



NOMBRE DE ALUMNO: GLADIS CRUZ SANCHEZ

NOMBRE DEL PROFESOR: MALAQUIAS GARCIA

NOMBRE DEL TRABAJO: Estructura de una idea de emprendimiento (parte 1).

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

GRADO: NOVENO CUATRIMESTRE

GRUPO: A

VILLAFLORES, Chiapas a 11 de julio DEL 2021.

ÍNDICE

Contenido

INTRODUCCIÓN	3
Desarrollo	5
Elementos de los modelos de negocio	5
Justificación de la empresa	7
Nombre de la empresa	8
Descripción de la empresa	9
Tipo de empresa y justificación	9
Creación del análisis FODA	10
Misión	11

INTRODUCCIÓN

En este trabajo vamos a conocer las partes que puede contener una propuesta de emprendimiento, podemos definir emprendimiento como la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

En la primer parte del trabajo encontraremos los elementos del modelo de negocio, se le dará respuestas a preguntas que nos llevaran a definir el inicio de nuestro proyecto.

La justificación de la empresa nos ayudara a definir cuáles son las razones por el cual se hace un proyecto, realmente es un proceso útil y necesario especialmente sobre todo para presentación y valoración de nuestro proyecto.

Ahora bien la propuesta de valor va hacer el primer paso para mostrar cómo puede tu empresa satisfacer a un cliente de manera eficiente y precisa. Debe de comunicar aquello que la empresa espera hacer mejor o de una manera diferente de la competencia para sus clientes.

Se debe de distinguir nuestra empresa de otras competencias es por ello que se le asignara un nombre que nos del derecho exclusivo a utilizar en cualquier denominación como identificador de una determinada empresa.

Después vamos a definir el Tipo de empresa y justificación Ubicación y tamaño de la empresa, esto va hacer determinante para el éxito de la empresa y sobre todo para la competitividad.

En el análisis FODA nos va a permitir identificar una matriz de análisis que permite diagnosticar la situación estratégica en que se encuentra la empresa, con el fin de desarrollar un éxito desarrollado. Mediante las palabras fortaleza, las oportunidades que se tienen para mejorar, las habilidades y las amenazas, que ponen en peligro nuestro proyecto.

Siguiendo por definir La misión y la visión el cual nos permiten perfilar los objetivos de la empresa la manera a que se aproximara a su público y sus estrategias de crecimiento y desarrollo en un futuro.

Por ultimo encontraremos los objetivos que tiene la empresa, estos marcaran un curso a seguir y sirven como la fuente de motivación y compromiso para los miembros de la misma empresa.

Desarrollo

Elementos de los modelos de negocio

- ¿Quién es el cliente potencial para la empresa?

Es la persona que se podría convertir en un consumidor de los productos que ofrece la empresa, la potencialidad, en este caso, refiere a una conducta que todavía no se concretó. Existen diversos aspectos a detallar en los clientes potenciales, se clasificaran según la frecuencia de compra, su volumen de compra y el grado de influencia.

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

Vamos a convencer el cliente de forma concisa los beneficios que recibirán de nuestra empresa, la calidad de productos que ofreceremos a los clientes, también se decide cómo atender a los clientes a los que nos dirigimos, como nos diferenciaremos y como se posicionara en el mercado.

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

Se diferencia con buena calidad en los productos, teniendo una variedad mayor a los demás negocios, tener una atención más rápida, además de un trato gentil con los clientes.

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

Los empleados son encargados de las áreas de abastecimiento de los productos, realizan tareas a fines, calculan los recursos financieros, planifican la producción.

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

Se cuenta con personal capacitado, diversidad de productos, muebles, local en una excelente ubicación, es necesario conseguir más proveedores con entregas fuera de tiempo.

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

El proyecto en marcha se tiene como finalidad de tener crecimiento en el mercado satisfaciendo las necesidades de los clientes y que este dirigida al mercado mayorista que requieren de una gran cantidad y variedad de productos para su venta.

- ¿Cómo obtendrá ganancias la empresa?

Ofreciendo los productos que realmente necesita las personas y luego dárselo más rápido que otras competencias.

Justificación de la empresa

ABARROTES ZAVALETA

Es una tienda que ofrece excelente atención al el cliente, entregándoles una variedad de productos que cumplan las necesidades y expectativas, Mostrar que llevamos compromiso e interés, eficiencia y buena calidad en cada producto.

Propuesta de valor

ABARROTES ZAVALETA

Todo en un solo lugar, venga y descubra la gran variedad de productos que podemos a ofrecer para sus necesidades básicas.

**Solo los mejores
productos a los
precios más
accesibles**

**Somos los primeros en
abrir y los últimos en
cerrar, con atención
personal del propietario
Abierto de 7 am a 11 pm**

**Ahora más
cerca de ti,
contáctanos,
llegamos hasta
tu domicilio.**

Nombre de la empresa

Ideas de 5 posibles nombres, elegidos entre los socios que conforman el negocio a iniciar.

Nombre	Atributo	Descriptivo	Original	Atractivos	Claro	Significado	Agradable Total
Abarrotes don gato							
Abarrotes Zavaleta							
Abarrotes ponina							
Abarrotes hermanas cruz							
abarrotes donde el tiempo es una inversión							

Como conclusión se determinó el nombre del negocio como Abarrotes Zavaleta.

Descripción de la empresa

Tipo de empresa y justificación

Se trata de negocio tipo Comercial. Se dedica a la compraventa de un producto determinado, cumpliendo una función de intermediarias entre los productores y los consumidores.

Ubicación y tamaño de la empresa

La ubicación de la empresa se encuentra en un área por donde pasa mucha gente, para lograr cumplir un factor importante lograr tener una cantidad de clientes y así poder generar ganancias.

Tamaño de la empresa se trata de un comercio micro no más de 5 empleados.

Creación del análisis FODA

FODA del proyecto abarrotes Zavaleta

		Factores positivos	Factores negativos
Factores internos	Fortalezas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Las personas que tienen trato directo con los clientes son muy atentas, amables y simpáticas. 2. Los precios son buenos en comparación con las competencias cercanas. 3. Los productos tienen un orden y una clasificación adecuada 4. La tienda cierra más tarde que las tiendas cercanas. 	Debilidades <ol style="list-style-type: none"> 1. el espacio es pequeño 2. falta un sistema computacional capaz de llevar más rápido datos de los productos vendidos 3. el control de inventario se lleva de manera manual.
Factores externos	Oportunidades	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ofrecer a los clientes nuevos productos, tener una innovación constante 2. Ofrecer nuevos servicios 3. Expansión del negocio 	Amenazas <ol style="list-style-type: none"> 1. Tienda cercana con mayor inversión 2. No elegir bien a los proveedores 3. Que el local sea insuficiente en un futuro

Fuente: elaboración propio

Misión

Ser un negocio comercial orientado a la venta de productos de abarrotes y seguir comprometidos con una plena satisfacción del cliente a través de un buen trato brindado.

Visión

Fortalecer el servicio de calidad integral abasto de abarrotes de medio mayoreo y medio menudeo en la zona que se encuentra la tienda y sus alrededores atendiendo las necesidades de nuestros consumidores.

Valores

Confianza, calidad, responsabilidad, compromiso, honestidad, eficiencia.

Objetivo de la empresa

Ganarse la confianza de los clientes y sobre todo la preferencia de nuestros productos, por medios de un excelente servicio, variedad de productos, innovación constante, precios accesibles, tener estrategias sumamente especificadas para obtener mejores ganancias.