

2020

PLAN DE NEGOCIO

NOVEDADES KRISTEL
LIZBETH PEREZ MENDEZ

Novedades Kristel



Nunca te quedes con el sentimiento de "NO LO COMPRE

DESCRIPCIÓN

El presente plan, es el diseño de una tienda de novedades de carteras, bolsos, mochila y entre otros artículos más, que busca diferenciarse de los demás, siendo esto posible gracias a características como la calidad y en el buen estado que se encuentra cada uno de los productos, en la calidad de los servicio que se le dará cada uno de los clientes y que los productos están aun costo mas bajos que los demás ofrecen, pero sobre todo, se pretende que se diferencie de sus competidores por el uso de la tecnología en sus operaciones. Además contamos con una tienda online en el cual pueden hacer sus pedidos y estos serán entregados en distintos puntos de la ciudad de Comitán de Domínguez.

En Comitán de Domínguez, existen muchas tiendas en donde ofrecen productos similares pero con un costo alto, por eso en novedades kristel se distingue por los precios que serán muy accesible para cada uno de nuestros clientes, cada producto tiene una alta calidad y los servicios que brindamos son confiables.

MISIÓN

En la tienda de novedades nos dedicamos de vender productos de una buena calidad, siempre buscamos satisfacer las más alta exigencias de los clientes y ofreciendo el mejor servicio apoyándonos en las bondades que brinda la tecnología.

VISIÓN

Llegar a ser líder en el mercado y buscar oportunidades de desarrollo y expansión. Posicionarse en el mercado como una de la mejor tienda de bolsa, mochila y carteras, siendo reconocido por la calidad que presenta cada uno de nuestros productos, así por su servicio, innovación y uso de la tecnología

VALORES

- Honestidad
- Responsabilidad
- Respeto}
- Calidad

- Lealtad
- compromiso
- Trabajo en equipo

ANÁLISIS FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Horarios ampliados de atención • Ubicación accesible • Buena calidad • Precios accesibles 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación sobre variable • Mejorar la calidad • Mas demanda en el mercado • Ampliar línea de producto
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación insuficiente • Perdida de clientes • Falta de personal 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevas competencias • Crisis económicas • Malas reseñas

LOCALIZACIÓN

La tienda de novedades Kristel se encuentra ubicada en el barrio los desamparados en la calle principal a 50 metros de la iglesia

SEGMENTO DEL MERCADO

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es el de la población de Comitán de Domínguez, Chiapas, cuya edad fluctúa entre los 19 y 50 años, 40% son hombres y el 60% son mujeres de la localidad.

CONSUMO APARENTE PARA NOVEDADES KRISTEL

El numero de clientes potenciales es de 44.133

El consumidor unitario aparente (por cliente) es de

1,000 personas lo consumirán 1 vez por semana

2,033 lo consumirán 2 veces por semana

1,000 lo consumirán 1 vez al mes

40,100 lo consumirán ocasionalmente

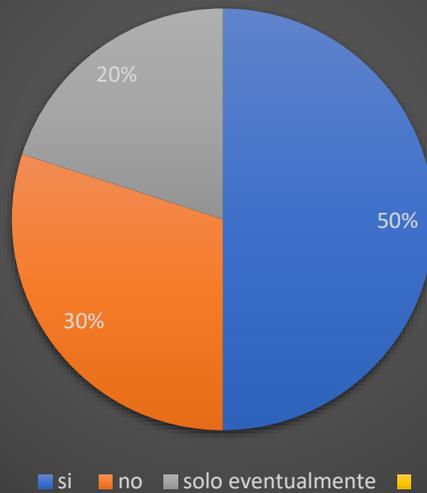
El consumo mensual aparente de mercado es de 61,364 porciones individuales

CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DEL MERCADO



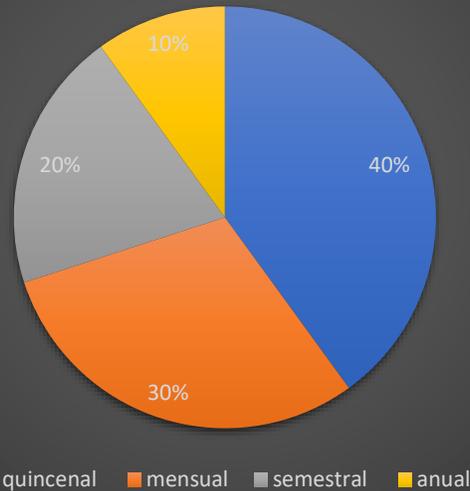
En la encuesta realizada a 10 personas el 60% es una edad promedio de 19 a 30 años, el 30% es de una edad del 31 a 40 años, mientras que el 10% es de 41 a 50 años.

