



**Nombre de la alumna: Miriam
Guadalupe Pérez Alfonso**

**Nombre del profesor: Andrés Alejandro
Reyes**

**Nombre del trabajo: Preguntas
(enfocando a nuestra empresa)**

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no cuatrimestre

Grupo: B

PASIÓN POR EDUCAR

1 ¿Quién es el cliente potencial para la empresa? (a quien va enfocado)

El producto va hacia todas las personas que se atrevan de saber y de probar de nuestro producto, es decir el producto es para todos sin importar edad o sexo, porque la mayoría de la personas les gusta el café, y lo adquieren cuando este lo vean conveniente o necesario, y qué mejor de disfrutar de un rico café, acompañado de un postre, o dulce típico de Comitán. De la manera en que el cliente nos prefiera y nos recomiende será lo esencial para que podamos estar dentro de las empresas de calidad.

2 ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial? (que ofrece su producto o servicio, utilidad)

Propuesta de valor resalta las características del producto que estamos ofreciendo, que este será de disfrutar de un rico café acompañado del algún postre de su preferencia, con la idea de pasar un rato de tranquilidad o de risas con quien te acompañen a disfrutarlo, además de que ofrecemos lo mejor del producto ya que recordemos que está elaborado artesanalmente con mucha dedicación y los mejores estándares de higiene. Ofrecemos que el cliente se sienta cómodo al visitarnos y que cuando este consuma nuestros productos sean de su agrado para poder recomendarnos.

3 ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa? (que ventajas tiene con otras que existen)

Pues vamos a tratar de mantener precios favorables que estén al alcance del cliente, además de que en todo momento estaremos brindándole la mejor atención para que el cliente se sienta a gusto, tendremos un lugar especial para estudiantes, para que tengan la tranquilidad de poder realizar sus trabajos escolares, esto acompañado de un rico café.

Estaremos en constante innovación de nuestro producto, de esta manera los clientes al probar nuestro producto harán distinto el sabor, y optaran por recomendarnos.

4- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio? (lo que se necesita para poder realizar su producto o servicio con calidad).

La infraestructura sea el adecuado este con el fin de poder realizar las actividades con mayor eficacia, además de que toda la materia prima este a tiempo y bajo las condiciones de calidad, para poder llevar el producto a buen término y este sea del agrado del cliente.

Que los empleados estén en constante capacitación para poder realizar los productos con los mejores estándares de la calidad.

Además de que los empleados sean tratados de la mejor manera, que exista un líder que los motiven para realizar sus actividades, que ellos tengan el gusto por la creación del producto si evitar conflictos para que le trabajo en equipo sea armonioso.

5- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir? (con que se cuenta y que no tiene pero se necesita)

Tenemos bien definidos el protocolo de nuestro proyecto, es decir el objetivo que queremos lograr. La Autoconfianza se tiene, estamos abiertos a todas las oportunidades que se nos presente, para poder tomarla y de esta manera empezar la planeación del proyecto, con el compromiso y la perseverancia todo se puede lograr. Tener la confianza en nosotros será lo que nos hará impulsar para poder resolver cualquier obstáculo, siempre viendo el lado positivo de la cosas.

El recurso monetario, con la actividad pasada, anexe una cantidad del total de los gastos, este negocio se podría decir que empezara desde cero, tendremos que colocarnos en un espacio que esté al alcance de todos.

6- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)? (su visión a futuro)

Convertirnos en una de las mejores empresas de café preferida por nuestro consumidores, además de poder estar en los mejores momentos del cliente para poder crearnos un lazo especial y que la empresa este reconocido por el producto y por la calidad de servicio que se brinda.

7- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa? (como será la forma de ganancias, ventas individual, paquetes, mensualidades, etc.)

Ganancias mensuales, porque de esta manera se valora por cada mes los avances que ha tenido la empresa, como es que los ingresos van subiendo, de esta manera podemos evaluar que tanto se está reconociendo nuestra empresa, de esta manera también podemos ir innovando cada vez, llegar a una lluvia de ideas para que podamos complementar lo que nos falta y con ellos hacer las ganancias más altas.