



MATERIA: PLAN DE NEGOCIOS

NOMBRE DEL ALUMNO: CRISTIAN JERÓNIMO GUZMÁN MORENO

NOMBRE DEL DOCENTE: MALAQUÍAS GARCÍA PÉREZ

GRADO: SEPTIMO CUATRIMESTRE

GRUPO: LCP07SSC0620-A

CARRERA: LIC. CONTADURÍA PÚBLICA

TRABAJO: PROPUESTA AL VALOR ABARROTÉS MORENO

**TEMA: AGILIZACIÓN EFECTIVA A CLIENTES (ENCARGADO DE SUCURSAL,
SISTEMA DE FORMA DE PAGO CAJERO, UBICACIÓN POR ÁREA LOS
PRODUCTOS)**

FECHA Y HORA DE ENTREGA: 12-09-22 & 24-09-22 (00:00 A.M)

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	2
INTRODUCCIÓN	3
PROPUESTA AL VALOR	3
AGILIZACIÓN EFECTIVA A CLIENTES	4
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	5
DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO	5
VISIÓN	6
OBJETIVOS.....	6
Objetivo general	6
Objetivo particular	6
ANÁLISIS FODA	6
INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	6
PRECIO	7
PUBLICIDAD	11
LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA	11
MATERIA PRIMA Y PROVEEDOR	13
CONTROL DE CALIDAD	17
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	18
ORGANIGRAMA	21
RESULTADOS	22
CONCLUSIÓN.....	22
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS	23

INTRODUCCIÓN

Con la propuesta al valor que plateamos (encargado de sucursal, sistema de forma de pago, cajero permanente, y ubicación por área los productos), es con la finalidad de mejorar la atención y servicio con los consumidores, es decir, se pretende que haya una agilización a clientes con estas propuestas al valor.

La empresa Abarrotes Moreno, haciendo un estudio sus condiciones le hace falta con la atención y servicio a clientes. Motivo por el cual se quiere trabar, es mejorar y dar abasto con la demanda que exigen los clientes.

Si no se toma en cuenta estas propuestas al valor, que son los que le darían mayor prioridad al crecimiento de la empresa tanto en lo económico, tal vez un poco adelante vivirá su declive en tanto que a lo mejor sería un poco difícil de poder mejorar, ya que es estos tiempos es donde como empresa, se debería ir mejorando e innovando la atención y los servicios que se ofrece dentro de la empresa.

Es por ello que la agilización efectiva a clientes es el principal motor para que la empresa vaya creciendo y obteniendo ingreso constante, sin ello, los clientes o consumidores, a lo mejor no regresarían con la primera experiencia que se obtiene dentro de la empresa Abarrotes Moreno. Para cada cliente o consumidor es necesario tomar en cuenta si nuestros servicios le satisfacen la necesidad de cada uno de ellos, y es donde nosotros tenemos que ser innovadores en cuanto a ello y trabajar en ello, y no dejando a un lado que en el mercado actual es muy demandadora.

PROPUESTA AL VALOR

Abarrotes Moreno

UBICACIÓN: Calle central, S/N, Barrio centro, Alan sac´Jun, 29942, municipio de chilón, Chiapas.

Antigüedad: La empresa Abarrotes Moreno, es fundada en el año 2017, por el c. Alejandro Moreno Gómez, originario de Alan Sac´Jun, actualmente tiene una antigüedad de 5 años.

PROPUESTA AL VALOR

ABARROTOS MORENO

Falta de una buena atención:

1. Encargado de sucursal
2. Sistema de forma de pago
3. Cajero
4. Ubicación por área los productos

PROPUESTA DE UN TITULO

Agilización efectiva a Clientes en el Abarrotes Moreno, ubicado en la calle central, S/N, entre la Iglesia Católica San Pedro y parque central, Barrio Centro, Alan Sac'jun, mpio. Chilón, Chiapas.

AGILIZACIÓN EFECTIVA A CLIENTES

Se da abasto en la atención de clientes cuando la empresa se encuentra bien ordenado, es decir ofrecer medios de pago, y que tenga siempre exhibido los productos que el cliente desea comprar, y que cuente con cajero permanente o rotativo, pero con función especial a caja y que los productos siempre estén ubicados en su lugar para dar un mejor funcionamiento de la empresa y de esa manera genere una agilización efectiva a clientes.

