



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: 23 / 07 /2021

CIUDAD: OCOSINGO CHIAPAS.

Contenido	1
Introducción	3
Descripción del puesto.....	4
Actividad 1: ideas de negocio	5
Elementos de los modelos de negocio.....	6
Justificación de la empresa.....	8
Propuesta de valor de la tienda de ropa.....	9
Nombre de la empresa	12
Descripción de la empresa.....	13
Ubicación y tamaño de la empresa.....	13
Creación de análisis FODA tiendas de ropas.....	14
Amortizaciones	14
Misión	15
Visión de la empresa productos y servicios	15
Objetivo de la empresa	15
Resumen (orientación de negocio).	16
Elementos de organización. puntos (1,2,3).....	16
Descripción de puestos.....	17
Definición del puesto de trabajo.....	17
Realiza una estimación de costos de operación para tu propuesta de negocio, incluyendo materia prima, costo de sueldos, renta, mobiliarios, entre otros.....	18
Préstamo bancario que cubra el total del 100% de la inversión, tres instituciones bancarias que existen en Ocosingo.	19
Bibliografía.....	20

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 habido muchos 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 en la relación laboral.

El negocio se justifica en que las prendas a ofrecer son traídas en un lugar donde se compran ropas de calidad y en cantidades, ya que cada día puede venderse una cierta o mínima unidad, la cual genera de gastos en pasajes de los viajes que se hacen.

También se basan a la necesidad de las personas porque no es comprarlo por gusto sino del agrado y tomar la opinión de los demás, que generen su punto de vista que es muy importante también, para atraer más cliente y obtener las ganancias así no caer en perdidas tan fácilmente que puede ocasionar graves problemas.

Lo propuesto es que la marca sea de calidad, favorables, cómodos los usos de ropas por las personas para que así persigan al negocio, haciendo viral en las noticias, por la suficiencia de ropas en buenas condiciones entregadas, con el propósito de que haya más demandas, de esa forma se gana los clientes, según el trato de los empleados, ya sea una mini, mediana y grandes empresas debe haber ciertas condiciones que se caracterizara para ser cumplidas así justificar las actitudes de cada empleado.

La mayor parte de las empresas buscan un lugar para tener buenas ubicaciones de su negocio a emprender porque se basa mucho a la seguridad de las personas, donde este en vista del público y haya más ventas, porque una empresa que se funda en un lugar donde no hay personas no se venden 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 estos negocios para no generar problemas más después y tener pérdidas de capital.

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 más 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 que no son favorables.

En el apartado de resumen y orientación de negocios se han expresado otras maneras de trabajo en la cual ayuda a orientar ala empresa presentando estrategias de trabajo para un buen avance y elementos de la organización donde se procesan estudios del proyecto antes de iniciar con algo novedoso se necesita tener en cuanta diferentes necesidades.

Descripción del puesto se llevan a cabo una ejecución de funciones diferentes que se reúnen diferentes formas de trabajo, incluido las tablas prestamos que se vayan a realizar para emprender un negocio más adelante y las propuestas de negocio que se considera una suposición de algún modo es moderar lo que se realizará más adelante para hacerlos real y según la necesidad que surjan.

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 que el cliente le permita tener la facilidad de comprar prendas de su agrado a 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 como un buen lugar, en este caso, deberá hacerse un estudio de mercado, para ver la necesidad de las personas si es conveniente o no, las marcas más buscadas, tallas y colores de acuerdo a los requisitos obtenidos de los resultados de la investigación que se basara el negocio, claro que tiene que ser un lugar céntrico y que este en vista pública, 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 según la calidad de marcas que se venden, se basa también en el cumplimiento de entregas a tiempo de los productos de cada cliente cuando lo solicita, de esta forma se muestra si hay o no hay eficiencia en productividad que presenta la empresa, ya que en estos casos puede ser un riesgo o dificultad que puede llegar a enfrentar, para eso es necesario que se le de solución inmediata a 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 para que poco a poco, vaya incrementando las ganancias, pero igual según la atención que brinda la empresa puede superar un alto crecimiento.

