

UNIVERSIDAD DEL SURESTE CAMPUS OCOSINGO

TEMA:

PLANTEAMIENTO DE UN NEGOCIO

MATERIA:

PLAN DE NEGOCIOS

TIPO DE TRABAJO:

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN

CATEDRATICO

LIC. MALAQUIAS GARCIA PEREZ

ALUMNA:

IRANY GUADALUPE DIAZ JIMENEZ

CUATRIMESTRE:

7°

Introducción

En este apartado se da a conocer cómo puede crecer una micro empresa la cual es un abarrote, conoceremos acerca de sus debilidades y fortalezas, pues cada micro, pequeña o mediana empresa tienen un giro y la manera en cómo se desarrolla.

Considero importante los puntos a tratar ya que con la carrera que se lleva a cabo será de mucha utilidad, para futuros proyectos e investigaciones

Ilustración 1

abarrotes la providencia (plan de negocios)



Fuente: <https://www.google.com.mx/maps/@17.0343671,92.1854951,3a,15y,172.6h,83.52t/data=!3m6!1e1!3m4!1s0pk2ri0Ba7ixIFTU-f9rzg!2e0!7i13312!8i6656>

Descripción de le empresa

La micro empresa abarrotes la providencia surgió hace 50 años con la idea de crear un negocio propio para poder tener ingresos y solventar gastos personales y familiares. Fue creada por una pareja joven quienes son Manuel Díaz Gómez y Amelia Hernández Hernández.

Este pequeño negocio ha ido evolucionando con el transcurrir de los años, ha ido creciendo poco a poco, gracias a que los clientes fueron conociendo y ellos mismo recomendaban el negocio.

Los productos que se venden son: productos alimenticios, de higiene y uso personal (jabón de baño, shampoo, papel higiénico, toallas femeninas), medicamentos, lazos para

tendederos, alimento para pollo, productos para el campo (lima, mecate, entre otros), entre otros.

Los clientes que tiene hoy en día esta empresa son los del barrio del que forma parte, incluso existen clientes que no forman parte de ese barrio pero que conocen los productos alimenticios como por ejemplo el pan, el chorizo y la longaniza, que vienen por eso, ya que entre clientes se recomienda, esta es una ventaja ya que son productos frescos que buscan mucho.

d. Descripción general del negocio

Esta empresa busca ser la que pueda darles a sus clientes lo que buscan para su uso o consumo diario, que serían ventas al por menor.

Esta empresa se encarga de ofrecer obtener rápidamente y aun buen precio tus alimentos u otros productos que el cliente necesite urgentemente. Ya que te apoyara a una mejor solución de tener fácilmente los productos que quiera

e. Misión

Ser una empresa capaz de satisfacer las necesidades de los consumidores, brindar productos de calidad y mejor precio que se adecue a la economía de los clientes mediante un trato amable.

f. Visión

Ser una empresa que sea la primera opción que piensen los clientes para poder adquirir sus insumos, como también crear un ambiente confiable donde también está el respeto y la honestidad que nos permita crecer conjuntamente todos los días

g. Objetivos generales de la empresa

Ser para los clientes una empresa responsable, brindándoles igual y respeto, poder crear un ambiente amable en el que sientan la confianza de preguntar y poder adquirir los productos.

Apoyar al planeta, poniendo un letrero o comentándoles a los compradores que las botellas las pueden depositar en un tambo y así se puedan reutilizar para diferentes usos, también las bolsas de Sabritas porque con eso se pueden crear bolsas, monederos, entre otros.

Cuidar a nuestros clientes y apoyarlos con su salud, ya que son lo más importante para nosotros, como por ejemplo comentándole acerca de la importancia de comer sano.

h. Factores claves de éxito

La actitud de los empleados es un factor clave para esta micro empresa, ya que la amabilidad de atender a los clientes significa mucho, pues cuando los tienen con amabilidad dan más ganas de volver y comprar.

La ubicación es un factor clave también porque gracias a que está en una zona donde habitan personas de distintas edades buscan un lugar cercano para comprar y así no tener que ir hasta el centro del pueblo a comprar

i. Análisis FODA

ANÁLISIS FODA	
Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Ubicación• Productos de marcas conocidas• Tienda reconocida	<ul style="list-style-type: none">• La necesidad de los productos que los clientes por los productos.• Ofrecer nuevos servicios como por ejemplo pago de luz• Ofrecer nuevos productos
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Retraso en el producto del pan.• Falta de conocimiento para tener una buena estrategia• Variedad de productos	<ul style="list-style-type: none">• Precio• Bloqueos• Tiendas cercanas

j. Mercadotecnia e imagen

Esta empresa se diferencia de las otras empresas gracias a los productos frescos y de buen precio para los clientes. Esta empresa te ofrece un buen trato de calidad a los clientes.

k. Investigación de mercados,

el pan que traen se acaba muy rápido, por lo cual para ir por más pan tarda, ya que cuando se trae el alimento se tiene que ir a surtir productos diferentes puesto que todo se trae de la ciudad de san Cristóbal.

