



PASIÓN POR EDUCAR

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

NOMBRE DE LA ALUMNA: ALICIA DEL CARMEN PÉREZ HERNÁNDEZ.

LICENCIATURA: CONTADURÍA PÚBLICA.

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC MALAQUIAS GARCIA PEREZ.

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

TEMA: PROYECTO DE UNA IDEA DE NEGOCIO

PASIÓN POR EDUCAR

CUATRIMESTRE: 9NO

MATRICULA: 409418926

FECHA: 11 / 07 /2021

CIUDAD: OCOSINGO CHIAPAS.

CONTENIDO

Introducción.....	3
Actividad 1: ideas de negocio.....	5
Elementos de los modelos de negocio.....	6
Justificación de la empresa	8
Propuesta de valor	9
Nombre de la empresa	10
Descripción de la empresa.....	11
Ubicación y tamaño de la empresa	11
Creación de análisis FODA tiendas de ropas.....	12
Tabla 1	12
Misión.....	12
Visión de la empresa productos y servicios.....	12
Objetivo de la empresa	13
Bibliografía	14

Introducción

Se hace una breve descripción en el desarrollo del tema en la cual se va a tratar la idea de negocio que por lo general se basa en una micro empresa que influirá en el entorno en un futuro se pretende alcanzar nuevos propósitos más adelante de una ventaja competitiva con las demás negocios, ya que hoy en día se abren muchas empresas de ventas, por el bien de la sociedad a través de las demandas que se ven solicitadas, incluso por la pandemia se hizo más viral la redes sociales de las compras en línea en las grandes empresas, ellos tienen páginas de pedidos, se necesita ganar más para crecer las empresas y no generar perdidas en estos tiempos han sido de mayor riesgos y dificultades.

Los elementos presentados de cada actividad de ventas para ofrecer al cliente es algo muy significativo e importante, porque sin cliente no se obtiene los objetivos que se pretende llegar, antes de iniciar un negocio es necesario realizar investigaciones en el ámbito del entorno con las personas que se tienen contacto para pedir sus opiniones , con el fin de emprender algo nuevo y no sea algo desagradable, por tales razones es mejor tener en cuenta que se debe cumplir las responsabilidades y satisfacer todas las necesidades, tener ética cuando se pone en contactos con personas nuevas, mostrar un buen desempeño de trabajo así como relación en lo laboral.

El negocio se justifica que las prendas a ofrecer son traídas en un lugar donde se compran ropas de calidad y en cantidades porque cada día puede venderse una cierta o mínima cantidad en eso se ve la generación de gastos en pasajes de los viajes que se hacen.

También se basan con el gusto de las personas porque no es comprar porque uno le gusto o le agrado por su cuenta sino tomar la opinión de los demás, que generen un punto de vista muy importante para atraer más cliente y obtener las ganancias y no caer en perdidas tan fácilmente que puede ocasionar graves problemas.

Lo propuesto es que la marca y calidad sean favorables cómodos los usos de ropas por las personas y que persigan al negocio, haciendo viral en las noticias, por la suficiencia de buenas condiciones de ropas entregadas, para que haya mas demandas, en eso se gana los clientes por la forma y trata de los empleados aun así sea una mini mediana y grandes empresas debe haber ciertas condiciones que debe caracterizar a ser cumplidas para

justificar las actitudes que demuestra la atención en cuanto a los enlaces que tiene cada integrante del grupo.

La mayor parte de la empresa buscan un lugar para tener buenas ubicaciones de su negocio a emprender porque se basa mucho a la seguridad de las personas y donde este al público se sienta seguro, porque una empresa que se funda en un lugar donde no hay personas no se venden a la misma cantidad con los que han sabido establecerse en un buen lugar que uno lo necesita, por eso es muy importante que se vea muy bien el establecimiento de estas ventas para no generar problemas más después y tener pérdidas.

En el análisis que se han realizados siempre pasa que hay dificultades que se presentan cuando no se lleva un buen manejo o cuando falta algo por aportar en las estrategias mas buscadas sen enfrentan a obstáculos que en realidad puede ser uno de los retos, pero igual cada cosa que pasa se supera según como se vaya ejecutando y haciendo la función del trabajo, existen fortaleza si para mejorar, pero no pasa seguido, sino que también hay amenazas que afectan en el negocio o no son favorables.