1. Encargado de sucursal

Empresa como abarrotes Moreno necesita un encargado en especial, es lo primordial, porque se encarga de ver que productos se agotan rápido, para que de esta manera el encargado de la empresa, se encargue de solicitar que productos se están agotando de manera rápida y que se surta. Otro el motivo, por el cual necesita un encargado de sucursal, es para el buen funcionamiento de la empresa, es el que se encarga de ver que empleado no ejerce su función en cada aérea y no solo eso, sino también, cuando los clientes no son atendidos de manera Cortez, es donde pueden acudir para hacer quejas.

2. Sistema de forma de pago

Un sistema de forma de pago, como en efectivo, vale, tarjetas, entre otros, la empresa le estaría ofreciendo un servicio de manera más eficaz a los clientes, y es lo que le permite agilizar la atención/servicio con los consumidores y permite que la empresa tenga un poco mayor elevado las ventas e ingreso.

3. Cajero

Cajero como la propia definición lo dice es la que llevar el control de caja y entender los pagos y cobros.

Un cajero bien ubicado y dos personales que tenga función como cajero, y que no tenga otra función como anaquelero, o vendedor de piso o surtidor, ya que los clientes o consumidores necesitan ser atendidos de manera más rápida y la intención es que la empresa abarrotes Moreno ofrezca una agilización y dar abasto en atención con sus clientes/consumidores.

4. Ubicación por área los productos

Que los productos estén ubicados en área como área de abarrotes, frutería, área de caja, atención a clientes, permite satisfacer a los clientes y dar abasto en poder encontrar de manera más rápida la ubicación de cada producto, en lo principal cuando un producto está mal ubicado, el consumidor empieza a buscar y nunca lo va a encontrar, pero uno bien ubicado, le estaría ofreciendo una ubicación más rápida y que el cliente vaya satisfecho. La intención de estar bien ubicado es para dar abasto con la demanda de servicio y atención a los consumidores.

DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa Abarrotes Moreno se fundó en el año 2017, con la intención de ofrecer un producto mismo como lo venden los de más abarrotes, pero con un precio accesible a los consumidores los habitantes de Alan Sac´Jun, y no solo eso sino que la intención es de que los habitantes no tenían que emigrar en ir a surtir sus despensas de la canasta básica, como en las ciudades de Ocosingo, palenque, sino que tenían la gran ventaja de surtir nada más en la empresa de Abarrotes Moreno, y también de dar abasto con la demanda de los visitantes que llegaban a visitar Alan Sac´Jun y que no tenían donde comprar en la zona céntrica, por ello se decidió crear y poner en marcha lo que es la empresa Abarrotes moreno con un local ubicado a un costa del parque central, que sería en frente de la iglesia católica San Pedro. Como un año después de que se había puesto en marcha Abarrotes Moreno se vivió un declive, pero se hizo un pequeño estudio de que la ubicación no debía de ser en esa ubicación, sino que tenía que ser justamente enfrente del parque central para que se pudiera hacer la promoción y es de esa manera que la empresa Abarrotes Moreno hasta en el momento.

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

Un negocio que se dedica a Abarrotes, y que también ofrece el área de frutería, el detalle y lo que se desea mejorar, es que no hay un encargado en especial, quien se encarga de administrar y de surtir, el cajero permanente que se encargue de hacer el cobro y los pagos, sistema de forma de pago que serían pago a efectivo, con tarjeta, vale y entre otros, y la ubicación por área los productos para que los consumidores ubiquen de manera más rápida los productos y sin complicaciones.

El motivo es con el fin dar una agilización efectiva a clientes, y satisfacer la necesidad de servicio con cada uno de los clientes o consumidores que compran.

Es necesario la agilización efectiva a clientes, una de las razones por el cual es primordial y considerar necesario, los clientes son visitantes fuera de Alan Sac´jun, y habitantes dentro, y a veces exigen servicio de pago con tarjetas y otro es que a veces no logran hacer sus pagos con tiempo por motivo de que no hay cajero permanente, sino que también hacen la función como anaqueleros o vendedores de piso y lo otro es que no hay un encargado quien esté a cargo de los empleados y de quien se encargue de ver que productos quedan poco en existencia y que productos ya no hay. Y lo último es que no logran ubicar rápido los productos cuando andan con tiempo cortos los clientes, es por ellos que estos puntos mencionados, no necesarios para hacer la agilización efectiva a clientes y de esa forma dar abasto con la demanda a los consumidores.

MISIÓN

La misión es que con estas mejoras que se lleva acabo se de abasto con las demandas que exigen los clientes y dar una agilización efectiva a clientes. Y de esa misma manera satisfacer las necesidades de cada cliente que compre en la empresa Abarrotes Moreno, y que al salir de la tienda salgan satisfecho con los servicios ofrecidos dentro de la empresa y de tener una rentabilidad con mucha demanda.

