



**Nombre del alumno:** Claudia del Carmen Vázquez Moreno.

**Nombre del profesor:** Ing. Andrés Alejandro Reyes

**Nombre del trabajo:** Enfoque de la empresa

**Materia:** Taller del emprendedor

**Noveno cuatrimestre, sábados**



Comitán de Domínguez Chiapas a 31 de mayo de 2020.

## Desarrollo de la actividad: taller del emprendedor

Las siguientes preguntas hacen referencia a donde se enfocara su empresa (la que ustedes realizaron con anterioridad)

1. ¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL PARA LA EMPRESA? El cliente potencial de mi negocio seria para todo el público en general.
2. ¿ESTÁ PERFECTAMENTE CLARA LA PROPUESTA DE VALOR QUE SE OFRECE AL CLIENTE POTENCIAL? Siento que si está clara la propuesta de valor ya que lo que se ofrece en mi negocio es un servicio que aunque no es de primera necesidad si es de suma importancia en ocasiones especiales para los clientes y es de suma utilidad para que las celebraciones sean más presentables.
3. ¿CUÁLES SON LAS VENTAJAS COMPETITIVAS QUE DIFERENCIAN A LA EMPRESA? (QUE VENTAJAS TIENE CON OTRAS QUE EXISTEN) pues en realidad en la comunidad de Ángel Albino corzo no existe otro negocio con la misma finalidad y pienso que es una de las principales ventajas ya que cuando se necesita este tipo de servicio tienen que ir a otra comunidad por eso es una ventaja que la población tenga a su alcance el servicio.
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) lo que se necesita es materia para la elaboración de los adornos por lo pronto puedo realizar algunas piñatas pero cuando se necesite hacer adornos o más piñatas se ocupar mano de obra extra
5. ¿CON QUÉ RECURSOS SE CUENTA Y CUÁLES ES NECESARIO CONSEGUIR? (CON QUE SE CUNETA Y QUE NO TIENE PERO SE NECESITA) para dar inicio y ponernos a las órdenes de la población se necesita una considerable cantidad de sillas, mesas, manteles además material para elaborar las piñatas, dulces, adornos, material para elaborar los arreglos de salo , también es importante mencionar que si algún cliente requiere de algún servicio como arreglo o dulces podemos conseguir el materia para trabajar según lo que el cliente pida por ejemplo el color. En cuanto a los recursos con los que ya contamos seria con las sillas, mesas y manteles.
6. ¿HASTA DÓNDE SE QUIERE LLEGAR CON ESTE PROYECTO (FUTURO ESPERADO DE LA EMPRESA)? (SU VISIÓN A FUTURO) lo que se pretende con este negocio es expandirse en los lugares circunvecinos ofreciendo servicio de buena calidad y poder hacer frente a la competencia de otras comunidades con buenos precios e innovación en el servicio
7. ¿CÓMO OBTENDRÁ GANANCIAS LA EMPRESA? (COMO SERA LA FORMA DE GANANCIAS, VENTAS INDIVIDUAL, PAQUETES, MENSUALIDADES, ETC.) Se obtendrá las ganancias en la renta de sillas mesas manteles, venta de piñatas, elaboración de mesa de dulces, arreglos y adornos de salón o donde sea requerido.

## **Foro taller del emprendedor**

La idea de mi empresa CHISPAS DE CHOCOLATE es brindar el servicios a la población en general en cuanto a servicio de fiestas como lo es sillas mesas, arreglos de salón, mesa de dulces y otros servicios más. Ya que en la comunidad no existe un servicio como tal y resulta de mucha importancia por cualquier celebración ya que pueden contratar el servicio completo o el que sea de su preferencia por ejemplo si es una reunión familiar pueden adquirir el paquete de renta de sillas y mesas o so es un cumpleaños contamos con mesa de dulces, piñatas etc. El objetivo de nuestra empresa es que sus reuniones sean más amenas y sus fiestas tengan una mejor presentación.

### **1.-¿CUALES SON LAS CARACTERÍSTICAS PARA UN MODELO DE NEGOCIOS?**

Bajos costos

Innovación y diferenciación

### **2.-¿POR QUE SON NECESARIOS ESTOS PUNTOS BAJOS COSTOS, INNOVACIÓN Y DIFERENCIACIÓN?**

Son de suma importancia los bajos costos ya que es una manera de hacer frente a la competencia reduciendo los costos, es una forma de atraer al cliente. La innovación y diferenciación también es fundamental ya que se refiere básicamente a ofrecer algo diferente y moderno al mercado y así ser el número uno en el área o sector, teniendo un muy buen control, esquema administrativo modesto, materias primas superiores y tecnología con alto control de calidad.

### **3.-¿DE LOS PUNTOS QUE ESTABLECIÓ CHESBROUGH Y ROSENBLOO, CON CUALES NO CONCUERDA SU MODELO DE NEGOCIO QUE IMPLEMENTO EN LA ACTIVIDAD PASADA?** Estructura de la cadena de valor

Posición de la compañía en la red de oferentes (competencia)

**4.-¿POR QUÉ ES NECESARIO ESTABLECER LA NATURALEZA DE UN NEGOCIO?** Porque antes de iniciar cualquier negocio, es necesario definir la esencia del mismo, es decir, cuáles son los objetivos de crearlo, cuál es la misión que persigue y por qué se considera justificable desarrollarlo. A partir de la definición de la naturaleza del proyecto, el emprendedor establece y define qué es su negocio.

### **5.-REALICE LA JUSTIFICACIÓN DE SU NEGOCIO QUE ESTRUCTURO LA SEMANA PASADA, DEL PRODUCTO O SERVICIO QUE PROPONES.**

La creación de nuestro negocio tiene como justificación que en la comunidad de Ángel Albino Corzo no existe un negocio que satisfice estas necesidades, ya que cuando hay una celebración ya sea boda, xv años o cumpleaños se necesita un servicio de renta de sillas y mesas así mismo con los adornos de salón o casa en donde se lleve a cabo la celebración, o piñatas si es que de cumpleaños se trata.

Por eso es que nuestro negocio ofrece este servicio que no es de primera necesidad sin embargo considero que si satisfice las necesidades en determinadas situaciones