



**Nombre de alumno: Josefa Manuela  
Gómez Pérez.**

**Nombre del trabajo: Proyecto (Tienda de  
abarrotes)**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9°**

**Grupo: A**

**Fecha y ciudad: 11 de julio del 2021,  
Ocosingo Chiapas.**

## Contenido

Introducción.....	3
Desarrollo.....	5
Justificación.....	7
Propuesta de valor.....	7
Nombre de la empresa .....	8
Descripción de la empresa .....	8
Ubicación y tamaño de la empresa .....	9
Creación del análisis FODA.....	10
Misión.....	11
Visión .....	11
Objetivo de la empresa .....	11
Bibliografía .....	12

## Introducción

Se realizó un análisis sobre todo lo que concierne a la creación y puesta en marcha de una tienda de abarrotes dedicada a la compra y a la venta de productos, también hace referencia cumplir con los objetivos, calidad de nuevo sistema de empleado en este proyecto, también hay que tener buena calidad en los productos, para que la gente tenga el gusto de comprar, es bueno conocer el entorno para que una empresa sea competitiva.

La tienda JOSMA es una microempresa que viene brindando sus servicios de atención al público en general, esta microempresa tiene 2 años creada. Esta microempresa los productos que se manejan ahí es de primera necesidad para el hogar brindando una buena atención al público en general.

En esta microempresa se empezó a vender lo más básico como la sopa, arroz, salsa, chile jalapeño, puré de tomate, galleta María Gamesa, marianitas, jabón de baño, jabón en polvo, clarasol, sal y azúcar. Poco a poco la tienda de abarrotes fue creciendo, siempre y cuando tenga un buen administrador, ahora ya se cuenta con casi todos los productos que necesita la gente.

Es importante que los empleados y tanto los dueños, tengan la amabilidad de tratar a sus clientes, así dar un buen servicio, es necesario checar bien los

productos, que no estén caducados y estén limpios, así la gente tenga el gusto de comprarlos, también hay que ver cuáles son los proveedores que dan a buen precio los productos, ya que la gente busca a buen precio los productos y sean de buena calidad.

## Desarrollo

### Elementos de los modelos de negocio

- **¿Quién es el cliente potencial para la empresa?**  
Es aquel que podría convertirse en el comprador, consumidor o usuario de este producto
  
- **¿Está perfectamente clara la propuesta de valor que se ofrece al cliente potencial?**  
Si está perfectamente para que el cliente compre se tiene que darle un buen trato, ser amables con ellos y tanto en los precios que no estén muy elevados, en los productos son de nueva calidad.
  
- **¿Cuáles son las ventajas competitivas que diferencian a la empresa?**
  - Variedad mayor que los demás
  - Tener a buen precio
  - Puntualidad al abrir el negocio
  - Amabilidad
  - Calidad de productos
  
- **¿Qué apoyos son necesarios para la eficiente producción o prestación del servicio?**  
Los productos se hacen entrega a domicilio.

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

Se cuenta con un baño, 2 enfriadores, muebles, es necesario conseguir otro enfriador y más muebles, y también una computadora.

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

El objetivo de la tienda es ganarse la confianza y la preferencia de los consumidores de la zona por medio de excelente servicio al cliente, gran variedad de productos y precios accesibles.

- **¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?**

- \*Organizar bien los productos

- \*Tener a buen precio

- \*calidad de productos

## Justificación

### Justificación de la empresa (Tienda de abarrotes)

Teniendo el número de habitantes del barrio 20 de noviembre de Bachajon Chilon Chiapas, me he dado cuenta que las tiendas de abarrotes que existen no garantizan al pueblo servicio de calidad.

TIENDA DE ABARROTOS JOSMA surge pensando en las necesidades de los habitantes de los barrios, ya que en algunos momentos deben desplazarse hasta lugares muy alejados, para conseguir completo y a bajos precios los productos necesarios que se ocupan día a día en el hogar, por eso nació la idea de una tienda de abarrotes para así satisfacer a todos los clientes con gran atención.