VISIÓN

Nuestra visión es ser la mejor empresa de Abarrotes en la región de Alan Sac´jun y de ser el mejor en agilización efectiva a clientes, alcanzando un alto nivel en la rentabilidad en la región y de ser la empresa innovadora.

OBJETIVOS

Objetivo general

- La finalidad de esta propuesta al valor es de llevar y alcanzar una agilización efectiva a clientes en la Empresa Abarrotes Moreno en Alan Sac´Jun, y obtener el mayor record de la región.

Objetivo particular

- Incrementar el nivel de inventarios para satisfacer la alta demanda en el mercado
- Marcar el record único en el mercado actual.
- Satisfacer la necesidad de los clientes con una mejor atención.

ANÁLISIS FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">➤ Ubicado en la zona céntrica➤ Abarrote grande	<ul style="list-style-type: none">➤ Visitantes➤ Ofrece varios productos de mayoreo y menudeo
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">➤ Sin estacionamiento➤ Falta de vigilantes y cámara de vigilancia	<ul style="list-style-type: none">➤ Trafico de vehículo➤ Robo de productos

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Abarrotes Moreno ubicado en la calle central s/n, entre la iglesia católica San Pedro y parque central, barrio centro, Alan sacjun 29942, Mpio. Chilón.

Propietario: Alejandro Moreno Gómez

Fecha de estudio del Mercado: 05 de octubre del año 2022 hasta 13 de octubre de 2022.

Objetivo: Con la intención de que la empresa Abarrotes Moreno sea el único y mejor en el mercado actual.

Instrucciones: A continuación, se presentarán algunas preguntas que nos servirán de mucha utilidad como empresa y que se contestarán de manera detallada.

1. ¿Cuántos miembros son en la familia?
2. ¿Con que frecuencia compran en Abarrotes Moreno?
3. ¿Qué es lo que más te atrae en Abarrotes Moreno?
4. ¿Qué es lo que le hace falta a la empresa?
5. ¿Qué mejoras podrías proponer?
6. si fueras tú el dueño o administrador de Abarrotes Moreno, ¿Qué harías tú?

Comentario: La finalidad del estudio es de poder conocer la necesidad de nuestros clientes y de mejorar los servicios, y abastecer la demanda. Que serán los que ayudarán para el crecimiento diario de la empresa.

PRECIO

Lala

Producto	Precio venta
Leche entera ultrapasteurizada 1 lt	\$40.00
Lala 100 proteina leche sin lactosa 1 lt	\$40.00
Gelatina lala 130 gr fresa	\$6.00
Gelatina lala yomi limn	\$6.00
Gelatina lala yomi uva	\$7.00
Queso Oaxaca	

Fud

Producto	Precio de venta
Jamon de pavo virginia fud 450 g	\$70.00
Queso panela fud	\$58.00
Tocino fud ahumado	\$98.00
Jamon de pavo fud virginia 290 g	\$45.00
Chorizo con pavo fud 200 g	\$ 40.00
Salchicha de pavo para hot hod 500 g	\$58.00

Pepsi

Producto	Precio de compra	Precio de venta
Bebida rehidratante Gatorade performance 350 ml	\$9.09	\$15.00
Bebida rehidratante Gatorade botella lima-limon 500 ml	\$14.98	\$18.00

Bebida rehidratante Gatorade botella narajanda 500 ml	\$14.98	\$18.00
Bebida rehidratante Gatorade botella ponche de frutas 500 ml	\$14.98	\$18.00
Gatorade sport limonada 600 ml	\$16.94	\$20.00
Pepsi lata 355	\$11.50	\$15.00
Mirinda 600 ml	\$11.90	\$15.00
Pepsi 2.5 L	\$29.295	\$32.00
Pepsi 3 L	\$30.975	\$36.00
Pepsi 600 ml	\$11.90	\$16.00
Agua epura 1.5 L	\$10.75	\$20.00
Agua epura 1L	\$9.91	\$15.00
Agua epura 600 ml	\$6.58	\$10.00

