



Nombre de la alumna: López López
Carmela

Nombre del profesor: Lic.: Laura
Verónica Montoya Pérez

Nombre del trabajo: Examen “trabajo
final”.

Materia: taller del emprendedor

Grado: 9vo Cuatrimestre

Grupo: “A”

Ocosingo, Chiapas a 8 de julio de 2021

1er TRABAJO

| NEGOCIOS | CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO. | CLIENTES POTENCIALES. |
|----------------------------------|---|--|
| COMEDOR FAMILIAR | El comedor le ofrece riquísimos antojitos, brindando buena higiene y de calidad. Ubicado en Ocosingo Chiapas | El comedor familiar hace la invitación a todo público a probar los riquísimos antojitos a buen precio. |
| COMPRA Y VENTA DE GANADOS | Las vacas son de buena calidad, bien alimentada y sana, y son para buenos beneficios. | Va dirigido a socios en reproducción de ganados. Y en la compra y venta de res para carnicerías. |
| TIENDA DE ROPAS | Ropas atractivas, hermosas y profesionales, modas y tendencias para cada temporada, les ofrece la dueña de la tienda y que son atendidos por los empleados, la tienda se encuentra en Ocosingo Chiapas. | Va dirigido a todo Publico en general. |

2DO TRABAJO

NOMBRE: ROPAS MARICARMEN “la viña de dios”.

Maricarmen porque el nombre que lleva bueno el nombre que le puse a mi tienda o empresa, es que representa un personaje romántico lo cual es una líder y que tiene admiradores y el personaje de Maricarmen es dulce y agradable por eso quiero que

mis clientes o compradores de mis prendas demuestran la dulzura y romántico/ca que se vean con la prenda que lleven puestas de la tienda de ROPAS MARICARMEN “la viña de dios”

MODELO DE NEGOCIO: mi tienda está a los servicios de todo público, donde se encuentra todo tipo de prendas de vestir, lo cual cuenta con vestidores, energía eléctrica, caja, al igual ofrece los servicios de transporte público, compras en línea y entregas a domicilio siempre y cuando las compras sea en el lugar que se encuentra la tienda.

Justificación de la empresa: las ropas que ofrece Maricarmen son marcas originales, lo cual cada prenda los hará lucir elegante y únicos, cada prenda contendrá marcas originales lo cual las prendas no se despintan y satisfacen a quienes lo usen ya sea en eventos o de uso personal y lo cual tengan un look único y original.

Análisis FODA:

Fortaleza:

- Tener conocimiento de que tipo de prendas son
- Los empleados ofrecen con amabilidad las prendas
- Los empleados están bien coordinados en cada servicio.
- Se ofrece las prendas con calidad

Oportunidades:

- Los clientes o compradores usualmente compran prendas de vestir originales.
- Los precios varían en cada prenda
- El uso de la tecnología es una satisfacción para los compradores

Debilidades:

- Contratar con más de 5 empleados que ofrezcan los servicios las 8 horas del día
- Necesidad de capacitar a los empleados

Amenazas:

- Las prendas originales pueden ser pirateadas en otras tiendas en las que ofrecen prendas originales
- No tener ventas si los empleados no ofrecen la prenda como se debe
- Que la empresa no genere ganancias

Misión de la empresa: la misión que genera mi empresa es que satisfice a los clientes o compradores quienes requieran de la prenda con el hecho de que haya sido atendido amablemente lo cual mi objetivo es generar buenas ganancias en mi venta de ropas, y que las personas que adquieran la prenda sean de su agrado.

Visión de la empresa: mi visión es que en el futuro ponga en pie mi empresa, comenzado desde abajo y lograr poco a poco para poder generar ganancias y hacer que mi empresa crezca y así tener empleados que brinden los servicios de mi tienda.

Objetivos de la empresa: corto, mediana o largo plazo.

Corto plazo: buscar el lugar y contar con economía para poder comenzar desde bajo la empresa y ver quien promueve prendas originales

Mediano plazo: generar buenas ganancias, con lo poco que se tenga en venta

Largo plazo: invertir las ganancias para poder mejorar la empresa, y distribuir la empresa en diferentes lugares, dar servicios de transportes públicos que se cuenten con al menos dos transportes dependiendo de las ganancias que se obtengan y así poder generar más ganancias la diferencia de otras tiendas de ropas es que no brindan servicios de transportes y yo quiero que mi empresa brinde esos servicios, siempre y cuando, sea posible.

