



**Nombre de alumnos: Juan Pablo
Aguilar Jiménez**

**Nombre del profesor: Ing. Juan
Manuel Jaime Díaz**

**Nombre del trabajo: Plan De
Negocios**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Taller Del Emprendedor

Grado: 9°

Grupo: A



ABARROTES PA&LY
EN LA ESQUINA DE TU BIENESTAR

Descripción

Tienda de abarrotes, con venta de productos básicos, de uso cotidiano como alimentos, limpieza, frituras, etc.

Lo innovador de la presente tienda de abarrotes es la calidad en la atención a los clientes ofreciendo un buen trato, garantizar que su necesidad podrá ser satisfecha y satisfactoria, además, que su producto podrá encontrarlo a un precio accesible. Horario flexible de 06:00 am – 12:00 am debido a que muchos abarrotes cierran en a tempranas horas y hay familias que requieren productos en horarios más extensos. La ubicación se determinó porque actualmente no hay tienda de abarrotes cercano, la más cercana se encuentra a más de 500 metros. Por ello, las familias podrán ahorrar tiempo y distancia.

Misión

Ser una empresa que pueda satisfacer necesidades primarias de Colonia Las Rosas con accesibilidad a los costos, ofreciendo calidad en la atención y en sus productos mediante la implementación de estándares que logren diferenciar de otras tiendas.

Visión

Ser una empresa en expansión reconocida en la zona por innovadora y garantizar que en este establecimiento podrán encontrar productos accesibles de calidad, ser proveedora de productos a mayoreo.

Valores

- ❖ Confianza
- ❖ Honestidad
- ❖ Responsabilidad
- ❖ Calidad

FODA

Fortalezas

- ❖ Buena ubicación
- ❖ Productos de marcas reconocidas
- ❖ Servicio a domicilio
- ❖ Promociones en los productos
- ❖ Excelente trato al cliente

Debilidades

- ❖ Falta de mantenimiento al local
- ❖ Poca variedad de productos
- ❖ Retraso en el servicio a domicilio
- ❖ Falta de una estrategia de mercadotecnia en los productos
- ❖ Discusiones verbales originadas por la duplicidad de mando

Oportunidades

- ❖ Ubicación geográfica de fácil acceso
- ❖ Necesidad de los clientes por los productos
- ❖ Obtención de un mayor alcance en la localidad
- ❖ Crecimiento del mercado
- ❖ Obtener un mayor agrado con los clientes

Amenazas

- ❖ Crecimiento continuo de franquicias
- ❖ Aumento de precio en los productos
- ❖ Inseguridad
- ❖ Estrategias de mercadotecnia de los competidores
- ❖ Competencia con mayor capacitación

Objetivos

Corto plazo

- ❖ Excelente atención hacia el cliente, entregándoles una variedad de productos que cumplan las necesidades y expectativas
- ❖ Mostrar que llevamos compromiso, interés y eficiencia

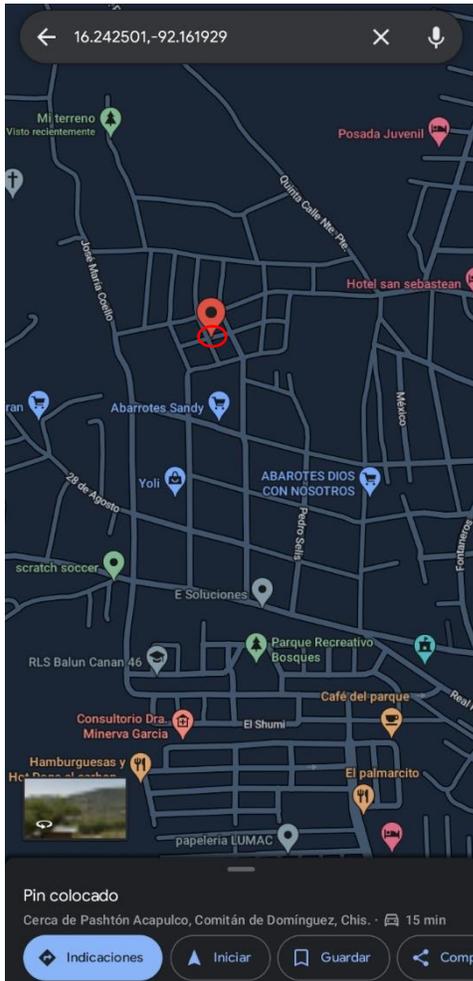
Mediano plazo

- ❖ Buena relación con nuestros proveedores para así obtener beneficios como descuentos, entrega inmediata, ofertas y entre otros