Actividad 1: ideas de negocio

Desarrollo

La idea consta de una tienda de ropas de sexos femenino, en la cual se necesita establecer para gestionar y administrar, ya que requiere de herramientas y procesos de trabajo que ayuden a la empresa a potenciar con la finalidad de tener éxito para ello es necesario ver la integración de canales de venta ¿cómo y dónde se va a vender los productos? En este caso sería una tienda física donde el cliente le permita tener la facilidad de comprar prendas de su agrado con un buen precio o a futuros clientes potenciales que aún están conociendo sobre el negocio.

Es importante que el establecimiento de dicho negocio se vea que sea un buen lugar, en este caso, deberá hacerse un estudio de mercado, para ver la necesidad de las personas si es conveniente o no y las marcas más buscadas, tallas y colores de acuerdo a los requisitos obtenidos de los resultados de la investigación se basara el negocio, claro que tiene que ser un lugar céntrico y que este al público, para que los clientes no tengan que caminar mucho en caso de compras y no sea muy peligroso el lugar donde este se apertura.

Esto se proyecta que tiene ventajas y desventajas sobre las ventas de productos a ofrecer se refiere a que según la calidad en marcas que se venden, así el cumplimiento de entregas a tiempo de los productos de cada cliente cuando lo solicita, entonces se muestra de esta forma si hay o no hay eficiencia en productividad que presenta la empresa, ya que en casos puede ser un riesgo o dificultad que se enfrenta, para eso es necesario que se le de solución inmediata de todas aquellas complicaciones que se vayan generando.

Para este negocio se necesita una buena cantidad para invertir siempre y cuando esté al alcance de las necesidades de los clientes para obtener las ganancias así mismo generar más ingresos conforme va pasando los meses se recaudaran una cierta cantidad de dinero poco a poco, va incrementando las ganancias, pero igual según la atención que brinda la empresa le llevan a un alto crecimiento y desarrollar fácilmente.

Si el negocio también le vende a sus clientes debe mostrar calidad de sus prendas a vender en las compras dar descuentos rebajas y convencerlos, hasta lograr que se animen a

comprar, para eso se debe buscar estrategias de negocio con el propósito de aumentar la producción, enseguida hacer un buen mejoramiento, bien se sabe que todas las personas tienen diferentes formas y prendas de vestir que venden porque las demandas son muchas, con más razón se pide cuando las personas se sienten cómodos por los modelos que se ofrecen, por eso importante analizar que las prendas de vestir sean del gusto en cuanto a los colores por temporadas del año y la calidad de ropas.

Para eso es necesario la empresa que tenga en cuenta las estrategias de ventas donde piden también a los empleados se incluyan porque es parte de su labor en el negocio, en cuanto en la toma de decisiones juntos en equipo dan su opinión o idea con base a su punto de vista cuando venden, para emprender mejor debe haber buena organización en el trabajo para que sea de éxito la información y los objetivos que se pretenden lograr.

Se ven algunos clientes que no les favorecen el gusto de las prendas a ofrecer y no es cuestión de desesperarse porque son parte de lo laboral, cuando las demandas son consecuentes se debe aprovechar las ventas al máximo, la oportunidad debe ser una fuente de inicio para una nueva técnica de negocio que favorece y le da una ventaja competitiva con otros micronegocios que estén a su entorno.

Elementos de los modelos de negocio.

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

Es un cliente que aún no genera ingreso en la empresa ya que en un futuro puede ser un comprador consumidor o usuario del producto en venta, esto se determina también en el interés que demuestra para convertirse en cliente real.

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

Si porque la empresa necesita de capital y generar más ganancias, tiene que comprender a su cliente, además para convencerlo a comprar debe generar curiosidades donde debe estar bien especificado los servicios marcas a ofrecer que diferencian las competencias. Explicar como el producto mejora su situación, resolver problemas, satisfacer las necesidades y los beneficios que generan en el negocio, para el cliente, se le muestra las mejores opciones por lo que debe elegir el producto de las demás competencias.

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

La puntualidad en la entrega de un producto en tiempo y forma, la calidad del producto de usos a comparación a los demás proveedores, la rapidez que debe haber en la etapa de negocio. Imágenes de buenas marcas que le conviene a los clientes, que tenga un valor real para ellos.

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

Se debe realizar una investigación actual de la empresa para ver en qué situación se encuentra y sus necesidades que hace falta para identificar aquellas oportunidades a aplicar en una estrategia de mejora, una vez que se identifiquen las áreas que se vayan a trabajar se inicia con hacer plan de objetivos para un futuro que se debe hacer con el fin de incrementar, deben alcanzar metas y logros que se proponen, involucrando todos los equipos de trabajo que tengan la capacidad de tomar decisiones, ayudar a la participación con la intención de tener éxito en el proyecto e Implementando cambios de mejorar.