3ER TRABAJO

LOGOTIPO.



Le puse este logo a mi empresa por que muestra ser llamativo, le puse un racimo de uva lo cual es significado de “la viña de dios” lo cual significa se emplea para indicar que, en este mundo, hay personas de cualquier condición y naturaleza. y en el fondo puse las prendas en venta.

NOMBRE DE LA EMPRESA: ROPAS MARICARMEN “LA VIÑA DE DIOS”.

SIGNIFICADO DEL NOMBRE: El nombre es un significado de creencia religiosa en la cual MARI, que el nombre es MARIA lo cual pertenece el nombre de mi hermana menor cuyo significado, es “llena de gracia” y Carmen es mi nombre lo cual el significado es “la viña de dios”, le puse esto nombre a mi empresa por que ambos nombres son de origen hebreo lo cual este personaje, muestra ser una mujer fuerte y luchadora y que al igual es una persona sociable, líder, y muestra ser una mujer cariñosa y dulce, romántica y detallista.

MISIÓN DE LA EMPRESA: la misión que genera mi empresa es que satisfice a los clientes o compradores quienes requieran de la prenda con el hecho de que haya sido atendido amablemente lo cual mi objetivo es generar buenas ganancias en mi venta de ropas, y que las personas que adquieran la prenda sean de su agrado.

VISIÓN DE LA EMPRESA: mi visión es que en el futuro ponga en pie mi empresa, comenzado desde abajo y lograr poco a poco para poder generar ganancias y hacer que mi empresa crezca y así tener empleados que brinden los servicios de mi tienda.

MODELO DE NEGOCIO: mi tienda está a los servicios de todo público, donde se encuentra todo tipo de prendas de vestir, lo cual cuenta con vestidores, energía eléctrica, caja, al igual ofrece los servicios de transporte público, compras en línea y entregas a domicilio siempre y cuando las compras sea en el lugar que se encuentra la tienda. Y que esta ubicado en el barrio centro, en Ocosingo Chiapas.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA: el por qué elegí esta empresa esto podría traerme buenos beneficios como tanto a mí a mis clientes por que ofreceré ropas originales y de buena calidad y de todo tipo de modas por ejemplo estos tipos de modas ya que en Ocosingo casi no saben muy bien cómo combinar estilos o look y yo quiero tener a la venta ropas con los estilos como Boho, clásico, romántico, sporty, preppy, grunge, minimalista, urban-chic, fashion, hipster. Que casi en Ocosingo desconocen de estos tipos de modas que pocos usan estos estilos y que para en un futuro el lugar de Ocosingo vean a hombres y mujeres adaptándose a las modas de cada temporada. Al igual tener a la venta ropa deportiva, ropa de etiqueta o formal, ropa informal, de trabajo, ropa para mujeres embarazadas, uniformes.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA: CORTO, MEDIANA O LARGO PLAZO.

Corto plazo: buscar el lugar y contar con economía para poder comenzar desde bajo la empresa y ver quien promueve prendas originales y para poder comenzar necesito de 2 a 3 años para levantar mi empresa

Mediano plazo: generar buenas ganancias, con lo poco que se tenga en venta, esto seria en un tiempo de 2 a 3 años.

Largo plazo: invertir las ganancias para poder mejorar la empresa, y distribuir la empresa en diferentes lugares, dar servicios de transportes públicos que se cuenten con al menos dos transportes dependiendo de las ganancias que se obtengan y así

poder generar más ganancias la diferencia de otras tiendas de ropas es que no brindan servicios de transportes y yo quiero que mi empresa brinde esos servicios, siempre y cuando, sea posible. Esto lo lograría en 5 o 6 años dependiente la venta de mi empresa.

| ANÁLISIS FODA | |
|----------------------|---|
| FORTALEZA | <ul style="list-style-type: none"> • Tener conocimiento de que tipo de prendas son • Los empleados ofrecen con amabilidad las prendas • Los empleados están bien coordinados en cada servicio. • Se ofrece las prendas con calidad |
| OPORTUNIDADES | <ul style="list-style-type: none"> • Los clientes o compradores usualmente compran prendas de vestir originales. • Los precios varían en cada prenda • El uso de la tecnología es una satisfacción para los compradores |
| DEBILIDADES | <ul style="list-style-type: none"> • Contratar con más de 5 empleados que ofrezcan los servicios las 8 horas del día • Necesidad de capacitar a los empleados |
| AMENAZAS | <ul style="list-style-type: none"> • Las prendas originales pueden ser pirateadas en otras tiendas en las que ofrecen prendas originales • No tener ventas si los empleados no ofrecen la prenda como se debe • Que la empresa no genere ganancias |