Largo plazo

- ❖ Rediseñar el local con el fin de crear un minimarket y contar con mayor variedad de productos, así como la implementación de personal y distribución masiva en la zona en un tiempo considerable de 5 años

Localización



Abarrotes PA&LY se encuentra ubicado en la Colonia Las Rosas Manzana - 3 Lote 15, Comitán de Domínguez, Chiapas.

Segmento del mercado

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es la población de Comitán de Domínguez cuyas edades fluctúa entre los 5 y 59 años de edad. Donde:

64 548 hombres 38.86%

70 841 mujeres 42.64%

- ❖ Población que prefiere adquirir productos de calidad
- ❖ Compran productos a cualquier hora del día
- ❖ La población opta por pedidos a domicilio
- ❖ Población de cualquier rango de edad que asiste a una tienda de abarrotes

Consumo mensual aparente

El número de clientes potenciales es de 135 389

El consumo unitario aparente (por cliente) es de

- ❖ 67 695 personas lo consumieron 1 vez por semana
- ❖ 33 848 lo consumieron 2 veces por semana
- ❖ 16 924 lo consumieron 1 vez al mes
- ❖ 16 922 lo consumieron ocasionalmente

El consumo mensual aparente del mercado es de 575 410 servicios individuales

Conclusiones

1. ¿Le gustaría una tienda de abarrotes cerca de su vivienda?
 - a) Sí
 - b) No

2. ¿Qué tipo de producto consume con mayor frecuencia?
 - a) Alimentos
 - b) Limpieza
 - c) Frituras
 - d) Lácteos
 - e) Refrescos/jugos

3. ¿Con que frecuencia consume productos de una tienda de abarrotes?
 - a) 1 vez a la semana
 - b) +3 veces a la semana
 - c) +5 veces a la semana
 - d) No consumo

4. ¿Adquiere productos en horarios donde otras tiendas permanecen cerrados?
 - a) Sí
 - b) No

5. ¿Cómo sería su método de pago?
 - a) Efectivo
 - b) Transferencia
 - c) Tarjeta débito/crédito

6. ¿Cómo adquiriría sus productos?
 - a) Personal
 - b) Vía WhatsApp

c) Ambas

7. ¿Adquiere productos a mayoreo?

- a) Sí
- b) No

8. ¿Qué busca en sus artículos?

- a) Precio
- b) Marca
- c) Calidad

9. ¿Requiere de envíos a domicilio?

- a) Sí
- b) No

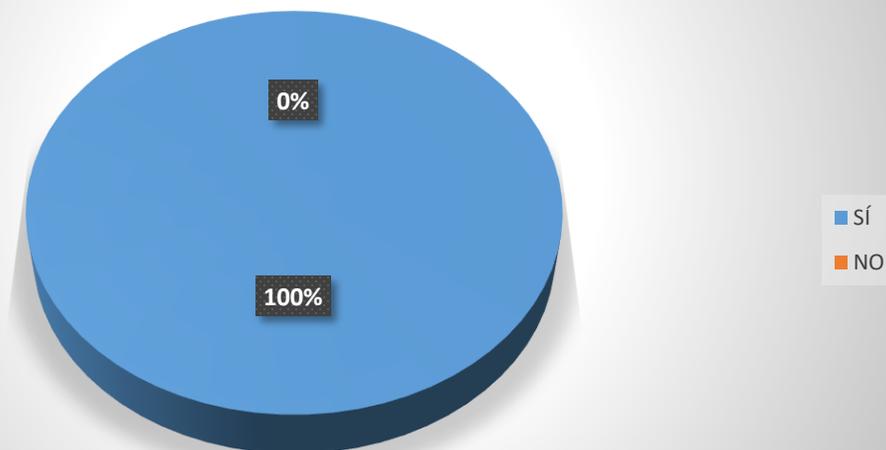
Si su respuesta es **Sí**, ¿Cuánto está dispuesto a pagar?