Si se le vende al cliente unos productos, debe mostrarse la calidad de sus prendas a vender en las compras: por ejemplo dar descuentos rebajas y convencerlos, hasta lograr que se

animen a llevarlas, 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 ocupan diferentes formas y prendas de vestir. Entonces a través de eso se demandan más ropas que los hacen sentir cómodos por los modelos que se ofrecen, es importante analizar que las prendas de vestir les agrade hablándose de colores según las 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. Con el objeto de mejor emprendimiento debe haber buena organización en el trabajo para que sea de éxito la información y los objetivos que se pretenden lograr.

Pasa que algunos clientes no les favorecen las prendas que se ofrecen, pero 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 la siguiente técnica de negocio que favorece y le da una ventaja competitiva a 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 generan 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 despertar la curiosidad, donde estará especificando 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, también se debe 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, la innovación constante de las informaciones que se actualizan por vender, la calidad de trabajos y prendas a ofrecer.

Justificación de la empresa

En este caso se ha optado poner una tienda de ropas por lo mismo que en el centro de la ciudad se ve la necesidad de ventas de ropa, aunque haya muchos otros negocios, pero se implementara otra estrategia que sea competente, así poder vender en abundancia las ropas que se ofrecerán, serán ropas de calidad algo que la gente le guste y que sean los más usados según las marcas y modas de las telas.

Para ganar clientes de preferencia se busque o se trasladen ropas que mayormente la gente utiliza, incluso se podría hacer una promoción de algunas prendas para que se animen a comprarlas, así como la importancia de surtir la tienda evitar que quede vacías, porque se han visto casos como en los mercados donde hay ropas que la gente no les llama la atención, ya sea por el color o prenda de vestir aun así los venden, si se sigue esos pasos prácticamente no generan ningún beneficio y solo habrán perdidas, por eso se debe buscar, ropas que tanto como el dueño y cliente de la empresa les favorezca a ambos.

Hay que ver las demandas de ropas que son más buscadas por las personas, con base a eso se distingue los gustos ya que las fábricas cada vez lanzan más modelos diferentes que salen a la moda por temporadas, por ejemplo uno debe darse cuenta del clima de la ciudad, si es cálido obviamente la gente no va a poner sudaderas o chamarras en esos días sino una ropa ligera de colores más bajos así como en primavera y en invierno ropas con colores fuertes, por el tipo de clima que varía y hace frio entonces las preferencias de las personas o bien para mejorar se pueden hacer una serie de encuestas a cada cliente que compre para que de su punto de vista por lo más mínimo que sea es válido.

El servicio que brindan los empleados es ayudar a su cliente a elegir las ropas de vestir para que así pueda sentirse en confianza y a gusto teniendo buena relación sin quejas, de igual forma pedir sugerencias de mejora en cuanto a la calidad de los modelos, la atención personalizada que se le brinda al cliente en sus compras, bien se sabe que nunca se debe faltarle al respeto a los compradores mostrar, ni alzarle la voz o que los empleados se enojen cuando los hacen sacar muchas prendas, porque se han visto muchos casos en las tiendas de ropa que se ponen con esa actitud, eso hacen que pierden cliente a la próxima vez no se animan regresar a esa tienda, hasta para eso se necesita cuidar el comportamiento que se demuestra como persona, con tal de cumplir la necesidad para que se vea el interés generada en un cliente y no dejarlo solo para su elección.

Como se ve en los clientes cada uno tiene diferentes gustos, por eso se deberá ver el tipo de ropa que se venderá, y no es comprar por querer sino debe hacerse un estudio de mercado antes de iniciar ese negocio, cuando no se hace en este caso esta es la principal razón por la que la mayoría de los negocios fracasan, por lo mismo que no tienen idea de las preferencias o gustos personales y no los logran distinguir.

Propuesta de valor de la tienda de ropa

Precio

El precio de las ropas podrá variar, siempre y cuando sean del alcance de los clientes, por ejemplo se venderán diferentes tipos de blusas, faldas, pantalones, chamarras, sudaderas, etc., entre otras prendas de vestir que se utilizan básicamente, se iniciará así desde un principio luego poco a poco se irá viendo las demás necesidades y que se compren las más solicitadas con base a los colores que sean demandadas, estos tendrán el precio de un aproximado de 50 en adelante dependerá de los precios en mayoreo.