4TO TRABAJO

| DELIMITACION DEL MERCADO | |
|--------------------------|---|
| ASPECTO | CARACTERISTICAS DE CLIENTE POTENCIAL |
| EDAD | 15- 45 Años |
| SEXO | Hombres y Mujeres sin distinción alguna. |
| ESTADO CIVIL | 60% Solteros y 40% Casados. |
| INGRESOS | Los promedios a los cuales quiero llegar son de \$20,000. mensuales |
| OCUPACION | Estudiantes, trabajadores y amas de casa |
| ESTILO DE VIDA | Libre |

5TO TRABAJO

PREGUNTAS, LAS 4 P`S

PRODUCTO

¿Qué necesidades tiene de comprar las ropas?

- A) Por el estilo
- B) Cambio de look
- C) Por lucir bien

¿De los productos en venta ¿Cuáles son su agrado para usted como comprador?

- A) Colores
- B) Dibujos
- C) O marca de la prenda

¿Cuáles son las necesidades o deseos que el producto y servicio debe satisfacer a mi cliente?

- a) Originalidad
- b) Marca
- c) colores

¿Cuáles son las funciones que debo desarrollar para que mis clientes encuentren lo que están buscando?

- a) Diseño
- b) Ciclo de vida
- c) Nuevos lanzamientos

¿Cómo, cuándo y dónde lo usará mi cliente?

- a) Eventos
- b) Fiestas
- c) Convivios
- d) Graduacion
- e) Bodas

¿Qué nombre tiene el producto?

El nombre va dependiendo de cada una de las prendas

¿Cuál es la marca?

la marca de cada prenda va dependiendo

¿Cómo se diferencia de otros productos y servicios ya existentes en el mercado?

las diferencias de cada prenda van dependiendo de cómo son los tipos de tela.

PRECIO

¿Cuál es el valor de mi producto o servicio para mi comprador?

- a) Precio \$200 a \$400
- b) Servicio energía eléctrica
- c) Vestidor
- d) Caja

¿Cuáles son el rango de precio para mis productos y servicios en cada área de distribución?

De \$200 a \$500

¿Cuál es el comportamiento del cliente en relación al precio?

Bueno, excelente

¿Cuánto está dispuesto a pagar por lo que ofreces?

De \$200 y \$400

¿Cuál es el límite de precio?

\$200

PLAZA

¿Dónde suele el público buscar mis productos y servicios?

Volantes, periódicos, redes sociales.

¿Cómo tu empresa puede ingresar a los mejores y más efectivos canales de distribución?

Redes sociales

PROMOCION

¿Cuándo y dónde puedo transmitir, de forma efectiva, mis mensajes de marketing acerca de mi negocio o mi público objetivo?

Radio, redes sociales

¿Cuáles son los mejores canales para ofrecer la promoción que ofrezco?

radio, internet, impresos.

¿Cuál debe ser el calendario para aprovechar las oportunidades y aumentar mis ventas y promociones?

Aprovechar las ventas en meses festivos, como el mes de diciembre.

6TO TRABAJO

| | | |
|---|---|----------|
| REQUERIMIENTOS PARA LA TIENDA DE ROPA: | 8 PIEZAS DE PERCHERO | \$18,170 |
| | 12 MANIQUES EXHIBIDOR | \$4,000 |
| | 8 MANIQUES DE CUERPO COMPLETO | \$6,320 |
| | 3 RAQUET REDONDO | \$7,000 |
| | 3 ESPEJOS | \$ 3,500 |
| | CAJA REGISTRADORA Y SISTEMA DE PUNTO DE VENTA | \$6,499 |
| | GANCHOS DE ROPA | \$800 |
| | BOLSAS DE ROPA | \$2000 |
| | GANCHO EXHIBIDOR | \$1,200 |
| | INTERNET | \$375 |
| | ACCESORIOS PARA EQUIPAR LA TIENDA | \$10,000 |
| Total: | | \$60,000 |