



**Nombre Del Alumno(a): Sindi
Berenice Gálvez Morales**

**Nombre Del Profesor: C.P.Dareli
Eunice Santizo**

**Nombre Del Trabajo: “Plan De Medios
Publicitarios”**

Materia: Relaciones Publicas

Grado: 7ª cuatrimestre

Frontera Comalapa, Chiapas a 20 de Noviembre de 2021.

TAQUERIA "EL SUPER TACO"



ANALISIS FODA:

*FORTALEZAS

- Marca reconocida globalmente
- Producto único diferenciador
- Precio accesible
- Organización

*DEBILIDADES

- Mayores inversiones económicas
- Poco capital
- Pequeño espacio de trabajo
- Medios Publicitarios

*OPORTUNIDADES

- Nuevos mercados internacionales
- Buena relación con los clientes
- Calidad en el menú
- Preferencia del consumidor por los tacos

*AMENAZAS

- Demasiada competencia
- Precios más baratos
- Nuevos competidores

MISIÓN

Nuestra principal misión es ofrecer a nuestros clientes productos de alta calidad, así como servicio y trato humano. Es por ello que tenemos la responsabilidad en mantener nuestro producto líder "EL SUPER TACO"; ya que al ofrecer a nuestros clientes "CALIDAD Y SABOR", reafirmamos nuestro lema, conyugado con un servicio de excelencia, dejando a nuestros clientes satisfechos, manejando altos estándares de higiene y servicio.

VISIÓN

Nuestra visión es ser una empresa de clase mundial Y líder en la producción de TACOS TRADICIONALES en muy poco tiempo (meses), con la firme convicción de preservar la eficiencia en nuestro “**SERVICIO, CALIDAD Y SABOR**”, en todos y cada uno de los productos que ofrecemos, fortaleciendo de esta forma a la Gastronomía Mexicana, dejando satisfechos a nuestros clientes nacionales como internacionales, ya que manejamos altos estándares de higiene y servicio. Para que el plazo mínimo de seis meses vaya expandiendo más locales en diferentes lugares.

1. OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL:

- +Tener el Taco perfecto para el cliente y que nuestro buen sazón y sabor nos hagan únicos de los demás tacos
- +Lograr mayor venta en un mes

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- +Brindar un servicio de calidad en la atención a nuestros clientes
- +Ofrecer variedad en nuestro platillo
- +Que el cliente salga satisfecho y contento por el servicio brindado.
- +Expandir nuestra empresa en diferentes lugares.
- +Tener muchos clientes en poco tiempo
- +Tener muchos seguidores en mi página para volverme más reconocida y así poner nuevos locales

2. ANALISIS DEL TARGET:

Mi Taquería desea poner en marcha la Venta de “LOS SUPER TACOS” para el público en general. (Está dirigido a niños, jóvenes, adultos.) Sin distinción de sexo, ni marcando edades, ya que con tan solo el olor a nuestro sazón nadie se puede resistir a probarlos.

Niños: contamos con salsas especiales sin mucho picante para ellos. Y tacos de diferentes tamaños.

Jóvenes: también contamos con lo que ellos buscan, algo picoso, rico y que logren satisfacer sus necesidades.

Adultos/ancianos: contamos con tacos especiales para ellos, ya que la mayoría busca sin mucha grasa por alguna enfermedad que padezcan. Y salsas especiales para ellos.

3. ESTRATEGIA:

El nombre de mi empresa es "EL SUPER TACO" y decidí ponerle así porque la mayoría de las sucursales venden tacos pero muy pequeños y la mía será única en el mercado la palabra "SUPER" es porque mis tacos serán grandes y con un extenso surtido de carne. Para que cuando el público vea su nombre en alguna publicidad quieran probar mis tacos por su estilo de preparación, por su tamaño y su sazón

Mis estrategias serán las siguientes:

+Por apertura de cada local, contare con promociones y descuentos por una semana.

*Contar con servicio a Domicilio sin pago extra

*Tener ofertas y promociones varios días.

*Darme a conocer en diferentes medios de comunicación, mediante páginas y portales web

+Subir a las redes sociales cada apertura de local

+Estar al día con mis publicaciones, tanto de precios y el menú del día.

+contar con servicio las 24 horas.

+subir fotos, videos en los medios necesarios en donde mi comercial quede en la mente de las personas para que no se resistan a pedir sus órdenes.

+capacitar a mis empleados para que brinden la mejor atención posible.

Mis metas y objetivos deseo lograrlos en pocos meses, ser muy reconocida y así ir expandiéndome más en varias partes del mercado.

