



**PLAN DE NEGOCIOS
Kiosco Cencalli**

**EVALUACION DE
PROYECTOS**

Lorena del Carmen Pérez Martínez

Universidad del Sureste

Maestría en Administración

M.F.E. Marisela Ivette Robles Higuera

Comitán de Domínguez, Chiapas a 24 de Julio de 2021.

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

El proyecto a realizar será un kiosco de manualidades, en las cuales se implementaran diferentes técnicas, se impartirán clases así como también se realizaran ventas de los diferentes artículos creados, la mayoría de los productos serán tipo reciclado.

1.1 Inconvenientes presentados al aplicar el proyecto, causas más comunes.

Debido a la situación actual, el primer inconveniente sería el local, puesto que se necesita suficiente espacio que nos permita impartir varios talleres y así lograr captar más alumnos y conseguir la cantidad suficientes de productos para vender.

Realizar una capacitación idónea para dar las medidas de seguridad e higiene por la pandemia.

Establecer un equipo de maestras y especialistas en los diferentes campos de acción, ya que las actividades serán más manuales y de expresión artísticas pero físicas.

Implementar un área donde la tecnología nos proporcione las herramientas para el impacto en las redes sociales, que de manera directa sería el marketing.

1.2. Entidad ejecutora del proyecto, incluyendo:

La empresa denominada: Cencalli, es una empresa dedicada a la implementación de los diferentes talleres artísticos como son para las artesanías, telares, reciclado y rehuso de los diferentes materiales.

1.2.1. Actividades.

Se impartirán talleres de reciclado, basados en la creación de artesanías, productos artesanales, clases para el rehuso de materiales, se implementaran los bazar para los productores de los diferentes ámbitos de Cencalli.

1.2 Necesidades a satisfacer con el proyecto.

Lograr que nuestra comunidad aprenda, conozca y valore las diferentes artesanías creadas ya sea con material reciclado o de nuevo creación, los diferentes productos artesanales y el manejo del rehuso.

1.3.1. Productos o servicios a ofrecer.

- Artesanías,
- Productos reciclados
- Clases en los diferentes talleres.
- Ventas online de los diferentes productos.
- Expo bazares Cencalli.

1.3.2. Objetivos.

- Concientizar la importancia de consumo local.
- Incentivar la cultura del reciclaje.
- Demostrar la importancia del rescate de nuestras artesanías y productos artesanales.

1.3.3. Justificación del proyecto.

El presente proyecto se plantea ante la necesidad de darle promoción, creación, compra y venta del consumo local de las artesanías, así como a las diferentes creaciones con materiales reciclados que nos permitan apoyar al ambiente, dándole un giro diferente el rehusó de los materiales, ya que con la situación actual nos da la pauta a demostrar que con el apoyo interdisciplinario podemos lograr un cambio en el manejo de materiales reciclables.

1.3.3.1. Aportes sociales.

Reforzar la conciencia ambiental, así como el rescate de las diferentes artesanías de nuestras comunidades, las cuales nos proporcionan una riqueza cultural incalculable.

1.3.3.2. Aportes económicos.

Los talleres tendrán un costo de 250 mensuales.

1.3.3.3. Aportes tecnológicos.

Se utilizará las redes sociales para el marketing, los cuales usaran computadoras, celulares, internet, para lograr que el proyecto se le dé mayor promoción.

2. ESTUDIO DE MERCADO

Detectamos que en Cuatlancingo, Puebla no contamos con un servicio así, y que esto puede activar la economía local.

2.1. El producto.

Artesanías de barro, de telares, artesanías con material reciclado, botellas decorados, jabones orgánicos, trajes típicos, etc.

2.2. El cliente.

Los ciudadanos de las comunidades aledañas, así como las empresas que les interese decorar o darle un toque más personalizado a sus oficinas, los compradores en línea.

2.2.1. El perfil del consumidor.

- Predominan Mujeres mayores de 15 años.
- Viven en zonas cercanas, así como en zonas urbanas
- Nivel socioeconómico Medio.
- Conozcan y manejen las redes sociales o ventas online

2.2.2. Identificación de variables.

El desconocimiento de las diferentes oportunidades para lograr el reciclado, así como el rehusó de los diferentes materiales.

Las diferentes técnicas para crear las artesanías y el manejo de los diferentes tipos de materiales para lograr la optimización de los productos.

La oportunidad de generar el consumo de productos artesanales y el consumo local de los productos.

2.3. La demanda.

La demanda al principio será baja, debido al desconocimiento del kiosco, pero se plantea que al conocer y promocionar adecuadamente los talleres novedosos se lograra aumentar la demanda de los diferentes productos.

2.3.1. Análisis de la demanda.

Este basado en el pago justo de los talleres así como en los diferentes productos, artesanías que se vendan.

2.4. La oferta.

Es el pago justo por un producto realizado y que es de calidad además que es único, puesto que cada modelo es realizado a mano.

2.4.1. Los competidores en el mercado del producto.

Aun no se conocen ningún competidor en este ámbito. Debido a que no se cuenta con un espacio como el propuesto.

2.4.2. Los competidores en los mercados de insumos y servicios relacionados.

Serían los artesanos que se encuentran en la región, los vendedores de algunos productos artesanales.

2.5. Estrategias de mercadeo.

Las redes sociales para darnos a conocer y promocionar los talleres y los actividades de rehúso y reciclado que se implementará, además se promocionara mediante la concientización del consumo local, para lograr que la economía de Cuatlancingo mejore, ya que la recomendación de cada uno de los asistentes a los talleres nos apertura las puertas de diferentes localidades o en su defecto de clientes potenciales para los productos,