

Alumno:

Rodríguez Méndez Alondra de los Ángeles.



Materia: Taller del emprendedor.

Catedrático: Reyes Molina Andrés Alejandro

Semestre/cuatrimestre: 9vo.

Carrera: Licenciatura en trabajo social y gestión comunitaria.

Comitán de Domínguez Chiapas, 29 de mayo de 2020.

1.- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?

- Mujeres con edades entre 15 y 45 años que compran bolsos artesanales, gustan diseñarlos y prefieren la originalidad cuando combinan su ropa casual que tienen gustos y preferencias en cuanto a calidades, materiales, diseños, colores y precios. Se preocupan no solo por la calidad y diseño del producto, sino también por el precio, pues buscan modelos de acuerdo con las tendencias de la moda y la temporada.



2.- ¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?



- Si, ya que CASA CRYSTAL consiste en el diseño y confección de bolsos personalizados de acuerdo con los gustos y las preferencias de los clientes. Se trata de bolsos exclusivos con estilo artesanal, elaborados con telas y materiales (bordados y aplicaciones) tipo rústico 100% Chiapaneco. Son diseños originales, prácticos e innovadores, que combinan lo tradicional con lo moderno, lo casual con lo formal y siempre a la vanguardia.

3.- ¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?

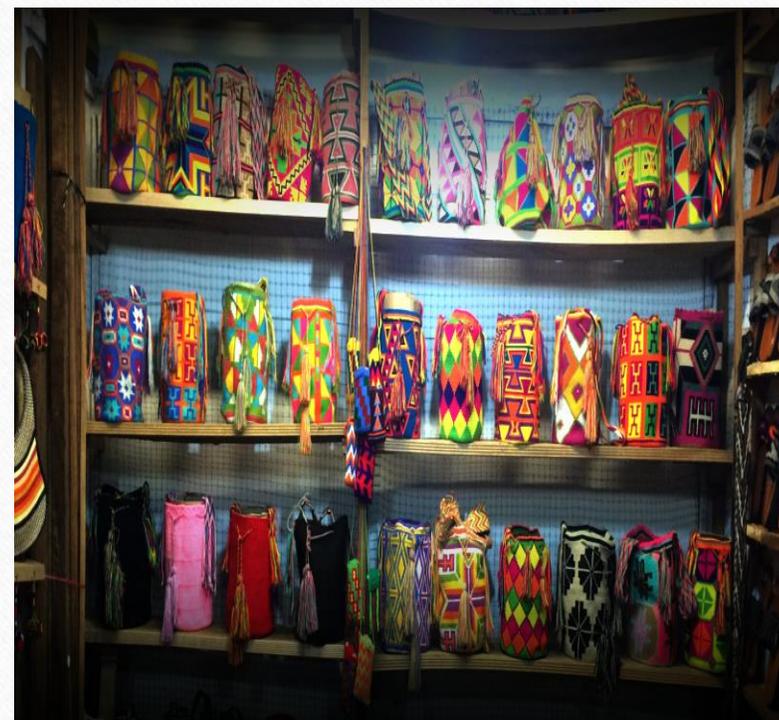
- Bolsas de calidad a precios accesibles.
- Diseños personalizados.
- Durabilidad de material.
- Bolsas innovadoras, funcionales, exclusivas y prácticas.
- Promueve aspectos culturales de la región.
- Servicio de reparación en caso de sufrir algún daño sin costo extra.
- Ventas en línea y por catálogo.



4.- ¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?

Los apoyos y/o recursos claves para la producción son los siguientes:

- **Físicos:** para su adecuado funcionamiento, la empresa requiere un local alquilado de 40 m², ventilado, con servicios de energía, agua y desagüe, acondicionado para un taller de costura. El área se distribuirá de la siguiente manera: salas de exhibición y ventas, oficinas administrativas, taller de diseño, áreas de producción y almacén. En un inicio, este espacio puede ser un ambiente de la casa, donde necesariamente funcione el taller de confección y en función del crecimiento del negocio se puede tomar la decisión de alquilar un local, en donde funcione el taller y la sala de exhibición y ventas, como se menciona en el párrafo anterior.



