tiene la iniciativa de realizar un negocio, buscando estrategias y oportunidades en base al análisis y estudio de los recursos financieros, una persona emprendedora tiene la capacidad de crear y tomar riesgos y se pone como líder de la empresa, afronta retos apoyándose de energía y entusiasmo en su trabajo independientemente de los resultados que obtenga no creando miedo ni temor a los fracasos en las que podría enfrentarse, su función es supervisar el lugar de trabajo hacer un análisis presupuestal de lo que se invertirá y como se invertirá, organiza y analiza las áreas de trabajo y los personales que debe contratar para cada espacio; su función es hacer que su negocio funcione y que sea fructífero a través del tiempo, instala su negocio verificando el tipo de productos que administrara de acuerdo a la zona y el ambiente en la que se encuentre el centro de trabajo, su mayor prioridad como emprendedor es la responsabilidad y el apego y el gusto a su trabajo así como administrar con inteligencia los presupuestos que se generen, busca la solidarizarse con la gente o los usuarios que entren en su negocio para dar una buena impresión a los consumidores y además busca promocionar y dar un precio adecuado o una negociación justa para la productividad.

Novedades López

Surgió hace 8 años

Fecha de inauguración: 22 de diciembre del 2012

La idea nació por el trabajo de un lugar a otro, por la necesidad de obtener un trabajo fijo y estable; posteriormente esa misma necesidad ayudo a impulsar el pensamiento para crear un negocio propio, buscando la manera de obtener recurso que no afecte la productividad del negocio, así mismo buscar lugares, plazas y proveedores y el lugar de instalación del negocio, y con la ayuda de personas con experiencias como comerciantes, me motivo el entusiasmo por crear este negocio. Esta pequeña empresa se encuentra en la calle principal no muy lejano del centro del municipio de Tila Chiapas y en la calle donde se encuentra anteriormente no existían competencias pero en la actualidad ya existen pero con gracia la productividad se mantiene. Precisamente este negocio comenzó con muy pocos productos por la misma cuestión que la inexperiencia y la falta de recurso no abastecía para aumentar la cantidad y la variedad de modelos para ofrecer, con el paso del tiempo no muy lejano comenzó a aumentarse la cantidad de productos mismos que salieron de la venta hacia los clientes teniendo en cuenta la atención, y los tipos de modelos y estilos que se le ofrecían a los usuarios, ayudo mucho a la productividad y a la administración del recurso para seguir invirtiendo de manera que el negocio siga hacia la prosperidad. Hoy en día cuenta con variedades de productos y estilos tales como blusas, pantalones, shores, vestidos de dama etc., prendas para caballero tales como: pantalones suéteres, playeras etc. de la misma manera prendas para niños y niñas, lencerías y boneterías, un poco de chanclas cinturones, para ambos sexos, cobertores y sabanas para la ocasión entre otras cosas. Además para exhibir las prendas cuenta con maniqués de ambos sexos; El espacio es algo pequeño pero el buen acomodo y la limpieza hablan bien del negocio, cuenta con 2 empleados, sin distribución de áreas, vestidor único pero en un espacio amplio para que los clientes encuentren la comodidad de verse y sentirse bien al momento de probar las prendas, contamos con sistemas de apartado por un costo del 50% de anticipo para mayor seguridad que el cliente este satisfecho y no tenga la duda que su producto no le sea entregado en el tiempo determinado. Por el momento y el tiempo que ha transcurrido y permanece el negocio los clientes han dado visto bueno al negocio por el precio accesible y las ropas de temporada que manejamos ya que además por cualquier falla de alguna de las prendas se hacen cambios para no afectar la economía del cliente para que el negocio ni la dueña o dueño no quede mal visto. se encuentra en un ambiente fresco y seguro tanto para el cliente y la vendedora o vendedor.

DENOMINACIÓN DEL NEGOCIO

Novedades López

SLOGAN

La esencia esta aquí



Misión

Descubriendo modas de temporada y de la mejor calidad

Visión

Ofrecer modelos de la mejor marca y variedad de estilos

ANÁLISIS FODA

Fortalezas 1.- tener la simpatía de atender a los clientes y dar un precio accesible 2.- tener una mejor exhibición y el buen gusto al modelaje. 3.- que los clientes tengan un visto bueno hacia la atención, precios y estilos que se les ofrece	Oportunidades 1.- contar con los mejores proveedores 2.- que mi negocio sea el único en el área donde se establece. 3.- que los clientes siempre encuentren lo que buscan y queden satisfechos con la atención que se les ofrece.
Debilidades 1.- no contar con los recursos necesarios para una mejor inversión 2.- no contar con el espacio necesario para instalar los productos.	amenazas 1.- que la competencia tenga más variedad de estilos que ofrecer 2.- no contar con los medios para la publicidad. 3.- no contar con el personal adecuado de ventas

LOCALIZACIÓN

Novedades López

Lugar de establecimiento: municipio de Tila Chiapas, calle Constitución, barrio San Sebastián, a un costado de farmacias San Sebastián.

VENTAJA COMPETITIVA

Podría decir que la ventaja competitiva de Novedades López es la atención a los clientes y los costos frente a los competidores. Esta empresa se encuentra ubicada en un lugar donde cuenta con muy pocos competidores pero la desventaja es que se encuentra un poco lejano de centros comerciales donde la gente se centra más en la compra de sus productos, a pesar de encontrarse en un área donde menos transita la gente el negocio ha funcionado de forma progresiva y eso hace que otros competidores busquen la manera de asemejar precios y estilos semejantes a esta empresa, pero gracias al buen visto de la gente por el buen trato y los mejores precios que se manejan ha permanecido en una buena posición.

ESTUDIO DE MERCADO

ENCUESTA AL COMPETIDOR

1.- EN SU NEGOCIO QUE TIPO DE PRODUCTOS SON LOS QUE LOS CLIENTES LES ATRAE?

R.- los productos de nuevos modelos, y buenas marcas

2.-CUALES FUERON SUS ESTRATEGIAS PARA QUE SU NEGOCIO FUNCIONE?

R.- ofrecer nuevos productos o servicios, ser paciente con los clientes, ignorar los comentarios negativos

3.-QUIENES SON SU COMPETENCIA?

R.-los que ofrecen los mejores productos y a buen precio

4.- ESTAN USANDO LA MISMA ESTRATEGIA QUE USTED?

Si

5.-CUANTAS COMPETENCIAS OPERA EN EL MISMO MERCADO QUE USTED?

7

ENCUESTA AL CONSUMIDOR

1.-ESTA USTED SATISFECHO CON LA ATENCIÓN QUE RECIBE?

Si

2.- ENCONTRÓ LO QUE BUSCABA?

Si porque maneja buenos modelos

3.-DESDE SU PUNTO DE VISTA ANALÍTICO, LE PARECE ENCONTRAR BUENOS PRECIOS?

Si

4.-CUALES SON LAS RAZONES POR LAS CUALES USTED ESTÁ COMPRANDO AQUÍ?

Porque nos atienden con amabilidad

5. COMO RECOMENDARÍA ESTE NEGOCIO ANTE LOS DEMÁS?

Buena y con la mejor atención

6.- QUE MEDIOS UTILIZO PARA UBICAR ESTE NEGOCIO?

Por recomendación de otras personas

ORGANIGRAMA

