

## Proyecto

Nombre:

Yesenia Lizbeth Villagrán Pérez

Profesor:

Andrés Alejandro Reyes

Materia:

Taller del emprendedor

Cuatrimestre y grupo:

9 – D

Fecha:

19 de junio de 2020

## **INTRODUCCIÓN**

El propósito de este trabajo es de demostrar sobre nuestro proyecto como empresa, para darse a conocer, de lo que estamos tratando de realizar y que el lector sepa de lo que nos estamos refiriendo, así mismo sabemos que un día esto se irá a la marcha y nos guiaremos de lo que tenemos, tanto por qué decidimos hacer este proyecto hasta saber en lo que nos daremos a conocer.

Por eso mismo este trabajo demostramos los puntos importantes que queremos dar a ver basado en lo que miramos en esta última actividad de la unidad.

## **JUSTIFICACIÓN**

Este negocio es para las necesidades que como cualquier personas llegamos a necesitar, como un simple vaso, hasta una hoya, que el Mundo del Plástico quiere ofrecer, donde nosotros brindaremos siempre el mejor servicio y sabiendo que tendremos un bien contacto con los clientes, dando la mejor actitud y ofreciendo los productos que manejaremos dentro de nuestro negocio.

## **PROPUESTA DE VALOR**

La empresa da ciertas propuesta para los clientes que nosotros sabemos que llegaran de ciertas comunidades o pueblos vecinos de donde nos encontramos, ya que sabemos que tendremos que manejar los mejores precios que nuestra competencia para así poder entrar fácilmente en el agrado de las personas para que nos lleguen a conocer, ya sea por el producto de muy buena calidad, hasta cómo llegamos a tratar a nuestros clientes

## **NOMBRE DE LA EMPRESA**

Mundo del Plástico es el nombre de nuestra empresa, ya que así podrán reconocerlo con facilidad y ya que es algo simple, las personas con solo mencionarlo sabrán de lo que se trata y ya pensarán donde encontrar lo que quieran conseguir.

## **ESTABLEZCA UNA DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.**

El negocio es un comercio, del cual por ahora solo es de tamaño micro y de donde solo de 1 a 5 empleados podríamos llegar a obtener

### **Realice un análisis FODA**

Debilidades: llegar a tener un producto fallido y ahí se pierde el cliente y el dinero invertido.

Fortaleza: en ser respetuosos a todos nuestros clientes y así mismo con quienes trabajamos, sabemos escuchar lo que quieren llegar a buscar y tener mejores precios, gracias a los proveedores que nos dan precios justos para que vendamos

Oportunidades: buscar más opciones de lo podemos llegar a vender, conseguir a otros proveedores con los que vamos a tratar y nos den precios más bajos para que así podamos a llegar a vender y así dar un mejor precio justo.

Amenazas: que los proveedores lleguen a subir los productos por el cambio de pesos, que la competencia encuentre mejores precio de los productos y ellos lleguen a dar más barato las cosas