Calidad

La ropa será de buena marca e útil, cómodo para los clientes quienes le darán uso, esto es uno de los principales factores a tomar en cuenta antes de comprar se aprende a reconocer la calidad textil en la ropa ayuda a que las personas no gasten dinero de más en un producto que, al final, no cumplirá con las expectativas. Por eso es importante ver que las ropas estén en buen estado y no sean muy delgadas buscar las marcas adecuadas sin que el cliente se queje de las prendas de vestir o que la calidad le salió mal.

Posventa

Fidelizar a los clientes es más difícil porque se necesita más esfuerzo y acciones ya que es la parte más competitiva ganar clientes se debe reunir estrategias a través de las experiencias de compras para que sigan comprando las mercancías que se venden con la intención de mantener una relación duradera aun cuando se le cumplió la satisfacción de sus necesidades entonces la empresa siempre será recordada por su servicio.

Sin embargo deben generarle los clientes un beneficio y les salga bien las marcas, para que confíen en las ropas que se venden, algo comfortable que las haga lucir bien, para que

inviten a otras personas a optar por las prendas que se están ofreciendo, así como solicitar ropas en especial ya sea para un evento o fiestas familiares que las haga sentirse mejor.

Utilidad

Se dice que es el valor o ganancias del producto vendido, cuanto fue en total de ahí sale la utilidad, descontando el costo de los insumos y la depreciación, pagos a los factores contratados, tales como salarios de los empleados, intereses, arriendos y rentas del espacio por lo que se ocupó en un mes para vender las mercancías.



Publicidad por internet

El estilo de la sociedad de esta ciudad es muy agradable, por lo tanto se hacen pedidos o compras en algunos estados en especial como en Puebla que venden ropas a mayoreo a un menor precio, ya que las prendas son fabricadas directamente en ese lugar y por su calidad varían los precios 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 eso deberá hacerse una publicidad en las redes sociales para encontrar más clientes por internet y mostrar los modelos en ventas, inclusive los que venden ropas en línea ofrecen sus productos por catálogos o revistas algunas personas hacen pedidos a distancia,

ya que los pagos son por transferencia electrónica, en casos como esta tienen que ser personas confiables a quienes les venda para enviarlos a domicilio.

Nombre de la empresa

Tienda de ropa Karencita de calidad



Logotipo de la tienda de ropa

El logotipo es el primer símbolo o elemento gráfico que posibles clientes o consumidores relacionan con una empresa o producto. Les proporciona una primera impresión y, sin duda, debe ser buena. El objetivo del logotipo es conectar a la gente con la marca.

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 un aproximado de tres o 4 empleados que se encontraran trabajando en la cual tendrán 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	<p>Fortalezas</p> <p>Resultados de ventas con buenas ganancias por temporadas.</p> <p>Venta de prendas baratas y sencillas.</p>	<p>Debilidades</p> <p>Falta de conocimiento del giro del negocio.</p> <p>Implementación de más estrategias.</p>
Orientación externa	<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Aprovechar las demandas solicitadas• Vender la cantidad de productos más solicitadas en temporadas.• Ofrecer las mercancías en otros lugares.• Crecimiento del negocio• Temporadas altas de ventas.	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none">• Verificar el estado de las operaciones de cuentas por si hay perdidas.• Elevadas competencias• Aumento de precios de las mercancías.

Amortizaciones

Debilidades: encontrar la manera de como solventar dicho caso para poder aumentar las ganancias haciendo una serie de investigaciones con clientes y otras personas expertas a los negocios, conocer más a fondos las necesidades para satisfacerlas.

Reunir una serie de estrategias haciendo un análisis de cada uno de ellos si resultara en un futuro y sus beneficios que le dan al negocio, a través de la toma de decisiones que se realizan cuando algo está mal.

Amenazas : llevar bien el control de las operaciones para que todo esté en orden, sobre todo hacer bien las cuentas de los gastos y precios que se dan los productos a vender y mantener un punto de equilibrio a alcanzar.

