

Universidad del sureste



TEMA:

GENERALIDADES DE UN PLAN DE NEGOCIO

MATERIA:

PLAN DE NEGOCIOS

PROFESOR:

LIC. MALAQUIAS GARCIA PEREZ

ALUMNO:

DENILSON MARTIN LOPEZ LOPEZ

CUATRIMESTRE:

7°

Introducción

En este análisis se da a conocer estrategias que una empresa de bachajon puede utilizar para mejorar económicamente como también para los clientes ser la solución a sus necesidades básicas.

Se da a conocer como es que hay situaciones que pasan en la tienda, que perjudican al crecimiento de ella y no se dan cuenta ya que no siguen estrategias, lo cual resulta en perdidas

Abarrotes La Guadalupe



Este es un abarrotes llamado la guadalupana, se dedica a ofrecer productos de consumo personal y comestibles por ejemplo galletas, jabón, shampoo, entre otros. escobas. Esta ubicado en barrio Guadalupe Bachajón

Fuente: https://www.google.com.mx/maps/@17.0341317,-92.1819441,3a,43.5y,145.65h,82.26t/data=!3m6!1e1!3m4!1sySv1y7kZLJv3f_hJGiQMqg!2e0!7i13312!8i6656

c. Descripción de le empresa

El abarrotes la guadalupana es un pequeño negocio que fue creado hace 36 años por la señora Aéreopajita de la Cruz Gonzales cuando todavía estaba joven ya que ella empezó con ese pequeño negocio para así poder solventar sus propias necesidades personales.

Este pequeño negocio fue creciendo con forme al paso del tiempo por la demanda de los clientes

Los productos con los que cuenta el abarrotes la guadalupana: en alimentos cuenta con (sopa, arroz, huevos, atún, etc.) en comidas chatarras cuenta con (todos los tipos de Sabritas. Totis, chicharrin y refrescos) y en los usos domésticos cuenta con (jabón de ropa y de platos, cloro)

d. Descripción general del negocio

este pequeño abarrotes busca dar a sus clientes la mayor satisfacción al encontrar el producto que busca cada cliente ya sea para uso personal, doméstico o alimenticios el pequeño abarrotes aparte de brindarles el mejor servicio y la variedad de productos también se encarga de darles el mejor precio para que así sea muy accesible así a los clientes

e. Misión busca ser capaz de satisfacer cada una de las necesidades de cada cliente, darles el mejor servicio, los mejores productos y en excelentes estados y sobre todo al mejor precio.

f. Visión

ser el mejor abarroto donde los clientes acudan con la mayor confiabilidad de adquirir sus productos ya que se les brinda la mayor confianza, amabilidad y la excelente calidad de los productos

g. Objetivos generales de la empresa

ser un abarroto sobretodo brindándoles los mejores servicios, donde nuestros clientes tengan esa confianza de interactuar con el vendedor al momento de pedir sus productos.

Crear botes de basura donde los clientes depositen la basura orgánica e inorgánica y así cuidar a nuestro planeta tierra

h. Factores claves de éxito

la actitud del vendedor juega un papel muy importante ya que la amabilidad, el respeto, la atención y el precio accesible hacia a los clientes eso hace que los clientes vuelvan a comprar nueva mente y que así mismo nuestros clientes nos recomienden con otras personas

también otro punto muy importante es el lugar donde se ubica el negocio ya que es la tienda más cercana donde los clientes puedan acudir más fácilmente.

i. Análisis FODA

FODA

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| fortaleza | Oportunidades |
| + variedad de productos + ubicación + precio | + la compra de mayoreo (proveedores) + manejar promociones |
| Debilidades | amenazas |
| +precio de compra (vender casi al mismo precio que se adquieren los productos con los proveedores) | + competencia + bloqueos (surtir productos) + caducidad de productos |

j. Mercadotecnia e imagen (darás opciones de cómo te diferenciarás de las demás empresas que ofrecen el mismo bien o servicio), crearás una propuesta de encuesta y calcularás el tamaño de la muestra para una población conocida.

El pequeño abarroto es diferente a su rival competencia ya que maneja precios muy accesibles y productos de muy buena calidad y buena amabilidad hacia los clientes

k. Investigación de mercados,

algunos productos están demasiados baratos. se llegan a vender casi o al mismo precio de como el proveedor nos lo vende

instrumento encuesta

¿crees que los productos son demasiados baratos?

¿Los productos son accesibles para ti o para cualquier tipo de cliente?

¿Qué productos son más baratos del abarrote la guadalupana?

variable

precio de compra (dar algunos productos casi a precio de cómo se adquirieron los productos con los proveedores)

hipótesis

en mi punto de vista sería para que el abarrote tenga más ingresos sería:

+ buscar a proveedores donde la mayoría de los productos los tenga a precios más bajos

+ ir subiendo poco a poco los precios de los productos para que así ir acostumbrando halos clientes lentamente del aumento de los productos

+ una vez aumentado los precios de cada producto y para no perder nuestros clientes se harían las famosas promociones, por ejemplo: el dos por uno o a la compra de cien pesos te llevas un producto gratis, etc.

I. Análisis de mercado

se ofrece productos a buen precio, de acuerdo a las necesidades de los clientes, eso si considerando los costos y tiempo que el dueño invierte para traer y tener en buen estado sus productos.

