



Nombre de alumnos: Lizbeth Catalina Aguilar Gómez.

Nombre del profesor: Andrés Alejandro Reyes.

Nombre del trabajo: Unidad II.

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: Noveno cuatrimestre.

Grupo: "B".



Comitán de Domínguez Chiapas, Junio 16 del 2020.

Introducción

La belleza sigue siendo uno de los negocios más atractivos aun en momentos de crisis económica, los cosméticos son en general un término que se aplica al uso externo para acondicionar y embellecer el cuerpo el uso de cosméticos en los tiempos modernos ha crecido junto con el estudio científico de los ingredientes empleados.

Las ventas anuales de productos de belleza para hombres y mujeres hacen que esta industria tenga hoy un importante desarrollo y sea rentable. Con este proyecto buscare alcanzar las mejores ventas sobre otras empresas ya existentes con esto también pretendemos dar a conocer la calidad de nuestros productos y asegurarnos que cumplan con los requerimientos necesarios para nuestro consumidor. El consumidor compra belleza, autoestima, calidad, moda, elegancia, rapidez en el domicilio.

Tenemos en cuenta que las compradoras se volvieron más exigentes, en calidad, existencia de inventarios que permitan adquirirlo en el momento apropiado y el precio requerido, las personas que compran son las mujeres estudiantes y/o trabajadoras son mujeres que gustan de ver su imagen de moda en las redes sociales. Las compradoras adquieren regularmente sus productos en pequeños establecimientos o tiendas especializadas que tienen un contacto directo con el cliente y eso es lo que intentaremos buscar con este proyecto ser una de las empresas más reconocidas en cuanto a venta de cosméticos.

Propuesta de valor:

1.-La ventas directas que ofrecerá mi empresa es una ventaja de ahorro de costos, porque permite a la empresa mantener una cantidad pequeña de empleados, para mantener un presupuesto de publicidad en un nivel bajo (ya que las clientes hablaran por si solas y darán promoción).

2.-Los costos beneficiaran el mantenimiento de precios de los productos para dar un precio más accesible de que los que cobran los competidores en las tiendas de cosméticos.

3.-Relaciones con los clientes serán tratados con cortesía, atención rápida, y el trato que esperan tener los clientes es que el personal esté capacitado, con buena presentación, con capacidad de respuesta.

4.-Canales de distribución será directamente en la empresa, conformé crezca la empresa se darán servicios más accesibles.

¿Por qué se eligió este nombre a la empresa?

Cosméticos Regina hace alusión al nombre de mi hija ya que ella es mi motivación de todos los días, quizás no sea una propuesta nueva pero para mí será una motivación constate que me hará trabajar de una manera distinta y novedosa.

Descripción de la empresa:

La empresa está dedicada como ya se ha mencionado a la venta de productos de belleza, por lo que tiene que estar orientada a la moda y a la tendencia a partir de la selección de productos originales e innovadores en una línea completa utilizando materiales e insumos de calidad.

De igual manera la empresa no solo estará enfocada a mujeres si no también a hombres que les guste cuidar su piel, manejando precios accesibles y especiales que harán de la empresa una opción acertada y segura para el consumidor.

<p style="text-align: center;">Matriz DOFA</p>	<p style="text-align: center;">Fortalezas (F)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-un lugar en donde poder vender inicialmente (Buena ubicación). 2.-Surtido amplio y novedoso. 3.-Ofrecer precios accesibles. 4.-Calidade de la mercancía. 5.-venta directa. 	<p style="text-align: center;">Debilidades (D)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-Falta de capital propio. 2.-No innovar en la venta d productos. 3.-Ser una empresa nueva en el mercado. 4.-Falta de experiencia en cuanto al manejo de una empresa.
<p style="text-align: center;">Oportunidades (O)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-Las personas compran todo tipo de cosméticos. 2.-Vender paquetes de cosméticos. 3.-Veta por internet. 4.-Precios módicos y accesibles. 	<p style="text-align: center;">Estrategias- FO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Aprovechar la localización estratégica del negocio. -Ofrecer un producto de calidad para incrementar la demanda en el mercado. 	<p style="text-align: center;">Estrategias- DO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Utilizar la innovación para lograr diferencia con otras empresas. -Ofrecer precios competitivos ante otras empresas.
<p style="text-align: center;">Amenazas (A)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.-Aumento en existencia de otras tiendas. 2.-Calidad de productos de la competencia. 3.-Poca de manda. 	<p style="text-align: center;">Estrategia-FA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Realizar promociones por temporadas. -Buscar proveedores de calidad. -Mantener cliente satisfechos a través de nuestros productos. 	<p style="text-align: center;">Estrategias (DA)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ampliar la gama de productos en existencia. -Adquirir más programas de publicidad.