Innovar para ver qué necesidad hay en cada cliente, renovar las informaciones antiguas a algo que de beneficios.

Si aumenta el precio de las mercancías ver la manera de encontrar solución o más bien cambiar el mercado de compra siempre y cuando se tenga un presupuesto de los viajes y compras de cuanto se gastan.

Misión

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

Visión de la empresa productos y servicios

La oferta de ropas en el negocio satisface la necesidad del cliente, buscando los mejores colores llamativos, prendas y modelos muy bonitos a la moda, para aquellos que compren se les dejara aun buen precio, buscando superar las expectativas, si compran en el local sus vestimentas hasta encontrar algo de su agrado, se le brindara una atención de calidad en caso contrario dejar sugerencias de mejora.

Objetivo de la empresa

Crear un negocio de tienda de ropas para adquirir bienes, tener buenas ganancias que haga crecer constantemente y demuestre ser una empresa exitosa en un futuro.

Resumen (orientación de negocio).

Cabe destacar que se hace una orientación al negocio en la cual va enfocada a la compra y venta de ropas detallando la necesidad de cada cliente como se a explicado en los apartados anteriores donde se hará una inversión máxima como de 400000 pesos para surtir la tienda, con forme las ganancias aumenten va creciendo el negocio así como surtir con más cantidades de ropas de diferentes marcas y colores, para poder obtener más capital, cubrir todo lo que se gastó en tanto a las compras y costos de viajes que se hicieron a su momento de traslado de las mercancías.

Se pretende buscar una serie de estrategia adecuada para que se vaya desarrollando y pueda ir creciendo poco a poco así no haya perdidas al final de las operaciones en lo que se invirtió, es decir llevar un control adecuado es lo primero que se debería de hacer e ir innovando las distintas actividades e informaciones que se recopilan con el propósito de cumplir los objetivos prolongados.

A continuación el establecimiento del negocio se ira verificando en un tiempo estimado donde se tomara ciertas decisiones y generar ideas de cómo llevar cabo el proceso de las ventas que se vayan a realizar, se supone que el emprendedor quiere ver el resultado de su inversión, entonces pondrá de su parte para enfocarse al negocio y ver la necesidad.

Elementos de organización. puntos (1,2,3)

Procesos operativos

Para un negocio se necesita un crecimiento constante por eso debe hacerse un estudio sobre los procesos de trabajos que se están ejecutando y la compra, venta de mercancías, para facilitar la toma de decisiones. Eliminar aquellas actividades que no aportan ningún valor y beneficio a la empresa, según su situación supervisar bien el área de ventas que no haya perdidas o algunas confusiones que atrae una dificultad de trabajo.

En dado caso que no se ve un avance o crecimiento, se hace una investigación si es por el establecimiento donde está, por la atención de clientes que se les brida o los precios están elevados, ya sea por la competencia puede causar problemas.

En la empresa deberá haber sistemas digitalizadas para controlar lo financiero de la organización en la cual esto puede llevar un largo proceso, así como en las actividades que se hacen va a depender del tiempo estimado, por ejemplo formar estrategias y seleccionar la adecuada, de un tiempo estimado de un mes o dos meses, según las ideas que se plantean y que tan a lo largo es el proceso de estrategias.

Descripción de puestos

En cada empleado según el tamaño del negocio si son 4 empleados, antes de iniciar tendrá que darle explicaciones de lo que va hacer, que trabajos se encargara, en fin sus funciones laborales, por ejemplo uno se encargara de hacer los conteos de las ventas al día, el otro de supervisar cada uno de sus compañeros de trabajo, en caso de alguna duda o aclaración se dirige a su compañero para pedir ayuda, ya sea en los precios, más cuando un empleado es nuevo y es su primer experiencia de trabajo, no es tan fácil que se grave los precios de las ropas a vender. Se elige como encargado de la tienda al más responsable que se vea y que tenga años de experiencia de trabajo ya que no cualquiera puede estar a cargo del negocio, porque cada quien tiene un comportamiento diferente y no se puede confiar en cualquier persona.