Coca-Cola

Producto	Precio de compra	Precio de venta
Agua ciel exprim piña jengibre 1 l	\$13.00	\$16.00
Agua ciel exprim piña fresa 1 l	\$13.00	\$16.00
Agua ciel exprim piña limón 1.5 l	\$15.83	\$18.00
Agua ciel exprim jamaica 1.5l	\$15.83	\$18.00
Agua ciel exprim limón 1l	\$13.00	\$16.00
Agua ciel exprim pepino 1l	\$13.00	\$16.00
Agua ciel exprim Jamaica 600 ml	\$11.00	\$15.00
Agua ciel exprim limón 600 ml	\$11.00	\$15.00
Agua ciel exprim Jamaica 1 l	\$13.00	\$16.00
Agua ciel exprim fresa 1.5 l	\$15.00	\$18.00
Refresco coca-cola con café espresso 235 ml	\$10.00	\$15.00
Refresco coca-cola 235 ml	\$7.66	\$12.00
Refresco coca-cola 600 ml	\$13.875	\$18.00
Refresco coca-cola 1.5 l retornable	\$18.00	\$25.00
Refresco coca-cola 2.5 l retornable	\$28.00	\$28.00
Refresco coca-cola 335 ml retornable	\$10.00	\$10.00
Refresco coca-cola 500 ml retornable	\$11.00	\$18.00
Refresco coca-cola 1.5 l	\$24.00	\$28.00
Refresco cocal-cola 1 l	\$19.5416	\$24.00
Refrescp coca-cola 500 ml	\$9.83	\$16.00
Refresco coca-cola 450 ml	\$11.00	\$15.00
Refresco cocal-cola 1.25	\$19.5416	\$26.00
Refresco coca-cola sin azúcar lean can 235 ml	\$8.00	\$15.00
Refresco coca-cola sin azúcar 300 ml	\$7.00	\$12.00
Refresco fanta sabor naranja 600 ml	\$13.00	\$15.00
Refresco fanta sabor naranja 2 l	\$22.00	\$28.00

Refresco fanta sabor naranja 3 l	\$35.00	\$37.00
Refresco sabor fanta sabor fresa 600 ml	\$13.00	\$15.00
Bebida frutsi sabos uva 250 ml	\$5.00	\$10.00
Bebida frutsi sabor ponche de frutas 250 ml	\$6.00	\$10.00
Bebida frutsi sabor manzana 250 ml	\$6.00	\$10.00
Te verde fuze tea sabor limón 600 ml	\$13.00	\$18.00
Te negro fuze tea sabor limón 600 ml	\$13.00	\$15.00
Te verde fuze tea sabor mango y manzanilla 600 ml	\$13.00	\$15.00
Fuze tea sabor durazno 600 ml	\$13.00	\$18.00
Monster energy 473 ml	\$28.75	\$35.00
Powerade Ion sabor moras 1 l	\$24.66	\$28.00
Powerade Ion sabor naranja 1 l	\$25.5	\$28.00
Powerade Ion 4 sabor ponche de frutas 1 l	\$24.66	\$28.00
Powerade Ion 4 sabor ponche de frutas 600 ml	\$17.83	\$20.00
Powerade Ion 4 sabor naranja 600 ml	\$17.83	\$20.00
Powerade Ion 4 sabor lima-limon 600 ml	\$17.83	\$15.00
Refresco sidral Mundet sabor manzana 600 ml	\$13.00	\$15.00
Refresco sidral Mundet sabor manzana 1 l	\$22.00	\$26.00
Refresco sprite 600 ml	\$13.00	\$15.00
Agua vitamin wáter vital sabor naranja 500 ml	\$23.00	\$25.00
Néctar del valle sabor mango 237 ml	\$9.00	\$12.00
Néctar del valle sabor mango 413 ml	\$11.90	\$15.00
Néctar del valle sabor mango 250 ml	\$8.875	\$15.00
Néctar del valle sabor mando 453 ml	\$14.00	\$18.00
Néctar del valle sabor mango 355 ml	\$11.00	\$15.00

Marinela

Producto	Precio venta
Galletas marinela trikitrakes 34 g	\$4.50
Barritas marinela fresa 67 g	\$18.00
Tubo marinela Canelitas	\$30.40
Polvorones tubo 18 p- 250g	\$30.50
Príncipe marinela tubo 14 piezas 152 grs	\$32.00
Pingüino 2 p	\$21.00
Chocorol marinela 2 p	\$22.00
Sponch 120 g	\$22.00