2. utiliza cartera, bolso o mochila diariamente



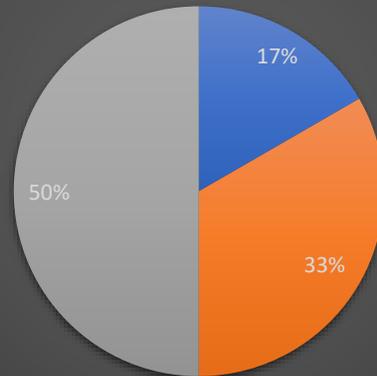
En la encuesta realizada a 10 personas se encuentra que el 50% de las personas utiliza, el 30% menciona que no utiliza, mientras que el 20% menciona que solo eventualmente lo utiliza

3. con que frecuencia adquiere cartera, bolso o mochila.



En la encuesta realizada el 40% menciona que adquiere cada quincena una bolsa, el 30% menciona que adquiere mensual, el 20% adquiere semestral, mientras que el 10% adquiere anual.

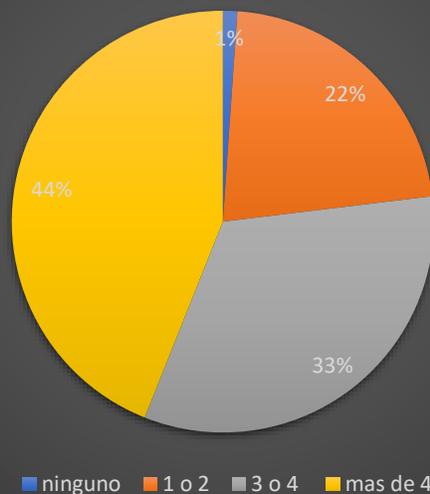
5. cual es la principal motivacion para cambiar o adquirir una cartera, bolso o mochila



■ deterioro del anterior ■ hay una oferta en especial ■ nuevas tendencias de la moda ■

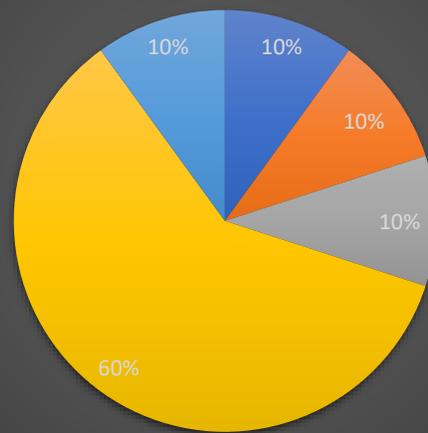
En la encuesta realiza el 50% menciona que la motivación de cambiar una mochila es por nuevas tendencias de la moda, el 33% menciona que la motivación de cambiar una mochila es por que hay una oferta en especial, el 17% menciona que la motivación de cambiar una mochila es por deterioro del anterior

6. pensando en el ultimo año, ¿ cuantas carteras, bolsos o mochila has comprado



En la encuesta realiza el 19% menciona que no ha comprado en el ultimo año. El 22% menciona que ha comprado en el ultimo año, el 33% menciona que a comprado de 3 a 4 cartera en el ultimo año, el 44% menciona que ha comprado mas de 4 en el ultimo año.

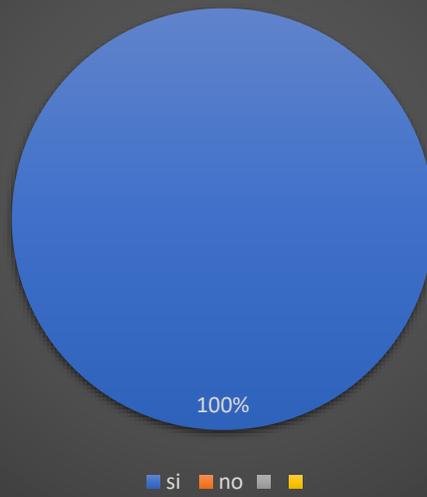
7. como dirias que son las carteras, bolsos o mochilas en novedades kristel



■ modernas ■ elegantes ■ basicas ■ economicas ■ elegantes

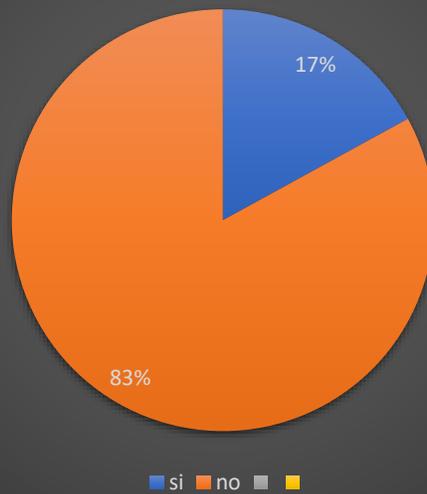
En la encuesta realizada nos dio como resultado el 60% menciona que las carteras son económicas, el 10% menciona que son modernas, elegantes, básicas modernas