Definición del puesto de trabajo

Características físicas.

El empleado debe estar vestido de una manera formal, porque en cualquier empresa tiene ciertas condiciones y reglas que cumplir, ya que se vería mal que un trabajador se encuentre todo desarreglado o utiliza ropas inadecuadas en su puesto de trabajo, así como en las empresas se prohíben el uso de aretes en caso de hombres, en mujeres el uso de minifaldas o blusas descubiertas que no es adecuado para el puesto su labor que ocupa.

• Habilidades mentales.

El empleado debe ser apto de captar información que su cliente le indica y comprensivo en cuanto a la realización de actividades, tener flexibilidad y facilidad de palabras una persona que no tenga pena y tener desenvolvimiento hasta convencer un cliente, porque no es posible contratar alguien que no le capta fácilmente la información que se le brinda, o por emergencia de trabajos que se le pide y se le olvido pasar una información importante es una causa de problemas.

- **Preparación académica.**

En la mayoría de los negocios o empresas piden que tenga un estudio máximo el bachillerato o en algunos casos piden para secundaria con el propósito de ver si esta suficientemente preparado para poder ejecutar el puesto que se le está poniendo a su cargo y no generar tantas dificultades en su área laboral. O no precisamente tenga un estudio que sepa leer o contar, algunos pequeños negocios lo contratan hasta los que tienen la primaria, pero siempre y cuando se desempeñe y se vea el interés que tiene por trabajar.

- **Habilidades técnicas (uso de máquinas y herramientas).**

Si la empresa utiliza maquinas computadoras para vender los productos si sacan Ticket de los productos o se facturan es muy necesario que tenga suficiente conocimiento sobre la parte técnica, ya que sin eso no podrá ejecutar ese puesto sin antes practicarlo. De igual forma si hacen conteos en efectivo el patrón debe proporcionarle libretas hojas para hacer sus cuentas y que sepa calcular el empleado porque si llegan a haber perdidas debe ser justificado en donde se gastó, que se compró para que no salieran las cuentas exactas, así como al dar cambio, a veces se olvida y dan más de lo que se está cobrando.

- **Experiencia laboral.**

Lo primero es que un empleado debe tener experiencia laboral sobre su cargo a ejercitar en dado caso que no lo tenga entonces debe capacitarse para que no entre en ceros, como luego no sepa la función de su cargo y genere errores que afecte las ventas.

Realiza una estimación de costos de operación para tu propuesta de negocio, incluyendo materia prima, costo de sueldos, renta, mobiliarios, entre otros

COSTO DE OPERACIÓN DE LA EMPRESA "X"			
CANTIDAD	COSTOS	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1000	ROPAS	50	50000
4	SUELDOS DE EMPLEADOS	1500	6000
1	RENTA DEL ESPACIO	5000	5000
4	MOBILIARIO(SILLAS, MESAS)	200	800
2	EQUIPO, LIBRETAS, LAPICEROS, HOJAS BLANCAS	100	200
TOTAL			62000

Préstamo bancario que cubra el total del 100% de la inversión, tres instituciones bancarias que existen en Ocosingo.

ELEMENTOS FINANCIEROS DEL 100% DE INVERSIÓN					
FUENTE FINANCIERA	MONTO OFRECIDO (MXN)	TASA DE INTERÉS MENSUAL	PLAZO (MESES)	PLAZO FORZOSO	SERVICIOS FINANCIEROS
BANAMEX	\$35,250	4%	5	SI	SI
BANCO AZTECA	\$40,000	4.25%	12	SI	SI
BANCOPPEL	\$30,000	5%	24	SI	NO

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=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>

<https://www.playerasmark.com/calidad-textil-en-las-prendas-sabes-como-reconocerla/>

<https://www.salesforce.com/mx/blog/2018/3/Postventa-que-es-y-como-hacer.html>

<https://www.dfconsultores.com.uy/novedades/22-que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio.html>

<https://destinonegocio.com/mx/economia-mx/aprende-a-calculiar-el-margen-de-utilidad-en-tu-negocio/>

<https://www.twago.es/blog/la-importancia-de-tener-un-buen-logotipo/>