

TOMA DE DECISIONES
DARELY EUNICE SANTIZO GUTIERREZ

PRESENTA EL ALUMNO:ERIK JOSUE NIEVES SANTIZO

TRABAJO: REALIZAR UN PLAN ESTRATEGICO

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:
9no. Cuatrimestre Administración de empresas

FRONTERA COMALAPA A 12 DE JUNIO DEL 2022

PLAN ESTRATÉGICO

Tortillería los nieves

¿Quiénes somos?

Somos una empresa productora y comercializadora de tortillas caseras de diferentes marcas, nos dedicamos a vender la calidad y costumbres de diferentes tortillas.

Visión

Tenemos una visión que nuestra empresa nos va a ayudar mucho en nuestro crecimiento y será muy reconocido en nuestro país México.

Misión

Nuestra misión es brindarles a las familias las mejores tortillas tan económicas y con un buen sabor tener una venta sumamente alcanzable y obtener un resultado mejor día tras día.

Valores

- Tenemos que hablar entre grupo sobre la elaboración de las tortillas lógico el buen sabor que claramente es la especialidad de la casa
- Tener una actitud perfecta entre la elaboración y en el atendimento del cliente.
- actuar de manera constante muy amable, y aceptar cuando cometamos un error
- recibir y dar respeto entre todos
- reconocer y apreciar el trabajo de los demás
- brindar un trato digno a todos.
- Tener responsabilidad

Análisis interno

- Fortalezas
 1. Conseguimos sabores auténticamente únicos para nuestras tortillas.
 2. Tenemos contacto con los proveedores en huertos de maíz, en especial las maseca
 3. Nuestro equipo de trabajo le es fiel a la empresa

- Debilidades

1. No contamos con la capacidad de producción requerida
2. Obtenemos mostrar nuestros productos por las redes sociales pero la gente nos mal comenta que no aplicamos los servicios como las otras empresas
3. Nuestra competencia está más alta que nosotros

Estrategias

1. Crear una página web oficial de la empresa donde los clientes puedan acceder con facilidad donde se encontrarán información relevante, por ejemplo: quienes somos, que les ofrecemos, nuestro contacto directo, algo de cómo es nuestra producción, alguna sección de comentarios para que las personas puedan expresar sus opiniones.
2. De ninguna manera podemos seguir operando sin cuentas en Instagram y Facebook, vamos a aprovechar esta grandiosa herramienta de publicidad que llega a miles y millones de personas y de este modo darnos a conocer al público debido.
3. En la parte del inventario la sugerencia es asignarle la tarea a una misma persona encargada de los almacenes y que él o ella sea el único que revise esa cuestión. Este empleado será capacitado antes para esta tarea.
4. Sin duda alguna podemos denotar fácilmente que el problema principal de la empresa está en los precios por encima de la competencia, para esto se sugiere hacer un recorte de personal, teniendo únicamente las personas que si son necesarias para el funcionamiento de la empresa ahorrara gastos en salarios. Como segunda sugerencia a este problema es buscar a más proveedores, no quedarnos solo con uno cuando podríamos ampliar las opciones.
5. Si analizamos las fortalezas y debilidades nos podemos dar cuenta de que aun cuando los precios son elevados a comparación de la competencia, existe una gran demanda y existen dificultades para cubrirlas. Para esto se le sugiere la compra de insumos materiales que se utilizan para poder elaborar el producto. Aunque esto pueda sonar un poco contradictorio con la recomendación anterior, podríamos darle vida a esta idea si se le elabora un nuevo Organigrama para reasignar tareas a los empleados que la empresa tenga después del recorte de personal.