8. comprarías una cartera, bolso o mochila en la tienda novedades kristel



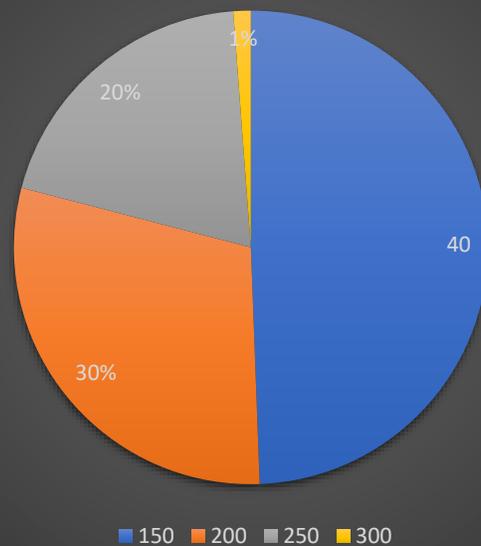
En la encuesta realiza el 100% menciona si comprarían en la tienda novedades Kristel

9. te consideras un amante de las carteras, bolsos o mochilas



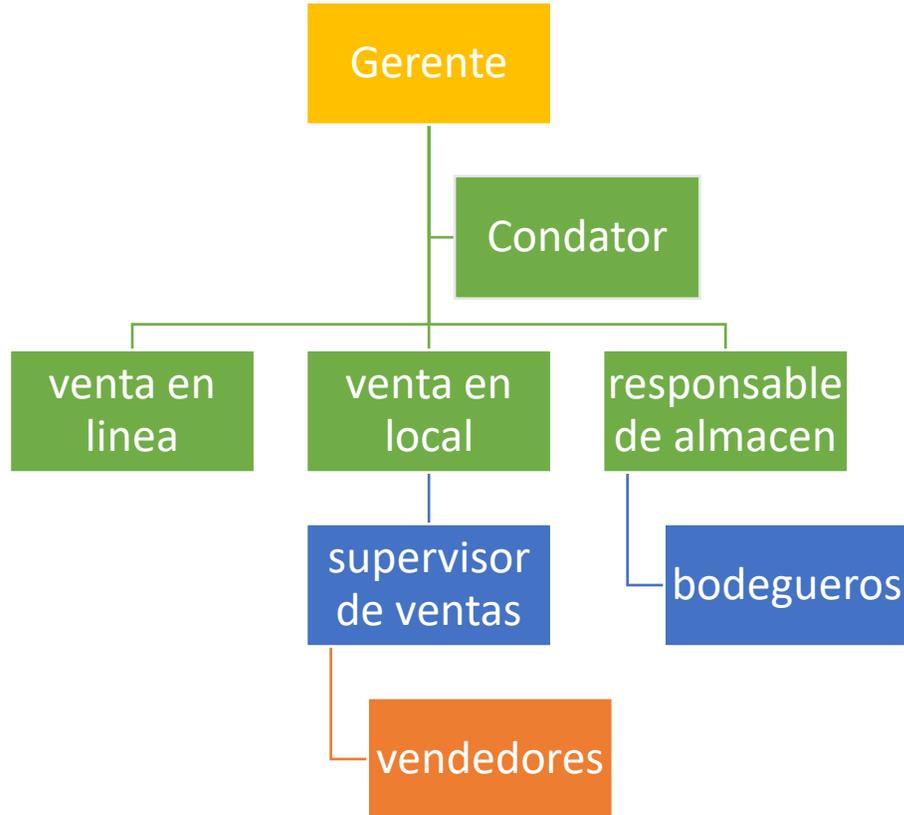
En la encuesta realizada menciona el 83% se considera un amante de carteras, mientas en 17% mrciona que no se considera un amante de carteras

10. que rango de precio decirias pagar



En la encuesta realizada el 40% menciona que estaría dispuesto a pagar 150 por una bolsa, el 30% menciona que estaría dispuesto a pagar a 200 por una bolsa, el 20% menciona que estaría dispuesto a pagar 250, mientras que el 10% estaría dispuesto pagar 300.

ORGANIGRAMA



Gerente: encargado de la administracion de la empresa y las actualizaciones de la empresa

Contador: se encargara en realizar factura, los ingresos y egresois de la empresa con los balances.

Venta en linea: se encargara de las ventas que seran realizadas en linea y entregadas en distintas partes.

Venta en el local: se encargara en las ventas de la tienda fisica para mostrar los distinos poductos

Supervisor de ventas: prepara los pronosticoa de ventas. Elabora planes promocionales: regalos, ofertas, descuentos, etc.

Vendedores: recibir cordialmente al cliente, atender a los clientes y vender los productos.

Bodegueros: mantener los registros de entrada y salida de productos actualizada, mantener ordenados los productos.

Anexos