Bimbo

Producto	Precio venta
Bimbuñuelos 6p	\$19.00

Conchas 2p	\$20.00
Donitas	\$24.00
Mantecadas nuez 6p	\$27.00
Mantecadas lechera	\$22.00
Nito	\$15.00
Panque pasas y nuez	\$38.00
Panquecitos chocolate 2 p	\$20.00
Roles 3p	\$23.00
Roles familiares	\$40.00
Tortilla de harina 10 p	\$15.00
Tortilla de harina 20 p	\$25.00
Tortillas 22 p	\$35.00
Tostada horneada	\$20.00
Tostada clásica 216 g	\$33.00
Pan blanco chico	\$34.00
Pan blanco grande	\$45.00
Pan integral chico	\$37.00
Pan integral grande	\$50.00

Barcel o Sabritas

Producto	Precio venta
Ruffles	\$18.00
Sabritas papas normales	\$15.00
Chettos	\$14.00
Churumais	\$15.00
Sabritas adobadas	\$16.00
Rancheritos	\$16.00
Fritos	\$15.00
Chetos horneados	\$15.00
Sabritones	\$25.00
Crujitos	\$16.00
Doritos	\$16.00
Tostitos	\$15.00
Poffets	\$14.00

Gamesa

Producto	Precio venta
Bizcochitos	\$18.00
Mamut gamesa 44 g	\$7.00
Galleta maria 144 g	\$12.00

Cremax 113 g	\$12.00
Emperador sabor nuez	\$10.00
Galletas gamesas barras 365	\$ 30.00
Galletas ricanelas clásicas 452 gr	\$44.20
Galletas gamesa crackets 135 g	\$16.50
Saladitas 186 g	\$22.00

PUBLICIDAD

Abarrotes Moreno

Compra CON GARANTIA

ABARROTES EN GENERAL

VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR

Además ofrecemos:

Pago con tarjeta
pago de servicios

The advertisement features a woman on the left holding a megaphone and a man on the right carrying a crate of produce. The background is a stylized storefront with a pink and white striped awning. A large red shopping bag icon with the text 'Compra CON GARANTIA' is centered. The foreground is filled with various grocery products including flour (Blanca Flor, Gloria, Duryea), oil (Primor), and other packaged goods. The text 'ABARROTES EN GENERAL' is on a black banner with white and yellow accents, and 'VENTAS AL POR MAYOR Y MENOR' is on a similar banner. A yellow box at the bottom contains the text 'Pago con tarjeta pago de servicios'.

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Calle central s/n, entre la iglesia católica San Pedro y parque central, Barrio centro, Alan Sac´Jun, 29942, mpio, Chilón, Chis. En la imagen se aprecia Abarrotes Moreno.



MATERIA PRIMA Y PROVEEDOR

Se conoce como *materia prima* a la “*materia extraída de la naturaleza u otros materiales*”¹ y que se ocupan o se transforma para elaborar otros materiales que más tarde se convertirán en bienes de consumo. Aquí se muestra imagen acerca de la materia prima:



Sim embargo, aquí mencionamos algunos elementos, que no son materia prima para la elaboración de producto, sino para considerar solamente el criterio de la actividad. Y cumplir con la función para la venta de producto o de su exhibición de cada uno de ello. Aquí se menciona alguno de ellos:

1. Estantes o Anaqueles
2. Exhibidores
3. Caja registradora
4. Terminal de pago

Proveedor: Empresa (persona jurídica o persona física) que se dedica a proveer o abastecer de productos necesarios a una persona o empresa como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación ², es decir, es alguien que nos vende un bien o presta un servicio. Por ende aquí mencionamos algunos de los proveedores que se encargan de surtir los productos necesarios de la empresa Abarrotes Moreno para su buen funcionamiento y poder ofrecer dichos productos.

1. Lala

Producto
Leche entera ultrapasteurizada 1 lt
Lala 100 proteina leche sin lactosa 1 lt
Gelatina lala 130 gr fresa
Gelatina lala yomi limn
Gelatina lala yomi uva
Queso Oaxaca

¹ (wikipedia, 2022)

² (Sánchez Galál, 2018)

2. Fud

Producto
Jamon de pavo virginia fud 450 g
Queso panela fud
Tocino fud ahumado
Jamon de pavo fud virginia 290 g
Chorizo con pavo fud 200 g
Salchicha de pavo para hot hod 500 g

3. Pepsi

Producto
Bebida rehidratante Gatorade performance 350 ml
Bebida rehidratante Gatorade botella lima-limon 500 ml
Bebida rehidratante Gatorade botella narajanda 500 ml
Bebida rehidratante Gatorade botella ponche de frutas 500 ml
Gatorade sport limonada 600 ml
Pepsi lata 355
Mirinda 600 ml
Pepsi 2.5 L
Pepsi 3 L
Pepsi 600 ml
Agua epura 1.5 L
Agua epura 1L
Agua epura 600 ml

