

Nombre del alumno:

- Pablo Einer Sántiz Ruíz
- Ana Guadalupe Del Ángel Vázquez
- Ángel de Jesús Trujillo Morales

Nombre del profesor: Lic. Laura Verónica Montoya Pérez

Nombre del trabajo: Mi empresa

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9no. Cuatrimestre

Grupo: A

Ocosingo, Chiapas a 15 de junio de 2021
MI EMPRESA

NOMBRE: “El Guerrerense”, este nombre fue elegido debido a que la procedencia del producto corresponde al estado de Guerrero, atribuyéndole una identidad.

MODELO DE NEGOCIO: Consiste en tres personas que elaboran mezcales a base de extractos naturales, los cuales están inspirados en la cultura de Guerrero, estos van dirigidos a las personas que gusten deleitar de un mezcal tradicional. El producto se dará a conocer por medio de redes sociales (como Facebook e Instagram), asimismo, se pretende distribuirlo en restaurantes y bares. La relación con los clientes será de forma directa, ya que ellos podrán ponerse en contacto con nosotros, e indirecta, pues podrán adquirirlos en algún punto de venta. Se obtuvo un ingreso de dinero propio, sirviendo como una primera inversión. Los recursos clave para la elaboración de este producto, sería mezcal puro, frutas, envases y complementos.

JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA: Este tipo de empresa fue seleccionado debido a que se buscaba algo innovador, poco competente y llamativo. Mas que una necesidad se pretende brindar una opción más de bebida, pero dándole un sentido tradicional.

LOGOTIPO:



JUSTIFICACIÓN DE LOGOTIPO Y COLORES:

El diseño del logo del producto lleva consigo un jaguar, el cual fue seleccionado debido a que es un animal representativo del estado de Guerrero, así como de Chiapas, logrando dar una primera impresión de la combinación de ambas culturas. Los colores negro y dorado, fueron elegidos debido a la elegancia que representan en su asociación.

ANÁLISIS FODA:

FORTALEZAS Trabajo en equipo, motivación, comunicación, variedad de productos, conocimiento del mercado, poca competencia.	OPORTUNIDADES Materias primas accesibles, centros de distribución, medios de publicidad, desarrollo de sabores nuevos, innovación.
DEBILIDADES Estabilidad económica, costo de la materia prima, poco consumo y conocimiento del producto (mezcal).	AMENAZAS Creación de negocios que tengan la misma finalidad, pandemia, mayor consumo de otras bebidas.

MISIÓN: Deleitar a cada uno de nuestros consumidores con nuestros sabores y garantizar la mejor calidad, ofreciendo productos únicos en la región.

VISIÓN: Ser una de las empresas más reconocidas a nivel estatal y obtener mejores ventas a nivel local.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA:

- Corto plazo: Dar a conocer el producto y lograr una producción estable, manteniendo ventas, con ayuda de la distribución en restaurantes y bares.
- Mediano plazo: Incrementar las ventas y la producción de la empresa.

- Largo plazo: Crear una marca reconocida y expandir los puntos de distribución por el estado de Chiapas.

PRODUCTOS O SERVICIOS DE LA EMPRESA:

El producto por ofrecer será mezcal en diferentes presentaciones, tales como mezcal natural, mezcal “trópico”, “mezcaleche” y mezcal “furia”. Se espera que a largo plazo halla la creación den nuevas presentaciones.

VALORES: Calidad, pasión, honestidad, respeto, trabajo en equipo, comunicación, responsabilidad, solidaridad, igualdad.