



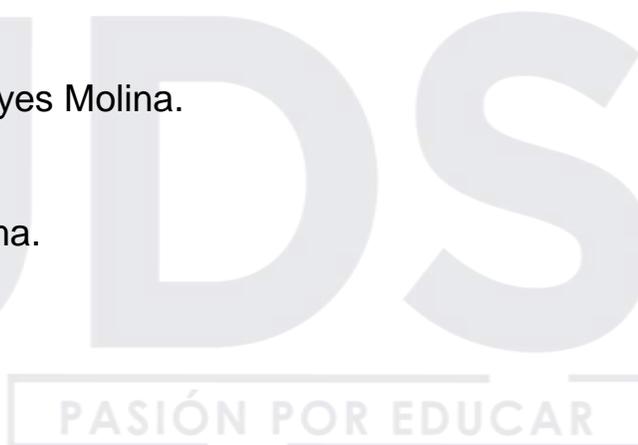
Materia: Taller del emprendedor

Tema: Trabajo práctico.

Profesor: Andres Alejandro Reyes Molina.

Alumna: Perez Velasco Suleyma.

Grado y grupo: 9 "B".



Comitán de Domínguez Chiapas a 18 de junio de 2020.

INTRODUCCIÓN.

Mediante el siguiente proyecto, se desarrolla una creación de una micro empresa, con la finalidad de que pueda realizarse un trabajo en equipo junto con el personal de la empresa, con la creación de la empresa ayudara a los trabajadores a tener un ingreso económico asimismo puedan tener un sustento y juntos tener una razón de motivación.

Este proyecto trata acerca de las brochetas frutales, ya que, en los lugares cálidos, es algo favorable consumirlo, se encuentra con una variedad de frutas típicas, según el gusto de los consumidores.

Muchos de los clientes esperan comprar en una empresa productos que pueda ser accesible a su economía, nuestro producto se basa en conocer los gustos de los consumidores y satisfacer sus necesidades.

Las brochetas frutales, surge a partir de que la sociedad busca el consumo donde es más importante la cantidad, calidad y el precio; por lo tanto, nuestro producto cuenta con un precio accesible, ingredientes naturales como son frutas frescas y clasificadas.

En este proyecto se espera poder ser el motivo de que la familia tenga el interés de conocer nuestra empresa y recomendar nuestra marca, a partir de nuestra presentación del producto y la atención de calidad.

JUSTIFICACIÓN.

El producto que la empresa se ha desarrollado con la finalidad de que los clientes puedan comprar nuestro producto, convivir con su familia en un día caluroso y disfrutar de las brochetas frutales que satisface las necesidades de los clientes en consumir alimentos saludables.

Las brochetas frutales tienen la finalidad de ser un postre y que pueda consumirse a cualquier hora del día, aportando cierto nivel nutritivo y que sea adquirido más por aperitivo que por una necesidad.

La elaboración de las brochetas frutales es con el propósito de darle la dedicación de tener estrategias para obtener mejores resultados en nuestra empresa y poder tener mejores inversiones y a largo plazo ser reconocidos por nuestro trabajo de calidad, como más experiencias para abrir nuevos mercados en otras regiones y consolidarse como una nueva alternativa.

PROPUESTA DE VALOR DE LA EMPRESA.

La venta de nuestro producto se realiza en zonas fronterizas, ya que buscan consumir comidas rápidas, el producto es de alta calidad y busca satisfacer a los clientes de una manera saludable.

Las brochetas frutales cuentan con un diseño de elementos diferenciadores de la oferta de la empresa, logrando mayor impacto con nuestras presentaciones, realizando brochetas frutales naturales o congeladas bañadas con chocolate, según el gusto de los clientes.

POR QUÉ DECIDIÓ EL NOMBRE DE LA EMPRESA.

Al decidir el nombre de la empresa se quería desarrollar nuestra carta de presentación, más que nada hacer notar nuestro producto es por eso que decidimos llamarle brochetas frutales ya que es un nombre original y llamativo.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.

La empresa brinda un servicio comercial, realiza la compra de ingredientes para la elaboración del producto y después vender a los clientes con estándares de calidad, y ser conocidos por una atención de calidad.

La empresa se encuentra ubicado en Comitán de Domínguez Chiapas, , 4°avenida poniente sur #113 barrio la pileta y en San Gregorio Chamic, a un lado de migración; el tamaño de la empresa es micro empresa ya que cuenta con 15 empleados.

Análisis FODA de su proyecto.

<h1 style="text-align: center;">MATRIZ FODA.</h1>	Fortalezas: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Entregas a domicilio. ➤ Realizar dentro de la empresa promociones 2 días a la semana. ➤ Pedidos a través de servicios por plataformas digitales. ➤ Trabajo en equipo junto con el personal. ➤ Descuentos por mayoreo. 	Debilidades: <ul style="list-style-type: none"> ➤ No existe variedad de alimentos. ➤ Somos nuevos en el mercado laboral. ➤ Facilidad de imitación en nuestros productos. ➤ No todas las frutas se cosechan en la misma temporada. ➤ El chocolate no siempre esté disponible y hace que su costo puede variar.
Oportunidades: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Actualmente se encuentra en dos sucursales, a largo plazo se emplearán inversiones para nuevas sucursales. ➤ Mejorar la calidad del producto con estándares de calidad. ➤ Precios del producto accesibles. ➤ Personal capacitado. 	Estrategia FO: O1F1: Al tener sucursales en otros lugares la marca será reconocida y realizarse entregas a domicilios sin comisiones. O3F2: Al vender el producto con bajos precios ayudara a que la empresa sea reconocida y se darán promociones los días martes y jueves 2x1. O4F4: Al tener capacitado el personal se podrá trabajar en equipo ya que transmitiremos confianza y que pueden contar con nuestro apoyo y sentir que somos un equipo.	Estrategia DO: <ul style="list-style-type: none"> ➤ O2D1: Al no tener una variedad de alimentos nos enfocaremos en nuestro producto, ver las necesidades de los consumidores y a largo plazo considerar implementar productos de la misma calidad. ➤ D2: Se realizarán anuncios por la radio, por plataformas digitales y carteles.
Amenazas: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nuevos competidores. ➤ Cambios climáticos con la probabilidad de que los clientes no compren el producto y que existan perdidas en las ganancias. ➤ Nuevas tecnologías con las que no se cuentan. ➤ El producto no puede durar mucho tiempo. 	Estrategia FA: <ul style="list-style-type: none"> ➤ F3A3: Hoy en día se pueden apreciar anuncios y recomendaciones a través de plataformas digitales lo que generara reconocimiento a nuestra empresa. ➤ A2: Implementar aparatos como el aire acondicionado para que los consumidores puedan sentirse como en casa y no ser un obstáculo los cambios climáticos. 	Estrategia DA: <ul style="list-style-type: none"> ➤ A1: En el mercado pueden implementarse nuevas empresas, nuestro propósito es implementar nuevas estrategias y tener nuevas ideas creativas al ir conociendo los gustos de los consumidores contando siempre con la responsabilidad de la empresa en todo lo que realice. ➤ D2: Se realizaran nuevas capacitaciones para conocer más sobre la mercadotecnia y las técnicas de una empresa.