4. Coca-Cola

Producto
Agua ciel exprim piña jengibre 1 l
Agua ciel exprim piña fresa 1 l
Agua ciel exprim piña limón 1.5 l
Agua ciel exprim jamaica 1.5l
Agua ciel exprim limón 1l
Agua ciel exprim pepino 1l
Agua ciel exprim Jamaica 600 ml
Agua ciel exprim limón 600 ml

Agua ciel exprim Jamaica 1 l
Agua ciel exprim fresa 1.5 l
Refresco coca-cola con café espresso 235 ml
Refresco coca-cola 235 ml
Refresco coca-cola 600 ml
Refresco coca-cola 1.5 l retornable
Refresco coca-cola 2.5 l retornable
Refresco coca-cola 335 ml retornable
Refresco coca-cola 500 ml retornable
Refresco coca-cola 1.5 l
Refresco cocal-cola 1 l
Refrescp coca-cola 500 ml
Refresco coca-cola 450 ml
Refresco cocal-cola 1.25
Refresco coca-cola sin azúcar lean can 235 ml
Refresco coca-cola sin azúcar 300 ml
Refresco fanta sabor naranja 600 ml
Refresco fanta sabor naranja 2 l
Refresco fanta sabor naranja 3 l
Refresco sabor fanta sabor fresa 600 ml
Bebida frutsi sabos uva 250 ml
Bebida frutsi sabor ponche de frutas 250 ml
Bebida frutsi sabor manzana 250 ml
Te verde fuze tea sabor limón 600 ml
Te negro fuze tea sabor limón 600 ml
Te verde fuze tea sabor mango y manzanilla 600 ml
Fuze tea sabor durazno 600 ml
Monster energy 473 ml
Powerade lon sabor moras 1 l
Powerade lon sabor naranja 1 l
Powerade lon 4 sabor ponche de frutas 1 l
Powerade lon 4 sabor ponche de frutas 600 ml
Powerade lon 4 sabor naranja 600 ml
Powerade lon 4 sabor lima-limon 600 ml
Refresco sidral Mundet sabor manzana 600 ml

Refresco sidral Mundet sabor manzana 1 l
Refresco sprite 600 ml
Agua vitamin wáter vital sabor naranja 500 ml
Néctar del valle sabor mango 237 ml
Néctar del valle sabor mango 413 ml
Néctar del valle sabor mango 250 ml
Néctar del valle sabor mando 453 ml
Néctar del valle sabor mango 355 ml

5. Marinela

Producto
Galletas marinela trikitrakes 34 g
Barritas marinela fresa 67 g
Tubo marinela Canelitas
Polvorones tubo 18 p- 250g
Príncipe marinela tubo 14 piezas 152 grs
Pingüino 2 p
Chocorol marinela 2 p
Sponch 120 g

6. Bimbo

Producto
Bimbuñuelos 6p
Conchas 2p
Donitas
Mantecadas nuez 6p
Mantecadas lechera
nito
Panque pasas y nuez
Panquecitos chocolate 2 p
Roles 3p
Roles familiares
Tortilla de harina 10 p
Tortilla de harina 20 p
Tortillas 22 p
Tostada horneada
Tostada clásica 216 g
Pan blanco chico
Pan blanco grande
Pan integral chico

Pan integral grande

7. Barcel o Sabritas

Producto
Ruffles
Sabritas papas normales
Chettos
churumais
Sabritas adobadas
Rancheritos
Fritos
Chetos horneados
Sabritones
Crujitos
Doritos
Tostitos
Poffets

8. Gamesa

Producto
Bizcochitos
Mamut gamesa 44 g
Galleta maria 144 g
Cremax 113 g
Emperador sabor nuez
Galletas gamesas barras 365
Galletas ricanelas clásicas 452 gr
Galletas gamesa crickets 135 g
Saladitas 186 g

CONTROL DE CALIDAD

Es con la intención de tener seguridad con los empleados y no tener ninguna herida o sufrir de alguna enfermedad grave.

