



**NOMBRE DEL PROFESOR:** MALAQUIAS GARCIA PEREZ

**NOMBRE DEL ALUMNO:** ALEJANDRA MICHEL DIAZ MORALES

**MATERIA:** COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

**TAREA:** AVANCE

**CUATRIMESTE:** CUARTO

## Indice

Introducción.....	3
“FASHION PINK” .....	4
TIENDA DE CALZADO EN LINEA (ONLINE).....	4
TIENDA DE CALZADO EN LINEA (ONLINE).....	4
UBICACION .....	5
OBJETIVO GENERAL.....	5
OBJETIVO ESPECIFICO .....	5
Comentario Final .....	6
Fuentes Bibliográficas .....	7

## Introducción

### **REDES SOCIALES**

Fashion Pink, nuestra microempresa de calzado se enfoca en trabajar de manera online, porque ahora las redes sociales se utilizan de muchas formas y una de ellas es vender cualquier tipo de artículo, la tienda en línea quiso enfocarse en las redes sociales más usadas creando un grupo de WhatsApp, página de Facebook y una cuenta de Instagram donde se expone al público todos los modelos que manejamos por pedido las formas de pago que tenemos para ofrecerles un excelente servicio, manejando un horario apto al público, atendiendo sus peticiones como si fuera una tienda física pero desde su móvil que pueden utilizar desde donde se encuentren, creamos un logo de la tienda donde las mujeres se sientan identificadas para poder seguirnos en cualquiera de las plataformas, manejando un horario de 8:00 am a 10:00 pm de lunes a sábado, durante todo el año.

# “FASHION PINK”

TIENDA DE CALZADO EN LINEA (ONLINE)

## TIENDA DE CALZADO EN LINEA (ONLINE)

El proyecto inicio en 2021 debido a cuando surgió la pandemia de COVID 19, la economía afecto de una manera brutal, por lo que se buscó la forma más actual para poder crear un negocio donde funcionara y se mantuviera vigente, fashion Pink arranco siendo una tienda en línea ofreciendo únicamente calzado para dama donde se le ofrece al cliente sandalias, zapatos, tenis, zapatillas entre otros zapatos que se salen de moda o son de temporada, tratamos de enfocarnos en los gustos del cliente es decir si un calzado se vende más tratar de mantenerlo hasta que pase la temporada, también nos enfocamos en tener una buena imagen donde sea atraído por el cliente, el logo se trabajó en utilizar colores solidos como lo son el (rosa, blanco) porque son los colores que atraen más a las mujeres y el 99 % de clientes de trata de ellas, se trabajó también en utilizar lo que más este a la moda como el uso de las redes sociales lo cual es el objetivo que utilizamos en nuestra tienda online, creamos un grupo de WhatsApp, una cuenta de Facebook y también una cuenta de Instagram, donde se sube de lunes a sábado los modelos que manejamos, modelos nuevos y calzado en oferta, aunque las redes que más es utilizado es el grupo de WhatsApp donde nuestras clientas y personas que gusten ver el contenido de la tiene puedan unirse voluntariamente y preguntar por sus dudas del calzado como, precio, número que se maneja, color, entre otras dudas, realizando lo que en muchas tiendas departamentales no realizan, en ocasiones las personas prefieren comprar en línea por que pueden ver mediante fotos y videos como les luciría el calzado puesto, también se aprovecha que el precio de las tiendas físicas ofrecen un precio muy elevado al que nosotros usamos, le damos la misma atención al cliente en línea que en una tienda enviándole modelos similares al que pide y enviando colores surtirles al que tenemos.

## UBICACION

La tienda o microempresa como tal no se encuentra físicamente por que se trabaja de forma (online) ofreciendo al cliente la forma de realizar su pedido mediante a las redes sociales por cualquiera de las tres plataformas que tenemos activas, el servicio de calzado en línea que manejamos es directamente en el municipio de Ocosingo, pero también se realizan envíos a municipios cercanos como Chilón y Yajalon.

## OBJETIVO GENERAL

- ✓ Posicionarse como una empresa de venta en calzado online
- ✓ Vender una cantidad aproximada de \$60,000 mil pesos en un año
- ✓ Vender a 500 personas en un año
- ✓ Crear tiendas físicas
- ✓ Crear oportunidades de empleo

## OBJETIVO ESPECIFICO

- ✓ Llegar a municipios cercanos y realizar entregas mediante envíos
- ✓ Al vender en otros municipios cercanos lograremos subir el número de compradores

## Comentario Final

La microempresa nace para ofrecer a las personas precios accesibles en todo tipo de calzado y que puedan elegir entre una gran variedad de modelos y colores, donde ellas puedan ver como luce el calzado mediante imágenes o videos de modelos que manejamos donde se ven como luce el calzado, también para que puedan realizar su pago por transferencias bancarias o también aceptar pagos en efectivo, las entregas del calzado pueden elegir vernos en un punto medio para ambas o usar otro tipo envío con costo extra hasta su domicilio.

El motivo por el cual se recurrió a ser en forma (online) es por que entramos a usar una función de emprendimiento desde casa para poder generas más economía sin tener que pagar un local en renta sonde también genera gastos extras como, luz, agua, pago a una dependiente de tienda, para poder utilizar esos gastos que no hacen para poder invertir y en futuro más estructurado por hacer ese tipo de inversiones como tal, porque estudiamos que por ese tipo de gastos muchos de los negocios llegan a quiebra y cierran.

## Fuentes Bibliográficas

UDS

Comportamiento organizacional.

Antología

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAE/02e77b1759edddcf9634dbfcee0-LC-%20LAE401%20COMPORTAMIENTO%20ORGANIZACIONAL.pdf>