- a) + \$50.00 pesos
- b) + \$70.00 pesos
- c) + \$100.00 pesos

10. ¿Qué tipo de productos adicionales adquiriría?

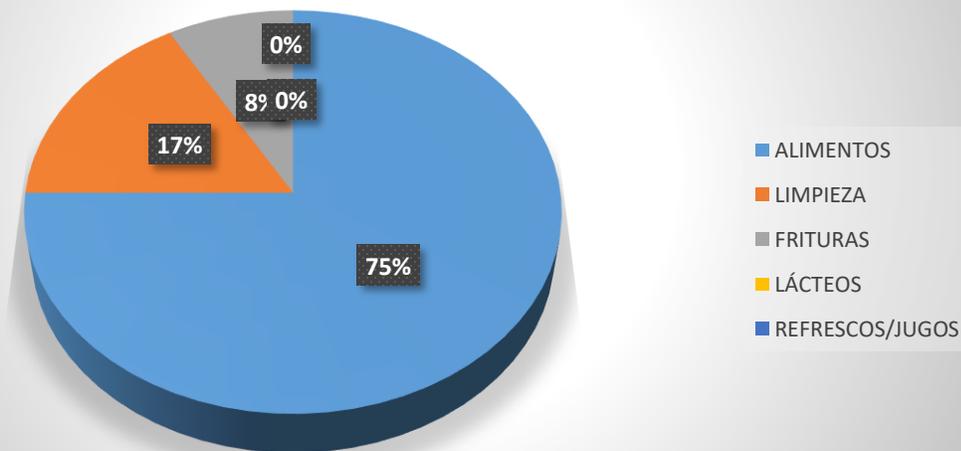
- a) Vinos y licores
- b) Papelería
- c) Farmacia
- d) Repostería

1. ¿LE GUSTARÍA UNA TIENDA DE ABARROTES CERCA DE SU VIVIENDA?



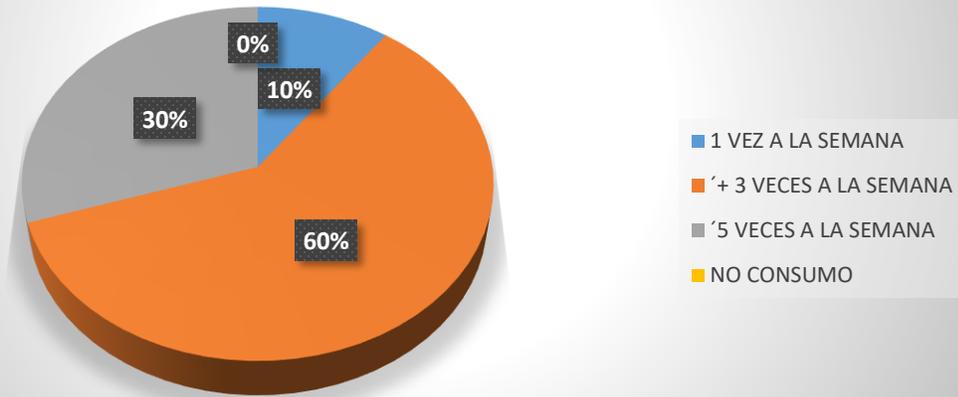
Al 100% de las personas encuestadas les gustaría una tienda de abarrotes cerca de su vivienda

2. ¿QUÉ TIPO DE PRODUCTO CONSUME CON MAYOR FRECUENCIA?



