



Nombre de la alumna:

Vanessa Ivette Rodas Martínez

Nombre del profesor:

LIC. Laura verónica Montoya Pérez

Nombre del trabajo:

“Preguntas”

Materia: Taller del Emprendedor

Grado: 9º Cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: “A”

Ocosingo, Chiapas a 20 de Junio de 2021.



“REGALOS BRIYIVA”

Quise ponerle “Regalos BriYiVa”: REGALOS porque a mí me gusta los detalles y con colores llamativos, posteriormente me llamo la atención este nombre de BRIYIVA porque es las primeras iniciales de los primeros nombres de mis dos hermanos menores y el mío.”Bri” porque mi hermana más pequeña se llama BRISA, “YI” porque mi hermano quien sigue después de mi se llama YIMI, “Va” porque mi nombre es VANESSA.

MODELO DE NEGOCIO:

A mí me gusta hacer manualidades en mis tiempos libres, es decir que para una fecha importante ya sea que se hable de algún cumpleaños, aniversario, bautizo, boda, etc. Hablando en cuestión de alguna fecha importante me ha llamado la atención realizar manualidades y sacar a relucir mi creatividad. Ya que a mí me encantan los detalles bien elaborados y con colores llamativos.

Es decir que también en el lugar donde yo vivo ya es un pueblo, pero aún no cuenta con este tipo de negocio, en el cual puedan las personas regalarle un pequeño detalle a otra persona. Pero también incluyo los detalles como para cualquier evento especial, pero con un precio que pueda ser accesible para la compra de las personas.

JUSTIFICACION DE EMPRESA:

Porque a mí me gusta hacer manualidades, pero sobre todo porque a mí me gusta el negocio y siempre he soñado con tener un negocio propio, pero en mi mente ha estado poner este tipo de negocio de regalos porque en mi pueblo no existe un negocio tal cual yo pienso hacerlo y aun precio accesible para las personas, pero así también poder vender mis ideas o modelos a otros lugares.

Algunas de las preferencias de las personas, es decir lo que más les llama la atención para poder regalar o adquirir cuando hay algún evento especial. También que en el pueblo donde vivo si llegara a ver este tipo de negocio pues a las personas se les aría más fácil adquirirlo porque estaría dentro del pueblo y así no les cobraría como otras personas les han cobrado por el traslado de un lugar hacia donde está el pueblo.

Que abra regalos económicos con los que las personas se puede quedar bien, estaría el negocio dentro del pueblo y las personas no invertirían el traslado de los regalos, recuerdos u otros detallitos que se pueda elaborar.

DETALLE DE PRODUCTOS A OFRECER:

1. Cajas decoradas con colores llamativos y globos.
2. Peluches adornados con bolsas transparentes y por dentro más detalles de decoración.
3. Desayunos sorpresas.
4. Ramos de flores con chocolates.
5. Vasos personalizados con frases.
6. Decoraciones en donde incluya postres.
7. Decoraciones para fiestas infantiles, bodas, bautizos, xv años, aniversarios, graduaciones, etc.
8. Elaboración de recuerdos para todo tipo de eventos especiales.
9. Regalos con fotografías.



ANALISIS FODA	
Fortaleza:	<ol style="list-style-type: none"> 1.- personal capacitado para el asesoramiento a los clientes 2.- ubicación estratégica de la distribución 3.- los servicios que se prestara serán económicos 4.- tener publicidad informativa y de conocimiento 5.- precios de regalos económicos 6.- tengo conocimiento del arte 7.- tengo buenas ideas, soy creativa. 8.- tengo el apoyo de mis padres y amigos cercanos
Oportunidades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tecnología 2. Días festivos para el establecimiento de promociones 3. No existe un negocio cercano que cuente con estos tipos de regalos 4. Hay bastante seguridad 5. Hay importantes establecimientos cerca en donde poder colocar mi negocio
Debilidades:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hacer un préstamo 2. No cuento con mucho dinero
Amenazas:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Hay papelerías en donde cuentan con regalos 2. El lugar en donde puedo poner mi negocio no es muy conocido y es poco transitado

MISION DE LA EMPRESA

Ser una empresa líder en ofrecer, obsequios y regalos para esas fechas especiales, ofreciendo el mejor servicio y cubriendo las necesidades y requerimiento del cliente, siendo reconocida, por la calidad de sus servicios y productos.