Está destinado a amas de casa, niños y estudiantes porque ellos nos ayudarían a mejorar mientras más con más personas nos recomienden

m. Mercado potencial

su mercado potencial son las amas de casa

n. Mercado meta

su mercado meta es llegar a los estudiantes y niños, pues también se venden golosinas y así los niños pueden traer a sus familiares mayores, esto beneficia a la empresa porque conocen lo que vendemos y los precios que se les otorga.

o. Precio

para el precio de los productos se asigna el flete, el tiempo que se le dedica a los productos cuando se ordenan.

p. Políticas de precio

para este punto se determinan los precios, por la competencia ya que a 10 metros se encuentra otro abarrotes que es la competencia

también se integra el monto de cuanto nos costaron los productos.

q. Estrategias de introducción al mercado

tener un trato amable para los que lleguen a comprar

tener una buena presentación al atender

colocar a una persona afuera de la tienda que este animando para que pasen a comprar.

Dar algunas muestras de dulces para niños y así conozcan que productos tiene.

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

propongo poner música en la tienda para llamar la atención de los clientes, porque por ese rumbo pasan alumnos del bachillerato.

Poner un cartel en el que muestre productos de promoción pues se pueden armar paquetes, por decir un tipo kit para los alumnos o amas de casa.

Podría ser publicar en Facebook el nombre de la tienda e invitar a los usuarios a pasar a comprar.

s. Análisis del perfil del cargo

Para el perfil de la micro empresa se necesita:

De 18 a 29 años

Aptitud: que el empleado se capaz de llegar o superar las metas que requiere el abarrotes, con buenísimo humor, amabilidad, ganas de trabajar y destreza

Cualidad: que sean bueno para convencer a la gente (bueno para las ventas)

Experiencia: Tareas a ejecutar: caja, ventas, limpieza y descarga de mercancías

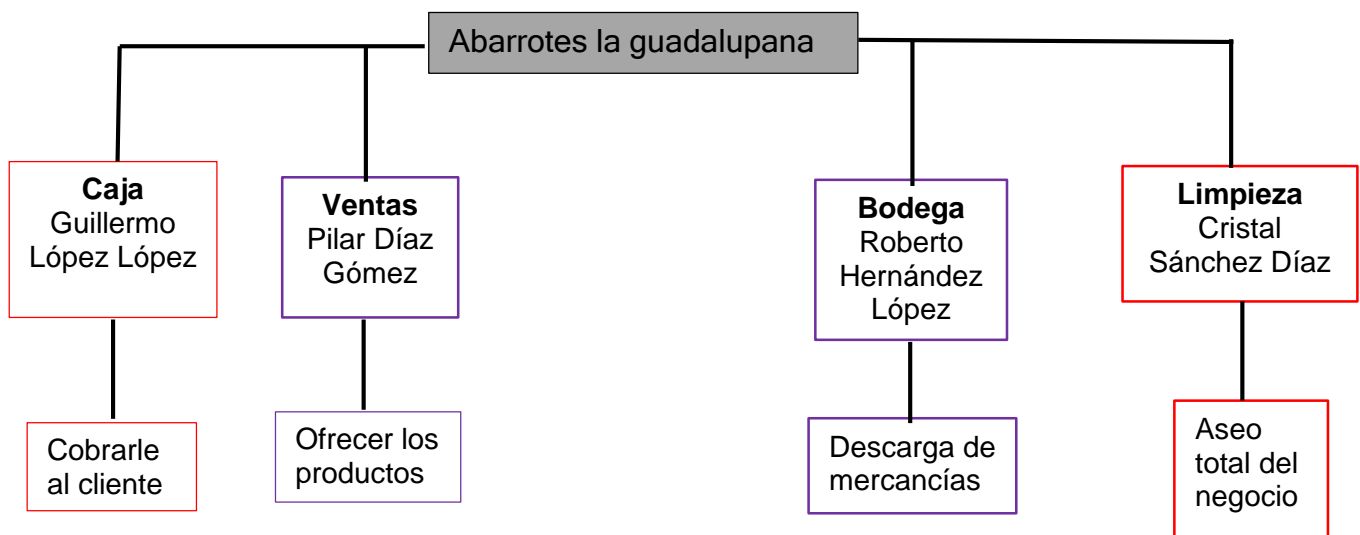
| Puesto | Nombre candidato | Monto ofrecido | edad | escolaridad |
|---------------|-------------------------|-----------------------|-------------|--------------------|
| Caja | Guillermo López López | \$ 500.00 | 22 | preparatoria |
| Ventas | Pilar Díaz Gómez | \$ 500.00 | 20 | Preparatoria |
| Bodega | Roberto Hernández López | \$ 650.00 | 25 | secundaria |
| limpieza | Cristal Sánchez Díaz | \$ 550.00 | 18 | preparatoria |

t. Captación de posibles candidatos (elegirás un tipo de reclutamiento y lo abordarás en qué consiste) yo elijo el reclutamiento externo ya que cuando se contrata nuevas personas traen otras ideas y que de ideas para mejorar a la empresa y que ayude a llegar a las metas que quiera llegar la empresa

u. Definición de funciones y responsabilidades

cada encargado tiene sus compromisos y obligaciones en cada área que les corresponde como trabajadores para que así los resultados se den en tiempo y forma

v. Organigrama



Conclusión

Culmino este análisis satisfecho de que gracias a este trabajo me ayudo a identificar los errores de una empresa y de los errores sacar una solución. Es importante que las personas conozcan estas estrategias, porque en el pueblo muchos emprendedores colocan su tienda y cierran rápido, pienso que si conocieran acerca de este tipo de movimientos se evitaría el cierre de sus negocios.

Fuentes bibliográficas

Munch, L. A. (2015, 2016, 2017). *plan de negocios*. comitan: rescatado de <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LCP/fff37710ec5410bf747ee85bb330981b-LC-LCP702.pdf> el día 20/11/2021.