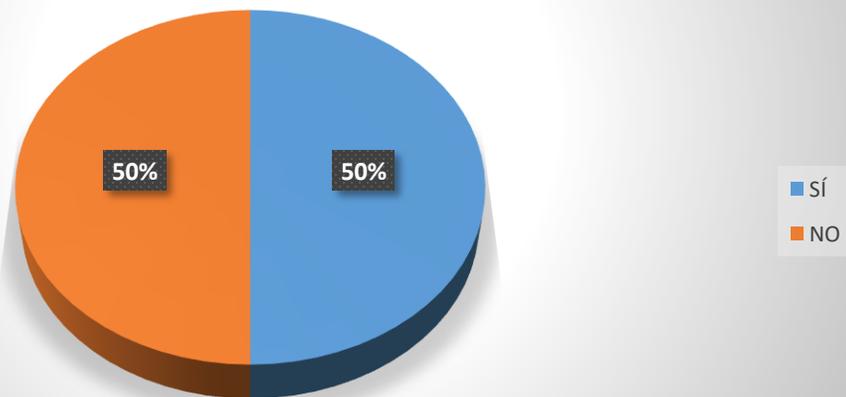
El 75% de las personas encuestadas consume con mayor frecuencia alimentos, el 17% productos de limpieza y el 8% frituras. Mientras los lácteos y refrescos/jugos no tienden a consumir.

3. ¿CON QUE FRECUENCIA CONSUME PRODUCTOS DE UNA TIENDA DE ABARROTOS?



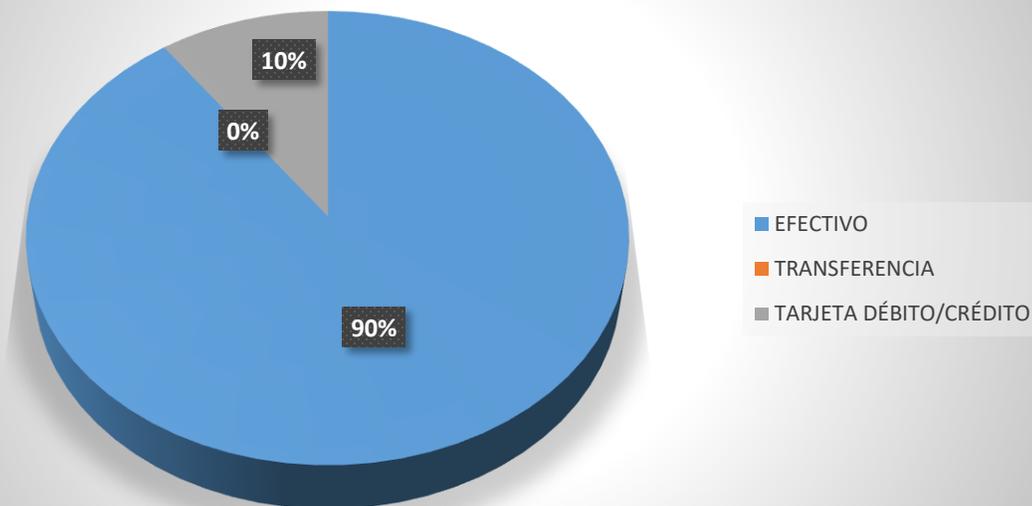
El 60% de la población encuestada refiere a que con frecuencia de +3 veces a la semana consume productos de una tienda de abarrotes, el 30% +5 veces y el 10% una vez a la semana.

4. ¿ADQUIERE PRODUCTOS EN HORARIOS DONDE OTRAS TIENDAS PERMANECEN CERRADOS?



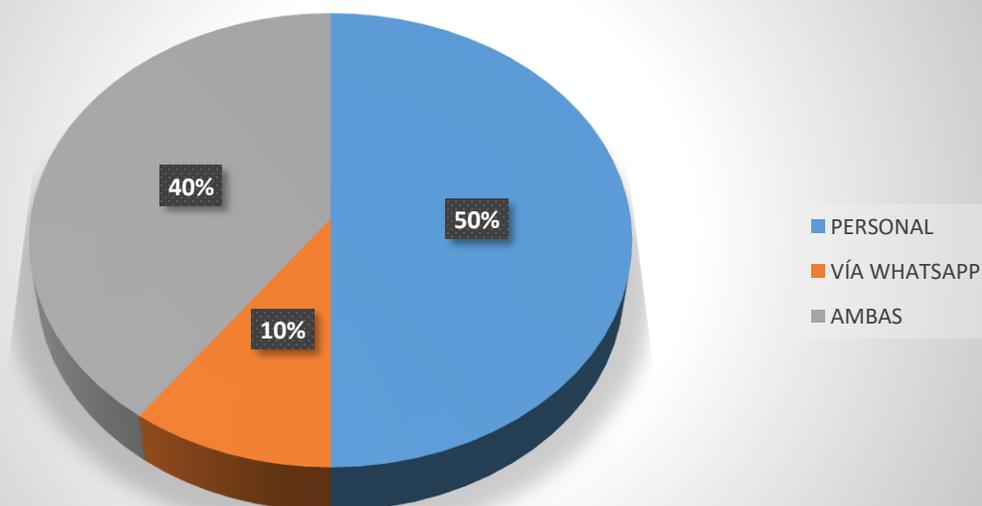
El 50% de las personas encuestadas responde a que SÍ adquieren productos en horarios donde otros establecimientos se encuentran sin servicio, mientras que el otro 50% refiere a que no.

