

PREGUNTAS

TALLER DEL EMPRENDEDOR

PROFE. Andrés Alejandro Reyes Molina

PRESENTA EL ALUMNO:

Alondra Gpe Vera Rodríguez

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

9° cuatrimestre, "B" trabajo social y gestión comunitaria, domingos.

Comitán de Domínguez, Chiapas

31 de mayo de 2020.

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

R= En mi negocio el cliente potencial sería para todas las personas consumidoras de las tortillas, señores, señoras, jóvenes, niños. No tiene un límite de para quien va hacer la venta.

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

R= Por supuesto que sí, por lo que mi negocio tiene el propósito de elaborar las mejores tortillas para sus consumidores, sea de maíz o harina, teniendo en cuenta la higiene necesaria para elaborarla.

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

R= Una de las ventajas que obtendrá mi negocio será el precio bajo para venderla, por lo que muchas otras tortillerías son elevadas sus precios a vender. Aparte la amabilidad que obtendrá de los empleados, teniendo un buen trato.

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)

R= Las maquinas necesarias para elaborarlal, maquina para la masa, maquina para hacer la tortilla, pesadora, mesas, los productos como la harina, maíz, agua, teflón liquido o teflón tela, aparte los productos de higiene.

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

R= En si sería todo, por lo que ahora solo estamos planeando, obtendría solo el lugar para poner el negocio.

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

R= Me gustaría mucho poner no solo una tortillería si no otras en otros lugares donde se necesiten, crecer mas con micronegocios.

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

R= Ventas por cada día, haciendo las cuentas al final del día. Así se obtendrá los gastos que se hicieron y los que se harán, para posteriormente ver las ganancias.