



Nombre del profesor:

Ing. Andrés Alejandro Reyes Molina

Nombre del alumno:

Mauricio Pérez García

Materia:

Taller del Emprendedor

Tema:

Enfoque de la empresa

Grado:

9º Cuatrimestre

Grupo:

Único

Carrera:

Licenciatura en Trabajo Social y Gestión Comunitaria

Modulo:

I

Comitán de Domínguez Chiapas a 31 mayo de 2020.

ENFOQUE DE LA EMPRESA:

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

Coffee Shack es una empresa con una visión nueva de como comercializar un producto de consumo diario en este caso el Café, como punto de partida tomo como ejemplo el estado de Chiapas donde residirá nuestra empresa, este estado en particular se caracteriza por la alta producción de café a nivel nacional y por ello como organización aprovechamos la oportunidad de comercialarlo, en el mercado el Café tiene un alto nivel de importancia, dado a que la sociedad consumista busca distintas presentaciones a un precio justo y accesible por ello realizando un estudio de mercado observando que el mismo está dirigido a todo tipo de personas, considerando distintos aspectos como lo son, gustos, intereses, inquietudes, necesidades e influencia de las redes sociales para determinar los posibles clientes potenciales de nuestra empresa por ello los clasificamos de la siguiente forma.



1.- Familia: El producto está enfocado de manera general a toda la familia ya que es un producto de consumo diario de alta comercialización tanto en zonas urbanas como rurales, por ello nuestro producto generara gran impacto y una nueva experiencia al consumirlo distinguiéndonos por nuestro sabor y calidad.



2.- Adultos mayores: Una de las poblaciones que mayor consumo de café generan son los adultos mayores, si bien este además de ser una bebida, al comercializarla tendremos en cuenta los gustos, intereses y necesidades dado a que los adultos mayores prefieren consumir productos con una sabor a “casa” por lo serían considerados como clientes potenciales para nuestra empresa.



3.-Estudiantes: El hecho de formarse y prepararse académicamente es uno de los retos más grandes hoy en día, las largas jornadas de trabajo la mayoría de los jóvenes prefieren bebidas que ofrezcan un sabor único y los ayuden durante largos periodos de estudio por ello nuestra empresa ofrece un producto saludable y natural para ellos.



4.-Tiendas de productos alimenticios: Una forma en la cual se puede comercializar el producto y ganar reconocimiento es a través de las tiendas de alimentos, las cuales ofrecerían un nuevo producto generando beneficios para esta y a su vez a nuestra empresa.



5.- Cafeterías: los lugares de convivencia donde además de ofrecer alimentos y bebidas como el café son una oportunidad para ganar fidelidad y las cafeterías no son la excepción ofrecer un producto distinto, garantizando sabor, aroma y calidad ampliándonos como organización.

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

Está claro que las grandes empresas y la competencia que generan es algo a lo que deberemos enfrentar como empresa, lo que nos hará distinta al resto de las demás marcas será que nuestro cliente potencial gane fidelidad a nuestra empresa al consumir nuestro producto, este último nació de la preocupación de brindar una opción de un producto ya comercializado pero con la diferencia de que este ofrecerá al consumidor una bebida con algo especial, sabor, precio y algo más natural lo que hará que ganemos reconocimiento y como es un producto de consumo diario tendrá fácil acceso al público, satisfaciendo la necesidad de consumo de café de origen 100% Chiapaneco, nos preocupamos por brindar un producto accesible en distintas presentaciones para los gustos y necesidades de nuestro público.

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

- Compra de materiales y materias primas de la mejor calidad.
- Contamos con medios de transporte para distribuir y hacer llegar nuestro producto a distintas partes de la ciudad y poblados.
- Realizaremos los trámites necesarios para obtener la certificación de control de calidad lo cual nos proveerá una mayor distinción de otras.
- La ubicación de nuestra empresa resulta de fácil acceso al público en general.
- La cobertura del mercado será tomando en cuenta el municipio de Comitán De Domínguez tanto la parte urbana como la rural.
- Nuestra capacidad de producción ante la competencia generando la suficiente eficiencia y eficacia cumpliendo con las demandas comerciales.

- La marca única de Coffe Shack, “El mejor café de tus mañanas”.
- Nuestros precios bajos accesibles para todo público con la certeza de que nuestro producto es de alta calidad.
- Los plazos de entrega que ofreceremos según sea requerido.
- Canales de distribución para poder entregar nuestro producto, tomado en cuenta desde los productores, mayoristas y los minoristas.
- Ofreceremos descuentos para personas para adultos mayores, estudiantes y personas con discapacidad.
- La variedad en las formas de pago en efectivo o por uso de tarjetas de crédito y débito.
- Promocionaremos nuestro producto por diferentes medios de comunicación, radio, periódicos y redes sociales.
- Somos una empresa que se preocupa por el ambiente.
- Contamos una gran variedad de presentaciones en nuestro producto cumpliendo con los gustos y necesidades de la población,
- Calidad de higiene.
- Brindaremos un excelente servicio y atención a nuestro cliente con las estrategias de asesorías personalizadas a nuestros clientes al momento de su compra.
- Toma de pedidos y entrega del producto en plazos de tiempo según tu bolsillo.

- ¿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)

Consideramos los siguientes puntos:

- La planificación del producto, como será el proceso de producción y los lineamientos de calidad.
- Se realizaran registros para controlar y verificar avances de cómo se está comercializando el producto así como los posibles inconvenientes.
- Condiciones sanitarias adecuadas para poder desempeñar funciones dentro de la empresa.
- Uso del equipo e infraestructura adecuada para garantizar que las actividades se cumplan en tiempo y forma.
- Seguimiento al control del producto y el proceso.
- Contar con los materiales y materias primas de la mejor calidad, pesando en el cliente y lo que necesita.
- Mano de obra capacitada.
- Evaluaciones constantes para poder establecer estrategias de mejora continua.

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

Recursos con los que cuenta:

- **Se cuenta con:**
- Primeramente se cuenta con el capital monetario necesario para la implementación del negocio.
- Un local propio para desempeñar la producción del café.
- Maquinaria y mobiliario necesario.
- Servicios básicos adecuados como luz eléctrica, agua potable, drenaje.
- Bodega de almacenamiento.
- Departamento de finanzas.
- Equipo tecnológico como computadoras, impresoras etc.
- Equipo de papelería.
- Servicio de internet.
- Medios de transporte para entrega del producto.

Necesarios que se tiene que implementar

- Contratar un seguro por daños o pérdidas.
- Contratar servicio de internet.
- Área de mantenimiento de aparatos y maquinaria.
- Equipo de seguridad antirrobo.
- Crear medios digitales para ofrecer el producto.

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

Nuestra empresa tiene la visión de expansión a futuro a largo plazo, con la finalidad de ganar reconocimiento por el gran sabor y calidad que nos distinguen de otras marcas, tenemos la intención de ampliarnos mediante sucursales en distintos puntos de la ciudad, así como en otros municipios e incluso crecer como empresa a nivel estatal y si las condiciones del mercado lo permiten comercializarnos a nivel nacional.

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

La manera de generar ganancias en nuestra empresa será mediante el comercio del producto en nuestro local comercial así como la distribución por distintos medios, una vez realizado esto en reunión con los socios se elaboraran los cortes mensuales de las ganancias obtenidas durante ese periodo, descartando gastos generados por material, equipo y salarios.