4. MEDIOS PUBLICITARIOS:

Para publicar mi empresa en la venta de Tacos utilizare varios medios publicitarios como por ejemplo:

- Portales o webs de referencia (web, Google, YouTube, Amazon, Mercado libre, Yahoo, etc.)
- Medios de comunicación digitales (Televisión, revistas, periódicos, celulares)
- Radios digitales (Radio)
- Redes sociales (Instagram, Facebook, whatsapp, Email, Adress, etc.)
- Comunidades de marca (seguidores famosos)

5. CANALES:

Utilizare también los canales para mostrar mi producto, en este caso “Los Tacos”, y con el objetivo de persuadir a la audiencia para que el público compre cada vez más mis Tacos.

*Están los Medios tradicionales (*outbound* marketing): televisión, radio, prensa, avisos publicitarios, teatro, cine, vallas, eventos, actividades de calle, etc.

*Medios digitales (*inbound* marketing): redes sociales, sitio web, publicidad online, email marketing, *SEM*, etc.

6. DEFINIR FORMATOS:

Existen varios formatos para poder poner publicidad nuestra venta de Tacos, en este caso utilizare los más comunes y más prácticos para que nuestros clientes puedan vernos y así darnos a conocer en varias partes del mundo, como por ejemplo:

***FORMATOS RADIO:** es un Programa patrocinado: es cuando una firma comercial financia un programa. Hay que tener en cuenta tres características: 1. Un breve apoyo publicitario: dar a conocer lo que se está patrocinando. 2. Tiene que haber coherencia entre el patrocinador y lo patrocinado. 3. Constancia: el patrocinio debe mantenerse cierto tiempo para que tenga efectos y produzca rentabilidad

*FORMATOS TELEVISIÓN: Aquí hare un comercial en donde se expongan “Mi súper Taco”, será un comercial en donde capte la atención del público en general, logrando que se les antoje y vayan a comprarlo

*FORMATOS INTERNET: utilizare también de esta herramienta tan importante, ya que por medio de ella me permitiré publicarlo en cualquier red social, ya que hoy en día la mayoría de las personas esta de la mano con la tecnología.

*REDES SOCIALES: Me enfocare también en publicar mucho en las redes sociales, ya que es el uso de plataformas sociales como canales para la promoción de mi producto, y para el crecimiento del público objetivo. Las redes sociales son el centro de la publicidad en medios sociales (SSM). En donde nos trae demasiadas ventajas como: es más Barata, Tiene un efecto viral, Aumenta el reconocimiento de marca, Proporciona una opinión, Rápido crecimiento en ventas, etc.

7. ASIGNAR UN PRESUPUESTO:

Para iniciar mis 5 locales de venta de “TACOS” Iniciare con un capital de \$850,000.00, En donde estará distribuido en las diferentes áreas para que mi empresa funcione. Y estar

Área	Presupuesto	% del presupuesto total
Administración	212.500	25
Ventas	127.500	15
Marketing	127.500	15
Gastos fijos	195.500	23
Publicidad	85.000	10
Intereses préstamo	102.000	12
Presupuesto total:	850.000	100

dividido de esta manera: cada local contara con locales bien acondicionados para comodidad del cliente y de mis trabajadores.

8. DISEÑAR UN CALENDARIO/TIMING

Para que mi taquería logre fama y que muchas personas lo visiten es necesario tener bien programada mis actividades y estrategias en donde no solo nos busquen porque nos vieron en las redes sociales sino también porque nos recomendaron o porque no se

Día	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	Compartir noticia	Compartir noticia	Compartir noticia	Compartir noticia	Compartir noticia	Solo publica si la marca lo necesita	
	Dirigir tráfico a web	Post blog	Haz una encuesta	Post blog	Publicar ofertas		
	Compartir novedades	Hacer pregunta	Recomendar algo a fans	Completa la frase	Contenido divertido		
	Promoción de otros perfiles en RRSS	Cultura: Sabías que	Juego: Adivinanza	Promoción de otros perfiles en RRSS	Encuestas		
	Consejos	Tutoriales	Códigos o cupones de promoción	Frases	Consejos		
	Vídeo	Álbum de fotos	Infografías (pequeñas)	Dirigir tráfico a web	DYI: Cómo hacer algo con producto marca		

resisten a nuestra calidad y sazón, o bien porque nuestro marketing está bien distribuido. (En este caso programe las actividades que haremos por semana con

nuestro plan de ventas.)

9. ANALISIS DEL PLAN:

He analizado el mercado y me ha dado cuenta que está lleno de puestos similares al mío, pero mi empresa será única, hay muchas cosas que las distinguen de lo demás, por ejemplo; calidad, buen sabor, atención al cliente, comodidad, ofertas, buen precio, etc. Tenemos ofertas increíbles cada miércoles en donde lo publicamos en diferentes fuentes de internet para que la mayoría de las personas sepan y así nos busquen para mantener su economía, logrando atraer más clientes, generando así excelentes ganancias...!!!

La mayoría de las taquerías tienen un precio accesible pero su sabor no los acompaña, hay otras taquerías que sus precios son muy elevados y así las personas con baja economía no pueden comprar de sus productos.