Se va a implementar una encuesta a los clientes para tener una información adecuada acerca de la problemática:

1. ¿consumes alimentos de abarrotos la providencia?
2. ¿cada vez que vas a la tienda encuentras pan?
3. ¿Es importante que el vendedor surta más cantidad de pan?

4. ¿crees que, así como tardan en surtir el producto del pan, el cliente busque otro lugar y ya no quiera comprar en la micro empresa?

Variable

tiempo

el cliente ya casi no compra porque el tiempo de espera es mucho

hipótesis

cada que se vaya a surtir productos diferentes, se debe de traer una cantidad más grande de pan.

Traer otro tipo de pan, con menor precio, para ampliar más las opciones del que quiera comprar y así pueda rendir más el pan.

Buscar algún proveedor de pan, para variar el producto cuando se acabe.

I. Análisis de mercado

Este abarrote está destinado para familias y estudiantes foráneos, como también para personas que vienen de pasada o hacer mandados y quieren llevar algún producto a su hogar.

Se les ofrece un precio accesible o un descuento por la cantidad de productos que lleven.

m. Mercado potencial

El mercado potencia de este local son las familias, sobre todo las amas de casa

n. Mercado meta

Los estudiantes son a los que queremos llegar, ya que vienen a rentar y de diferentes comunidades

o. Precio

El precio que se le da a los productos por el valor del tiempo, y demás situaciones al comprar, por ejemplo, se considera la gasolina, e incluso también a veces se tiene que buscar una persona que ayude con los cargamentos lo cual creo necesario considerar

p. Políticas de precio

La política de precio de los productos se basa en la competencia y en los costos.

q. Estrategias de introducción al mercado

La manera para atraer a los estudiantes es mediante anuncios en tik tok, como también en Facebook ya que es lo que más utilizan.

Seria poniendo cartel de lo que se vende por ejemplo para cuando tienen receso muchos van a sus cuartos de renta y nosotros les damos a conocer mediante un cartel que hay chorizo y así puedan hacer huevitos con chorizo y desayunar bien

r. Publicidad y promoción (realiza estrategias de publicidad y promoción que sugieras)

Para poder promocionar un producto es importante tener muy bien colocados los productos en el mostrador ya que ahí es donde el comprador observa y se da cuenta del nuevo producto o también de lo que hay en la tienda

Propongo crear una página de los abarrotes donde dé a conocer lo que vende, más cuando trae productos frescos como, por ejemplo: el pan, el chorizo, longaniza, queso, entre otros.

Tener un móvil solo para uso del local y así las personas puedan apartar los productos que tienen y dar a conocer lo que contiene la tienda.

Crear presentaciones de los productos, dando a conocer sus características y beneficios.

Crear un logotipo para el local y así los compradores puedan identificar la tienda

Análisis del perfil de cargo

Para el perfil de cargo que necesita esta empresa se necesita:

Edad: 17-23

Aptitud: ser una persona capaz de lograr el objetivo que necesita la tienda, ser una persona positiva, con ganas de trabajar.

Cualidad: ser bueno para las ventas, para limpieza, carga de mercancías

Experiencia: conocer de ventas y productos de consumo y/o de primera necesidad

Tareas a ejecutar: ventas, caja, limpieza y carga de mercancía

Salario: \$550.00 semanal

Puesto	Nombre candidato	Monto ofrecido	Edad	Escolaridad
Caja	Elías Pérez Díaz	\$550.00	21	Preparatoria
Ventas	Raquel Jiménez Ruiz	\$550.00	23	preparatoria
Carga	Esteban López Trejo	\$550.00	23	Preparatoria
Limpieza	Lidia guzman gomez	\$550.00	20	preparatoria

Esta tabla se elabora con el fin dar a conocer como quedaran los puestos asignados, la manera de pago y que los asignados a dicho puesto conozcan el área en el que van a trabajar, también nos ayuda a tener un mejor control de nuestros empleados, por si algún día uno de ellos se fuera del negocio, ya sabríamos más fácilmente cual es el cargo que buscaríamos

Captación de posibles candidatos (elegirás un tipo de reclutamiento y lo abordarás en qué consiste)

Reclutamiento externo e interno.

Se elige estos tipos de reclutamiento ya que a base de falta de personal en ventas y limpieza se necesita cubrir, ya que cuando el cliente viene a adquirir sus productos suele pasar que llegan otros clientes de lo cual a veces no se les atiende con tiempo y tardan esperando. Los dos trabajadores ya puestos se les asignara solo uno para así habilitar más las raíces de lo que se necesita.