Riesgos y peligros	Posibles soluciones
<ul style="list-style-type: none">• Resbalón• Enfermedades	<ul style="list-style-type: none">• Se utiliza un zapato antiderrapante• Se ofrece fajas para no sufrir un estiramiento de tendón

<ul style="list-style-type: none"> • Tropezón • Sismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Uso de rodillera para la evitación de golpes en la parte de rodilla • Primeros auxilios que ayudaran a evacuar dentro de la empresa
---	--

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

Cargo	Función	Responsabilidad
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar el camino para alcanzar los objetivos. • Organizar los recursos disponibles, que serán determinados por el presupuesto anual elaborado • Controlar que el resto de personas que trabajan en la empresa se adecuan a las estrategias definidas • Desarrollar estrategias • Lideras a los peldaños inferiores del organigrama empresarial, dando ejemplo de buenas prácticas y de adecuación a la cultura corporativa de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Para poder elaborar las estrategias es necesario conocer la evolución del mercado, las tendencias, los cambios de la competencia, etc. debe mantenerse continuamente informado e ir innovando • Su entrenamiento en habilidades como la inteligencia emocional es crucial para servir como referencia al resto del organigrama y cumplir con su función de liderazgo • Debe ser capaz de gestionar el tiempo de forma excelente y de lidiar con el estrés a la perfección.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> • Es de llevar el control de estados financieros (llevar un estatus de la salud financiera). • Se encarga de elaborar reportes y documentos contables (cheques, pagares, recibos, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Se encarga de revisar el cálculo de retención de ISR del personal, y de hacer cualquier tipo de ajuste necesario para el cumplimiento con lo establecido en las disposiciones legales.

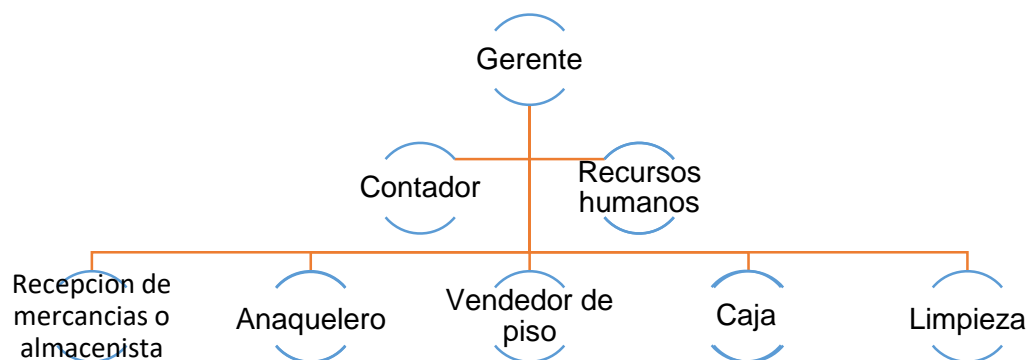
		<ul style="list-style-type: none"> • Verificación de las facturas.
<p>Recursos humanos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación y selección de personal: los candidatos deben ser rigurosamente analizados para determinar si encajan o no con lo que busca la compañía en ese momento, estudiando sus cualidades, capacidades, y aéreas de potencial crecimiento • Administración del personal: engloba toda la parte de gestión administrativa, como la realización de contratos, gestión de nóminas, seguros sociales, gestión de los permisos y vacaciones, horas extra, bajas por enfermedad, movimientos en la plantilla, entre otros. • Evaluación y desarrollo: comprende la creación de programas de desarrollo y la responsabilidad de asegurar el compromiso y la dedicación de los empleados. • Formación: el objetivo es que los trabajadores consigan desarrollar su máximo potencial y sean 	<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar la comunicación interna: el departamento de RR.HH. no puede ser percibido como una entidad cerrada. Debe interactuar en todo momento como con los demás departamentos, así como atender los reclamos, consultas o peticiones. • Clima laboral: conocer el clima laboral de la compañía media encuestas y, en función de los resultados, elaborar planes de acción. Como objetivo, es mejorar la satisfacción laboral de los trabajadores. • Crear un código de conducta: normas que rijan el código ético de la empresa. todos los trabajadores deben conocerlas y cumplirlas para asegurar un buen ambiente de trabajo

	<p>capaces de adaptarse a un entorno en constante cambio</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relaciones laborales: se trata de resolver problemas laborales que pueden surgir entre la empresa y los trabajadores. 	
Recepción de mercancía o almacenista	<ul style="list-style-type: none"> • Recepción de productos • El control e inventario de los productos almacenados • El almacenamiento correcto de las mercancías • Preparación de los pedidos. • El despacho rápido de los clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor cobertura en Agilización de la entrega de productos. • Tener el control total
Anaquelero	<ul style="list-style-type: none"> • Llenado de anaqueles. • Exhibición de productos. El objetivo es de tener en vista de cada cliente los productos 	<ul style="list-style-type: none"> • Pendiente en exhibición de productos.
Vendedor de piso	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar al cliente la mejor experiencia de compra • Identificar sus y necesidades y presentarle diversas propuestas. • Demostrar o proporcionar la prueba del producto permitiendo que valore o determine su convivencia y satisfacción 	<ul style="list-style-type: none"> • Encargado de brindarle una experiencia de compra inigualable, desde que entra a la tienda hasta que adquiere un producto a sus necesidades