5.-¿Con qué recursos se cuenta y cuáles es necesario conseguir?

Los recursos económicos es la parte fundamental para emprender un negocio en la cual es necesario poner en marcha la idea así ira funcionando con más rapidez, tener conocimiento sobre las responsabilidades dificultades que surgirán en el proceso de las actividades a realizar, al igual el asesoramiento es bueno que se reciba para no tener detalles ni dudas al momento de realizar las actividades, al igual tener presente los materiales que se utilizaran para ejecutar el trabajo.

6.-¿Hasta dónde se quiere llegar con este proyecto (futuro esperado de la empresa)?

Emprender la empresa para obtener ganancias y que se desarrolle donde vaya con más crecimiento el negocio así tener más capital para abrir otras sucursales.

7.-¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

La empresa obtiene ganancias por estrategias competitivas con la aportación del empleado que le ayuda al desarrollo y crecimiento en la empresa, la innovación constante de las informaciones que se actualizan por vender, la calidad de trabajos y prendas a ofrecer.

Justificación de la empresa

La mercancía a vender se traslada de un estado a otro para que llegue a su destino sin ninguna incumbencia que se acomoden en buen estado, se trasladan por bultos para eso en el local debe haber muebles para que pueda acomodarse las ropas el espacio de la mercancía no debe estar húmedo, evitar que se manches para no causar daños y pérdidas de mercancía que se han comprado.

Según el modelo de ropas que se compran deberá ser de preferencia para los clientes, algo que sea de su agrado, se han visto en los mercados que hay ropas que la gente no le llama la atención ya sea por el color o prenda de vestir, pero también algunos son más buscados por lo mismo que las fábricas cada vez lanzan modelos diferentes que salen a la moda por temporadas tienen que ver el clima de la ciudad, por ejemplo en primavera buscan colores más bajos y en invierno ropas con colores más fuertes por el tipo de clima que varía.

Al comprar las prendas tiene que ser por mayoreo que vienen por bultos, en ello gastan en pasaje de idas y vueltas a una cierta cantidad, que les cobran para trasladarlo hasta el almacén, entonces cuando llegan a su destino los empleados se encargan de clasificarlos por modelos y sacarlo a la venta.

El servicio que brindan los empleados es ayudar a su cliente a elegir las ropas de vestir así pueda sentirse en confianza y a gusto para tener buena relación en el negocio sin quejas, al igual forma pedir sugerencias de mejora en cuanto a la calidad de atención responsabilidad de un empleado, nunca debe faltarle al respeto a los compradores al contrario motivarles para la próxima vez que quiera comprar alguna de los modelos, con tal de cumplir la necesidad de las personas, para que se vea el desempeño e interés de complacerlos a su gusto y estilo.

Cada cliente tiene diferentes preferencias, por eso se deberá ver el tipo de ropa que se venderá, no decidir por sí mismo el tipo de ropa con los gustos personales, porque esta es la principal razón por la que la mayoría de los negocios de moda fracasan, por no saber buscar las modas adecuadas de los clientes que le favorecen.

Muchas tiendas tiene dificultad de ventas porque no ofrecen los productos que los clientes locales quieren y necesitan, en este caso es cuando la empresa no genera sus ganancias

por lo que no saben los estilos de modas que usan las personas es importantes pedir la opinión de los clientes cuando compren o demanden prendas que le será útil y les beneficien aunque sea una ropa cómoda que compadezca con lo que busca, si no salen buenos las marcas en otras ocasiones no volverán a solicitarlo, ni comprarlos, por tal razón al comprar se le da la opción de cambiarlos si no es de su gusto a un lapso de 15 días para la devolución.

Propuesta de valor

Tiendas de ropa

El estilo de la sociedad de esta ciudad es muy agradable, por lo tanto se hacen pedidos en los diferentes partes del país ya que las prendas son fabricados en distintos lugares y por su calidad varían el precio según las telas que se utilizan, se clasifican por gustos de las personas, por la marcas, algunos les gusta más las ropas sencillas y de bajos precios, porque la mayor parte viven personas en las zonas rurales, pocos son las que están en las zonas urbanas, ya que ahí si cambian las diferentes formas de vestir.