5. ¿CÓMO SERÍA SU MÉTODO DE PAGO?



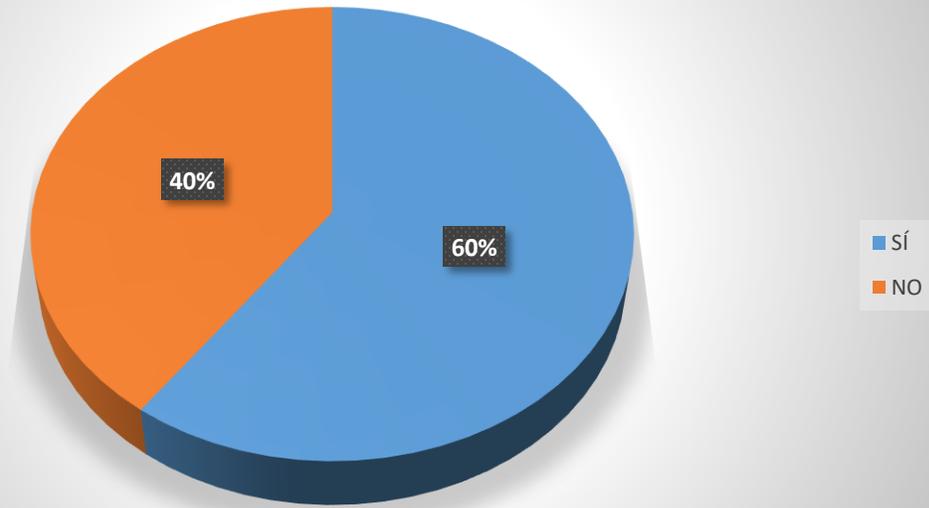
El 90% de las personas encuestadas refiere a que su método de pago es en efectivo, el 10% con pago de tarjeta débito/crédito y nadie opta por transferencias bancarias.

6. ¿CÓMO ADQUIRIRÍA SUS PRODUCTOS?

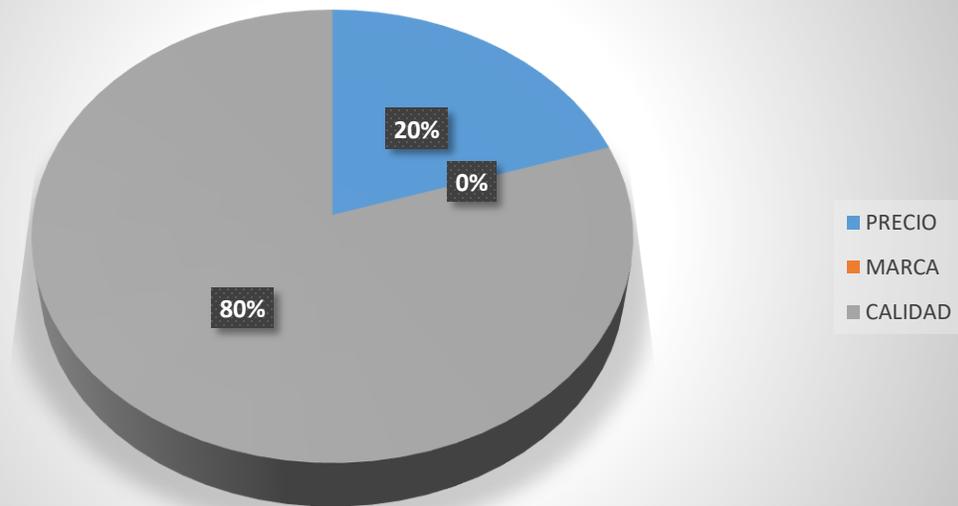


El 50% de las personas encuestadas refieren a adquirirían por vía personal sus productos, el 10% por WhatsApp y el 40% en ambos métodos.