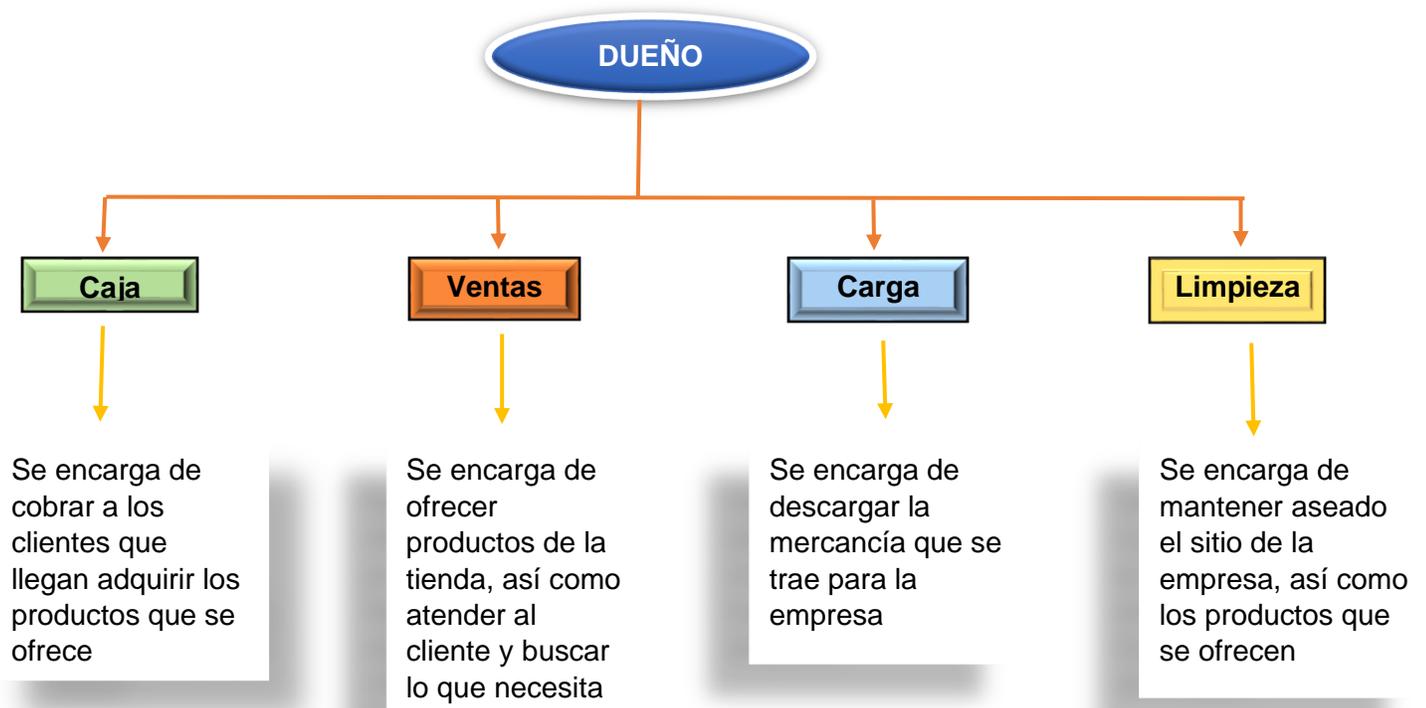
Propuesta para administración de recursos

Para que los trabajadores puedan generar mejores resultados y no se desanimen, es decir que no salgan rápido de trabajar, es que como en un abarrote inician temprano, tengan una cafetera y espacio para desayunar, así como también proporcionarle una cocinita por si no les da tiempo de traer su desayuno o incluso de vez en cuando apoyarlos invitándole un desayuno.

Definición de funciones y responsabilidades

División del trabajo: se elige división de trabajo ya que esta nos ayuda para tener en claro que cargos hay en la empresa y cual es su función, así teniendo a cada empleado en un puesto y no en varios nos ayudará a tener un mejor resultado y una gran ventaja ya que cada uno estará encargado de su especialización, es decir de lo que sabe hacer.

Organigrama



Conclusión

Concluyo este trabajo comprendiendo y sabiendo como se divide los tipos de trabajo que hay dentro de un abarrote, es decir la manera en como se distribuyen los empleos que hay. En este trabajo nos fijamos también en el pago de cada uno, en este caso todos tienen la misma cantidad de salario.

Estos puntos nos enseñaron también a como mantener a nuestros empleados y no se aburran en su medio de trabajo es decir buscar estrategias para que nuestros empelados tengan un buen ambiente laboral

Bibliografías

Munch, L., Araujo, N., Prieto, C., & Pedraza , H. (2021). *antologia plan de negocios*. comitan: estudiantes.

shopify. (s.f.). *extraido de la red*. Obtenido de estrategias de precio para ventas minoristas: recuperado de <https://www.shopify.com.mx/blog/estrategias-de-precios-para-ventas-minoristas> el dia 19/11/2021

treviño, c. (s.f.). *extraido de la red*. Obtenido de ¿que opciones tengo pra apromover mi negocio?: recuperado de <https://www.comercialtrevino.com/publicidad-para-tienda-de-abarrotes/> el dia 19/11/2021