Para la eso deberá hacerse una publicidad en las redes sociales para encontrar más clientes en internet y mostrar los modelos en ventas esto engloba las diferentes partes cuando es una empresa más grande, inclusive los que venden ropas en línea ofrecen sus productos por catálogos o revistas en algunas cuantas personales hacen pedidos distantes, ya que los pagos son por transferencia electrónica , tienen que ser personas confiables a quien los envíen a su domicilio.

Nombre de la empresa

Tienda de ropa Karencita de calidad

Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	total
Tienda 1	Venta de ropas de calidad	karencita	“	“	Eficiente , capacidad	Independiente	10

Descripción de la empresa

Tipo de empresa

Comercial: compra y venta de producto determinado.

Esta se basa a una micro empresa, su función es la compra y venta de ropas que se transportan de un lugar a otro para vender los diferentes modelos que la gente lo solicite, se surten mercancías según la cantidad de ventas a la semana o cada 15 días mientras se van haciendo los cálculos de las compras a menudeo para ver la cantidad vendidas, así solicitarlas por mayoreo en cantidades mayores.

Ubicación y tamaño de la empresa

Ubicación: se ubicara en un lugar con más acceso a personas que corran menos riesgo de seguridad y por el bien del negocio, a conseguir más clientes que compren prendas de vestir de su mayor agrado y comodidad de ropas de calidad en buenas marcas. Las ubicaciones quedaran por el caballo negro a una cuadra del mercado y el tianguis campesino Ocosingo Chiapas la calle que va rumbo a Aurrera Barrio Candelaria, Ocosingo, ubicado en Chiapas.

En Barrio Candelaria operan cerca de 830 establecimientos, que en conjunto emplean alrededor de 211, y la mayoría de estos establecimientos se dedican a Comercio minorista.

La colonia Barrio Candelaria es una localidad del municipio Ocosingo, en Chiapas, y abarca un área cercana a 17 hectáreas.

Tamaño: una micro empresa de tres o 4 empleados que se encuentran trabajando, tienen más facilidad de contribuir con sus clientes, hacer eficiente su productividad, para seguir creando otras sucursales.

Creación de análisis FODA tiendas de ropas

Tabla 1

	Factores positivos	Factores negativos
Orientación interna	Fortalezas Resultados de ventas con buenas ganancias por temporadas. Venta de prendas baratas y sencillas.	Debilidades Falta de conocimiento del giro del negocio. Implementación de más estrategias.
Orientación externa	Oportunidades Aprovechar las demandas solicitadas Vender la cantidad de productos más solicitadas en temporadas. Ofrecer las mercancías en otros lugares.	Amenazas Solución a los problemas rápida Verificar el estado de las operaciones de cuentas por si hay perdidas.

Misión

Ser un emprendedor de ropas para la compra y venta de prendas en la compañía, ofrecer mercancías de calidad donde sea del agrado de los clientes comprometido a aportar las necesidades que reflejen hasta un punto de vista muy importante.

Visión de la empresa productos y servicios

Se deberá ofertar las ropas del negocio que existen diferentes colores para animar al cliente a comprar aquellos que ya llevan un buen tiempo dejando a un precio menor, guardar los recursos por si hay necesidad de invertir más, para la compra de mercancías, estar bajo la responsabilidad económica y control.

Objetivo de la empresa

Adquirir bienes, tener buenas ganancias que haga crecer más constantemente y superar el punto de equilibrio de lo propuesto en un futuro.

Atención de calidad

Empresa exitosa para conseguir bienes

Administrar las ganancias

Bibliografía

<https://www.caminofinancial.com/es/como-iniciar-un-negocio-exitoso-de-ropa/>

[google.com/search?q=fortalezas+de+un+negocio+de+tienda+de+ropa&aq=fortalezas+de+un+negocio+de+tiendas+de+ropa+&aqs=chrome.1.69i57j33i22i29i30.16567j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8](https://www.google.com/search?q=fortalezas+de+un+negocio+de+tienda+de+ropa&aq=chrome.1.69i57j33i22i29i30.16567j0j7&sourceid=chrome&ie=UTF-8)

<https://www.google.com/maps/place/Candelaria,+29950+Ocosingo,+Chis./data=!4m2!3m1!1s0x85f2ea714b36b089:0xb665bdcd3ff07829?sa=X&ved=2ahUKEwjL8d27pNvxAhUDd6wKHQsHBt8Q8gEwCnoB>