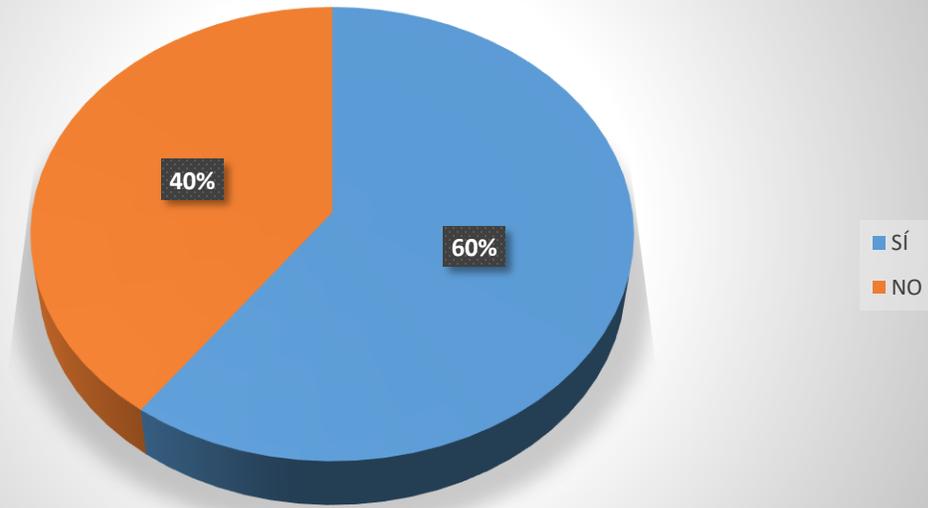
7. ¿CÓMO ADQUIRIRÍA SUS PRODUCTOS?



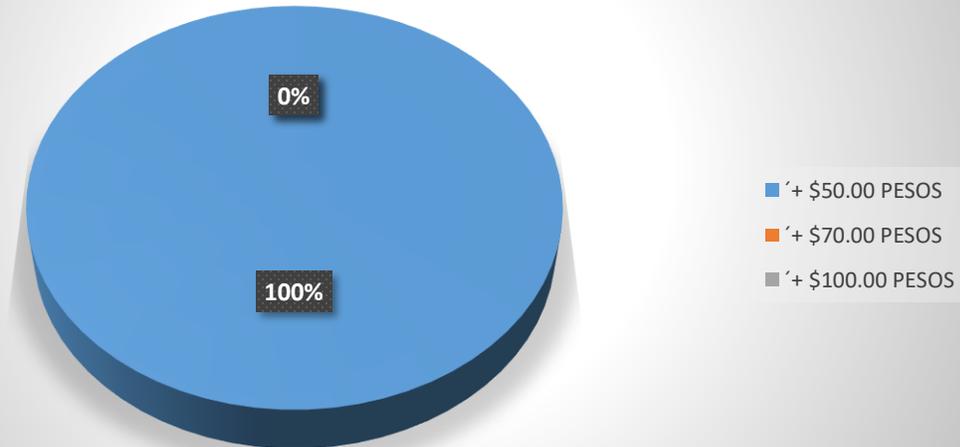
8. ¿QUÉ BUSCA EN SUS ARTÍCULOS?