Humanos: El capital humano es un aspecto clave en este tipo de negocio, pues la confección de bolsos artesanales personalizados requiere dedicación, concentración, paciencia, delicadeza y gusto por la innovación, la creatividad y el servicio al cliente. Para ello, se requiere un personal mínimo compuesto de:

- 1 Administrador: encargado del proceso administrativo y contable del negocio.
- 1 Diseñador creativo, con experiencia y habilidad para realizar dibujos a mano alzada.
- 1 Costurera con experiencia en elaboración de bolsos.
- 1 Operaria de costura, que apoye en las diversas etapas del proceso de fabricación del bolso.
- Vendedoras, con experiencia en el rubro.
- Staff de artesanas bordadoras.

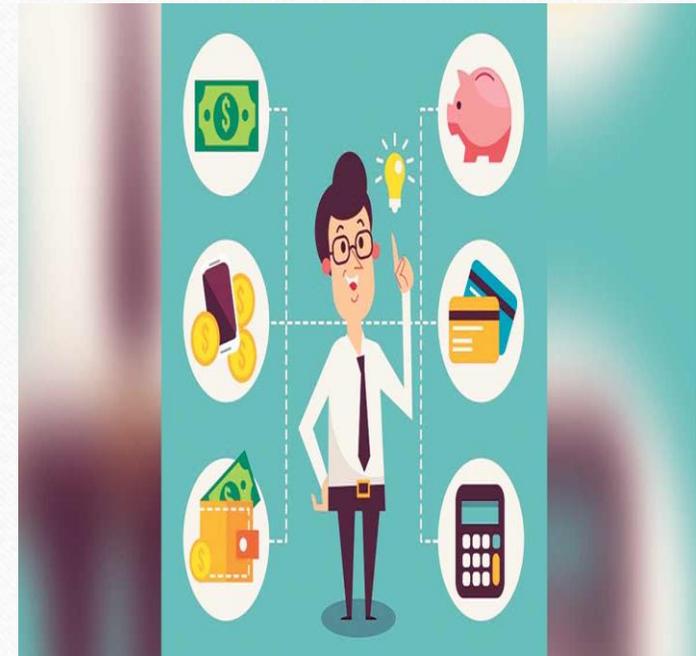


Financieros: para llevar a cabo este negocio se requiere una inversión inicial de: \$2,800,000 M/N que incluye no solo la adquisición de materiales, insumos, máquinas y equipos, sino también un capital de trabajo inicial (correspondiente a la producción de un mes), que puede ser aportado por el dueño del negocio y socios.



5.- ¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?

- Actualmente se cuenta únicamente con los recursos humanos y financieros, se necesitan aún los recursos físicos.



6.- ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto? (visión)

- Ser una empresa apreciada por su trabajo, que sea una referencia en la elaboración de bolsos artesanales en un ámbito internacional. Con la idea de crecer de manera ininterrumpida en nuestra actividad, trabajar e investigar constantemente en nuevas formas, técnicas y materiales.



7.- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

- La compañía generará sus ingresos gracias a la venta de bolsos. Para ello, es necesario:
- Crear una marca que identifique al producto y a la empresa, desde el inicio de las operaciones.
- Contar con una cartera de clientes estable, lo que permitirá posicionar la marca.
- Trabajar con boutiques, tiendas de ropa, bazares, tiendas de regalos y de artesanía, para llegar a más clientes y posicionar la marca.
- Dirigir la promoción al público objetivo por medios como: volantes, tarjetas personalizadas, y publicidad por diversos medios.
- Contar con un buen staff de vendedores, con experiencia, amables, cuidadosos, ordenados, responsables.

Trabajar mediante catálogos físicos y en línea, permitiendo a los clientes diversas formas de pago.