VISION DE LA EMPRESA

Ser una empresa dedicada a diversos presentes con una calidad de servicios e innovación, ser consolidada y líder en el servicio de desayunos, arreglos florales, rosas, regalos personalizados y más.

Ser una marca reconocida de regalos y detalles originales ideales para toda ocasión especial.

OBJETIVOS

Corto plazo: Elaborar los regalos con diferentes tipos de materiales pero de buena calidad con los mejores colores llamativos para que los clientes les pueda interesar, pero adecuado a cada fecha especial. Me gustaría empezar a elaborar mis diseños para ir exhibiéndolos en el local donde pueda poner mi negocio para que así las personas se vayan dando cuenta de mis diseños que ofreceré.

Mediano plazo: Poder distribuir mis productos dentro del local con los mejores diseños y con el material de calidad.

Largo plazo: exhibir mis diseños a las redes sociales, con la mejor calidad y con los mejores precios accesibles. Es decir empezar a crear mi negocio en línea para que posteriormente pueda empezar a distribuir mis regalos a otros lugares.

1._ PRODUCTOS: ¿Qué características les gustaría encontrar en mi producto?

Les gustaría que mis productos estén elaborados a base de materiales de buena calidad con colores muy llamativos, así también con figuras ilustrativas.

2._ PRECIO: ¿Cuál es el costo que mis clientes estarían dispuestos a pagar? Y ¿Cuál es el costo con el que voy a competir?

El costo que les gustaría pagar es de un buen precio, para que así ellos puedan adquirirlo y así también se encontraran regalos a partir de 50 pesos en adelante dependiendo de la economía de cada persona.

Con los costos que voy a compartir serán precios muy accesibles para todas las personas dependiendo de la economía de las personas y empezar desde 50 pesos en adelante, pero con materiales muy adecuados para cada ocasión.

3._ PLAZA: lugar donde voy a vender mi producto, canales de distribución

4._ PROMOCION: En donde voy a dar a conocer mi negocio

- 1- ¿Le gusta regalar detallitos en una fecha especial?
- 2- ¿Les gustaría una tienda de regalos?
- 3- Al tener una tienda de regalos dentro del pueblo ¿Qué esperan del negocio de regalos?
- 4- ¿Qué tipos de diseños de regalos les gustaría que se pusiera exhibir?
- 5- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada regalo?
- 6- ¿A quiénes serían dedicados los regalos?
- 7- ¿En que lugar le gustaría que se ubique el negocio?
- 8- Dependiendo de la calidad de los materiales que se utilice ¿estaría dispuesto a recomendar el negocio?
- 9- ¿Aceptaría las entregas a domicilio?
- 10- ¿le gustaría una tienda en línea?

DELIMITACION DEL MERCADO

ASPECTO	CARACTERISTICAS DE CLIENTE POTENCIAL
EDAD	13- 50 Años
SEXO	Hombres y Mujeres sin distinción alguna.
ESTADO CIVIL	Solteros y casados sin distinción alguna.
INGRESOS	Los promedios a los cuales quiero llegar son de \$60,000. mensuales
OCUPACION	Estudiantes y trabajadores
ESTILO DE VIDA	Libre

INSUMOS	PRECIOS	MAQUINAS	PRECIOS
Papel corrugado	\$30	Tijeras	\$10
Foami	\$4	Pistolas de silicon	\$30
listones	\$14	Cuter	\$15
Cajas de madera 30x10 cm	\$23	Grapadoras	\$50
Silicones de barras	\$4	Perforadoras	\$45
Silicones de liquido	\$20	Cintas adhesivas	\$20
Hojas de colores	\$1		
Unisel cuadrado	\$35		
Unisel en bola	\$26		
pinturas	\$9		