Caja	<ul style="list-style-type: none"> • Recepcionar, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros, y además documentos de valor a fin de recaudar ingresos a la institución 	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir pagos • Emitir recibos • Envolver los productos para regalo • Realizar un seguimiento de todas las transacciones de efectivo y crédito.
Limpieza	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener limpio todas las áreas o departamentos. • Ofrecer higiene 	<ul style="list-style-type: none"> • Limpiar el polvo, barrer, aspirar, limpiar salidas de aire de techo, limpiar los servicios, etc.

ORGANIGRAMA

Cargos	Pagos quincenales
Gerente	\$4000.00
Contador	\$3000.00
Recursos humanos	\$3000.00
Recepción de mercancía o almacenista	\$2500.00
Anaquelero	\$1800.00
Vendedor de piso	\$1500.00
Cajero	\$1500.00
Limpieza	\$1350.00
SUMAS TOTALES	\$18650.00



RESULTADOS

Gastos mensuales

GASTOS	Monto
Pago de empleados	\$37,300.00
Luz	\$630.00
Pago de fleteros	\$3,900.00
Internet	\$1,200.00
Varios	\$600.00
Sumas totales	\$43,630.00

Meta para cubrir los gastos mensuales se requiere una venta diaria de:

Semanas	Meta total
Primera semana	\$10,907.50
Segunda semana	\$10,907.50
Tercera semana	\$10,907.50
Cuarta semana	\$10,907.50
Sumas totales	\$43,630.00

Ventas ganadas por semana

SEMANAS DEL MES	VENTAS SEMANALES
Primera semana	\$63,480.00
Segunda semana	\$88,896.00
Tercera semana	\$53,703.00
Cuarta semana	\$90,483.00
Sumas totales	\$ 296,562.00

CONCLUSIÓN

Con la propuesta al valor nos damos cuenta que cada uno de ellas son el más importante dentro de la empresa, para que pueda ofrecer una agilización efectiva a clientes. Ya que en lo particular cuando uno quiere ser empresario, lo primero que debería de tener en cuenta y que es de mucha importancia, es que tipo de servicio le vamos a proporcionar a cada uno de nuestros clientes y hacia donde queremos llegar con ellos.

Si la empresa no está en constante cambio, como lo hacen varias empresas en la actualidad, es donde muchos fracasan por no buscar la alternativa para satisfacer y dar abasto con la demanda que exigen a cada cliente/consumidor.

Proporcionando una agilización a clientes, es lo que nos va a mantener a pie con la empresa, como lo que sé pretende trabajar en la empresa abarrotes Moreno. Tomar en cuenta lo que cada cliente/consumidor demanda, es de mucha importancia, ya que de ellos dependen el crecimiento económico, es decir, son los que van a aportar para la empresa para que se mantenga en pie

por mucho tiempo, pero sobre todo como dueños de una empresa, es necesario ser innovador y de tener una iniciativa de mejora.

Una invitación es que la empresa busque una alternativa sobre como tener una agilización efectiva a clientes y tener en cuenta que en el mercado actual está en constante cambio.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Coll Morales, F. (03 de marzo de 2020). *cajero* . Obtenido de economipedia.com:

<https://economipedia.com/definiciones/cajero.html> el día 26/septiembre/2022

Perez Porto, J., & Merino, M. (Publicado:2016.Actualizado:2018). *Definición.de:Definición de cajero*.

Obtenido de definicion.de.cajero: <https://definición.de/cajero/>.el día 26/septiembre/2022

Sánchez Galál, J. (05 de noviembre de 2018). *Proveedor: economipedia.com*. Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/proveedor.html>

UDS. (05 de septiembre de 2022). *extraido de la red*. Obtenido de plan de neogocios : recuperado de

file:file:///C:/Users/CHRISTOPHER%20COMSTOCK/Desktop/SEPTIMO%20CUATRIMESTRE/PLAN%20DE%20NEGOCIOS/ANTOLOGIA%20DE%20PLAN%20DE%20NEGOCIOS.pdf el día 26/septiembre/2022

wikipedia. (11 de octubre de 2022). *Materia prima:wikipedia*. Obtenido de wikipedia:

https://es.wikipedia.org/wiki/materia_prima