



Nombre del profesor: Ing. Andrés

Alejandro Reyes Molina

Nombre del alumno: Daniela Lizeth

De La Torre Hernández

Nombre del trabajo: Enfoque de la
empresa

Materia: Taller Del Emprendedor

Grado: 9no trabajo social y Gc

Grupo: "A"

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

Nuestros productos están enfocados a todo tipo de personas que tienen un poder adquisitivo alto en las prendas de vestir de origen artesanal, las prendas de vestir que se ofrecen están dirigidas principalmente a mujeres de entre 25 a 50 años de edad y turistas que gustan y admiran nuestra cultura chiapaneca, ya que son nuestro segmento objetivo y quienes con mayor frecuencia adquieren nuestras prendas de vestir.

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

- La propuesta de nuestro negocio consiste en diseñar prendas artesanales con textiles de calidad física razonable, en colores vivos que expresen vida, alegría, así como los colores clásicos, modelos originales e innovadores, nuestras prendas serán exclusivas, no se encontrarán en otras tiendas, cada 20 días se ofrecerán nuevos modelos, para ello contaremos con la participación de nuestros clientes, quienes podrán sugerir y expresar lo que deseen encontrar en su próxima compra
- Asesoría pre y post venta
- Encontrar la disponibilidad de los productos desde la página web, sin tener que visitar nuestra tienda (comodidad)
- Reparto a domicilio
- Envíos dentro y fuera del estado

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

- Atención personalizada
- Buen ambiente de compra
- Buena relación calidad-precio
- Con opciones de compra por internet
- Garantías
- Precios razonables
- Formas de pago

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

- Canales de ventas: "nuestras raíces" facilita el acceso definiendo su locación en un punto muy cercano a sus clientes.
- Adicionalmente, pone a disposición otros canales de comunicación para solicitar atención en los diferentes servicios: la vía telefónica, el correo electrónico y la plataforma de internet en la página web de la empresa

- Relaciones con los clientes: los clientes podrán asistir a nuestra tienda, podrán elegir físicamente las prendas, podrán probárselas, así mismo nuestro personal asesorará al cliente en la mejor elección que necesite

5. ¿Con que recursos se cuenta y cuales es necesario conseguir?

Recursos claves:

- físicos: contamos con un local donde se llevara a cabo el taller de producción, máquinas y herramientas de costura, todo ello para la confección y bordado de nuestras prendas
- humanos: para esta empresa en particular la mano de obra es muy importante, porque las prendas son el resultado del trabajo creativo y la aplicación de los conocimientos de nuestras tejedoras y tejedores totikes
- materia prima: telas, hilos, tejidos, etc.
- económicos: capital propio, capital recibido por tres de nuestros socios

Recursos faltantes:

- publicidad informativa: crear el mensaje publicitario por medios como la radio y periódico
- estrategias de empuje: fuerza de ventas, promociones de ventas

6. ¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto?

Nuestra empresa demuestra un interés en posicionarse más en la mente de las personas y ser la numero uno en el mercado chiapaneco a través de la adquisición de nuestras prendas de vestir elaboradas artesanalmente, así mismo pretende ser una empresa líder y exclusiva en la comercialización de ropa típica de la región de Venustiano Carranza, logrando así un reconocimiento por parte de nuestros clientes en el mercado local como internacional por la calidad, variedad e innovación en nuestros productos típicos/artesanales.

7. ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

Una vez fabricadas las prendas por los artesanos, se transportara a las instalaciones de nuestra tienda física para el empaque y posteriormente para su venta, se cuenta con un catálogo (físico y digital) en cual se podrá elegir modelo, talla y color de su preferencia, las prendas estarán disponibles para su venta a minoristas como a tiendas especializadas interesadas en comprar más de 6 prendas. El transporte tanto para las entregas internas y externas será tercerizado y las entregas a los clientes se realizaran contra orden de compra.