

**Alumno: Kinberli Gálvez Barrios**

**Profesor: Ing. Darely Eunice Santizo Gutiérrez**

**Actividad: plan de medios publicitarios**

PASIÓN POR EDUCAR

**Materia: Relaciones públicas**

**Grado: 7° Cuatrimestre/LAE**

---

## *Antojitos mexicanos*

---



VENTA DE ANTOJITOS

QUESADILLAS ( RES, POLLO, CHICHARRÓN)

EMPANADAS ( POLLO Y RES)

TACOS (RES, POLLO Y PUERCO)

GORDITAS( RES, POLLO Y PUERCO)

SOPES( CHORIZO, RES, POLLO, PUERCO)

TACOS DORADOS( POLLO Y RES)

## Análisis FODA:

### Fortalezas

- Buena ubicación
- Organización
- Precio accesible
- Buena demanda de producto

### Debilidades

- Hay muchos productos similares
- Poco espacio
- Una mayor inversión en publicidad

### Oportunidades

- Buen mercado
- Calidad del producto
- Preferencia por consumo regional
- Servicio a domicilio

### Amenazas

- Mucha competencia
- Lealtad de los consumidores

Misión: Nuestra principal misión es ofrecer a todos nuestros clientes productos con un buen sazón, así como también un buen trato al cliente. Por ello es que ofrecemos una variedad de productos muy bien preparados a un precio razonable, posicionándonos en la preferencia del consumidor, dejando a nuestros clientes satisfechos y con una sonrisa, así mismo manejando altos estándares de higiene.

Visión: Nuestra visión es ser una empresa de internacional no dejando de ser tradicional Y líder en la producción de antojitos mexicanos en poco tiempo (meses), dejando satisfechos a nuestros clientes ya que manejamos altos estándares de higiene y servicio.

### 1. OBJETIVOS:

#### OBJETIVO GENERAL:

- Tener los antojitos perfectos para cada cliente y que nuestro buen sazón y el buen trato al cliente nos posicionen en el N° 1 del mercado
- Lograr una buena cantidad de ventas al mes tanto como en tienda y en servicios a domicilio.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Brindar un servicio de calidad en la atención a nuestros clientes
- Ofrecer una variedad de platillos para cada cliente
- Que el cliente nos posicione como el N°1 en calidad y servicio.
- Expandir nuestra empresa en diferentes lugares primeramente en toda la región.
- Tener muchos clientes en poco tiempo
- Lograr 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 los antojitos mexicanos para el público en general, para todo tipo de clientes sin distinción de sexo, ni edades, ya que hay una buena demanda de nuestros productos .

Niños: contamos con una variedad de salsas con diferentes intensidades de picor y con la oportunidad de que puedan quitarle o agregarle algún ingrediente mas a su platillo.

Jóvenes: contamos con deferentes productos que son de novedad para ellos ya que casi nadie vende estos productos aquí en esta región.

Adultos/ancianos: contamos con una variedad de productos con la finalidad de llegar a todos y región con mucha o poca grasa y con la oportunidad de agregarle o quitarle algún ingrediente ya que ellos son propensos a tener alguna enfermedad

## 3. ESTRATEGIA:

El nombre de mi empresa es antojitos mexicanos y decidí ponerle así porque la mayoría de clientes prefiere el consumo local y al poner "MEXICANOS" atrae al cliente.

Mis estrategias serán las siguientes:

- Por apertura de cada local, contare con alguna promoción y un animador.
- Tener los días martes y miércoles sin costo extra en servicios a domicilio.
- Pagar a diferentes medios publicitarios para promocionar mi negocio.
- Tener redes sociales realizar sorteos y publicar mis diferentes productos y promociones.
- Capacitar a mis empleados para que brinden la mejor atención posible.

Mis metas y objetivos deseo lograrlos en pocos meses, ya que al contar con un buen sazón y un buen servicio mi producto se venderá solo, y así comenzar con diferentes sucursales en la región.

## MEDIOS PUBLICITARIOS:

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

- Portales o webs de referencia (web, Google, YouTube, Amazon, Mercado libre, Yahoo, etc.)
- Medios de comunicación digitales (celulares)
- Radios digitales (Radio)
- Redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp, etc.)
- Medios publicitarios de la región ( spot publicitario, voceadores, periódico)

## 5. CANALES:

Utilizare también los canales para mostrar mi producto, en este caso “ antojitos mexicanos”, y con el objetivo de persuadir a la audiencia para que el publico en general se entere de mi negocio y así persuadirlos y cada vez compren más.

- Están los Medios tradicionales (outbound, marketing) radio, periódicos, eventos, actividades de calle, etc.
- Medios digitales (inbound marketing): redes sociales, sitio web, publicidad online. marketing, etc.

## 6. DEFINIR FORMATOS:

Existen varios formatos para poder poner publicidad nuestra venta de los antojitos, pero utilizare los más comunes y más prácticos para que nuestros clientes puedan vernos y así darnos a conocer en varias partes de la región. por ejemplo:

- **FORMATOS RADIO:** es un Programa patrocinado por diferentes negocios.
- **FORMATOS INTERNET:** es un medio masivo que puede llegar a cualquier persona de cualquier edad, lo manejare realizando diferentes paginas en las redes sociales y publicar mis promociones.

## ASIGNAR UN PRESUPUESTO:

Para iniciar abriré 3 locales, iniciare con un capital de 500,000. Cada uno de mis locales estarán bien equipados para la comodidad del cliente y además de comprar comida tambien compren una experiencia. Mi presupuesto estará dividido en diferentes áreas. En la siguiente tabla se que explica como:

AREA	Presupuesto
Administración	150,000
Marketing	100,000
Publicidad	100,000
Gastos fijos	80,000
Ventas	70,000
Total	500,000

## 8. CALENDARIO/TIMING

Es necesario tener una buena organización para que nuestra publicidad llegue a todo tipo de público. A continuación se muestra una tabla donde contiene en como estará dividida nuestras actividades.

Semana	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sabado, domingo
1° semana	Compartir la noticia	Compartir la noticia	Compartir la noticia	Compartir la noticia	Compartir la noticia	Animador
2° semana	Dirigir las redes sociales	envíos gratis	Envíos gratis	Compartir promociones	Compartir promociones	Animador
3° semana	Realizar un sorteo	Envíos gratis	Envíos gratis	Dirigir las redes sociales	Realizar una encuesta al consumidor	-----
4° semana	Dirigir redes sociales	Envío gratis	Envíos gratis	Compartir promociones	Compartir promociones	Dirigir redes sociales
5° semana	Compartir contenido divertido	Envío gratis	Envío gratis	Compartir promociones	Realizar encuestas al consumidor	Dirigir redes sociales

## 9. ANALISIS DEL PLAN

He realizado un análisis de mercado y hay muchos negocios similares al mío, pero mi negocio se va distinguir por vender muchos antojitos que no venden en esta región y utilizaremos puros productos regionales y el buen trato al cliente para que cuando lleguen por vez primera quieran regresar y recomendar nuestro negocio, y al tener un buena publicidad lleguen a enterarse todos y todas de nuestro buen servicio.