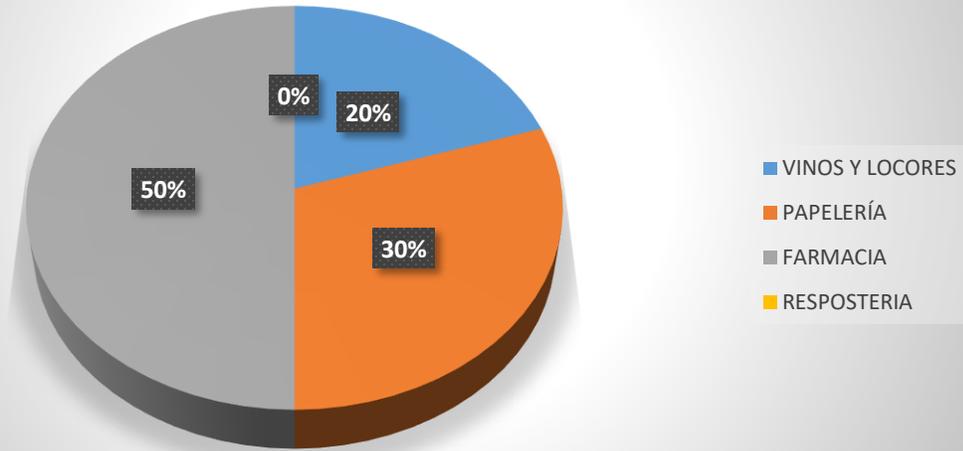
9. ¿REQUIERE DE ENVÍOS A DOMICILIO?



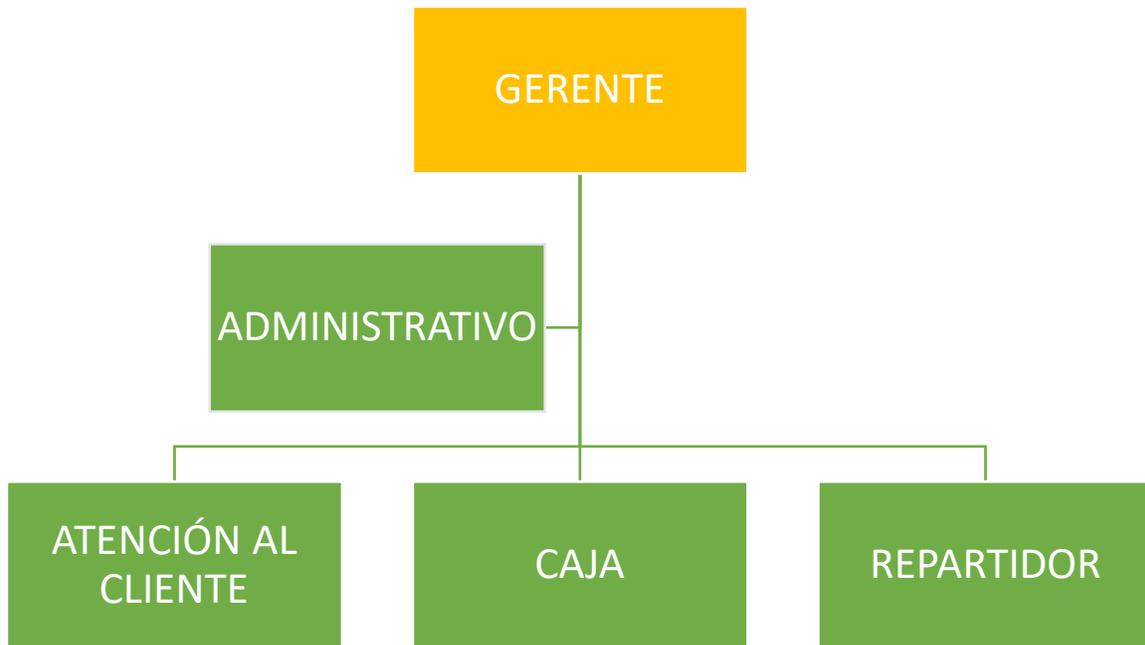
Si su respuesta es Sí, ¿Cuánto está dispuesto a pagar?



10. ¿QUÉ TIPO DE PRODUCTOS ADICIONALES ADQUIRIRÍA?



Organigrama



RESPONSABILIDADES DEL PUESTO

- ➔ GERENTE: Supervisar y gestionar las actividades de la abarrotera
- ➔ ADMINISTRATIVO: Contabilidad, inventario y pedidos
- ➔ ATENCIÓN AL CLIENTE: Acomodo de productos, intendencia y recepción de mercancía
- ➔ CAJA: Cobro
- ➔ REPARTIDOR: Envíos a domicilio