## Propuesta de valor

### Propuesta de valor (tienda de abarrotes)

Tener una tienda con los productos de calidad, precios/reducción costes. Si manejas a buen precio los productos y son de calidad la gente lo compra, ya que le gente se beneficia al encontrar los productos que son necesarios para ellos. La tienda de abarrotes es necesario tener en el barrio ya que la gente busca la tienda que le queda cerca y donde dan un buen servicio, más que nada que haiga todos los productos que requiere la gente.

\*Envió gratis  
 \*Entrega en 1 hora  
 \*Sin IVA  
 \*Absoluta confidencialidad

### Nombre de la empresa

NOMBRE	DESCRIP TIVO	ORIGI NAL	ATRAC TIVO	CLA RO	SIGNIFICA TIVO	AGRADA BLE	TOT AL
Josma	10	9	9	9	10	9	56
Rodajo sne	9	9	8	8	8	8	50
Gómez	10	8	8	9	9	8	52
Gompe	8	8	8	8	8	8	48
Yambe r	9	9	9	9	9	9	54

### Descripción de la empresa

Las actividades que se realizarán en abarrotos serán las siguientes. Ventas, compras, personal, contabilidad e impuestos.

Comercial: se dedica a la compra y venta de un producto determinado.

## **Ubicación y tamaño de la empresa**

La ubicación de la tienda de abarrotes es en el barrio 20 de noviembre, bachajon Chilon Chiapas, es un barrio pequeño con 35 familias.

El tamaño de la empresa es pequeño cuenta con 2 empleados.

## Creación del análisis FODA

		FACTORES POSITIVOS	FACTORES NEGATIVOS
<b>ORIGEN INTERNO</b>	<b>FORTALEZAS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buena ubicación</li> <li>2. Servicio a domicilio</li> <li>3. Promoción en los productos</li> <li>4. Amabilidad al cliente</li> </ol>	<b>DEBILIDADES</b>
			<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Falta de mantenimiento al local</li> <li>2. Retraso en el servicio a domicilio</li> <li>3. Falta de estrategias en los productos.</li> <li>4. Discusiones verbales</li> </ol>
<b>ORIGEN EXTERNO</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ubicación geográfica de fácil acceso</li> <li>2. Necesidad de los Clientes por los productos</li> <li>3. Obtener un mayor agrado con los clientes</li> </ol>	<b>AMENAZAS</b>
			<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aumento de precio en los productos</li> <li>2. Inseguridad</li> <li>3. Competencia con mayor capacitación</li> </ol>

## **Misión**

Ser una organización comercial orientada a la distribución de abarrotes y seguir comprometidos con la plena satisfacción al cliente a través de un trato humano y personalizado. ofrecer la mejor atención a nuestros clientes en las ventas de productos y servicios de consumo cotidiano

\*Personal competente

\*Personal comprometido

\*Personal responsable

## **Visión**

La visión de nuestra empresa no sea tal vez no ser mejor que los otros negocios comerciales, pero ser la mejor tienda de abarrotes, queremos ser la empresa que se encarga de ser la que da mejor servicio tener cada vez más productos y de buena calidad, que nunca falte lo que necesite el cliente, ofrecer la misma calidad de servicio a todos los clientes ya que queremos ser la más reconocida del pueblo.

## **Objetivo de la empresa**

- Tener siempre un buen surtido para mayor satisfacción al cliente
- Mantener siempre en orden los productos
- Calidad de productos
- Ofrecer una atención de calidad
- Precio justo de los productos
- Ambiente limpio

## Bibliografía

Ponce, O. (2014, enero). Oportunidad de crecimiento de tienditas y changarros. Revista así es esto del abarroto (202), 10-11

<http://www.supertiendas.com.co/ediciones-2010/edicion-2/especial/como-va-el-sector-de-las-tiendas.htm#sthash.xOIQkDHv.dpuf>

secretaría de economía. (diciembre, 2013). Sector de tiendas departamentales y autoservicios en México. Recuperado el 24 de agosto, 2013.