



Nombre del Alumno: Meylin del Rocío Velázquez Rodríguez.

Parcial: III.

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Diaz.

Nombre de la Licenciatura: Enfermería.

Cuatrimestre: 9no.

INDICE.

Nombre de la empresa y logo.....	Pag 3
Eslogan.....	Pag 3
Descripción del proyecto.....	Pag 3
ubicación.....	Pag 3
Justificación.....	Pag 3 - 4.
Misión, visión y valores.....	Pag 4
FODA.....	Pag 4-5
Objetivos a corto, mediano y largo plazo.....	Pag 5
Propuesta de valor.....	Pag 5
Segmento del mercado.....	Pag 5
Encuesta.....	Pag 6
Graficas.....	Pag 7 - 12
Organigrama.....	Pag 12
Responsabilidades.....	Pag 13
Conclusion.....	pág 13 - 14
Bibliografía.....	Pag 14

NOMBRE DE LA EMPRESA, LOGOTIPO Y ESLOGAN.



DESCRIPCION.

Somos una empresa encargada de elaborar todo tipo de postres como:

- Cupcakes.
- Chocoflan.
- Fresas con crema.
- Pay de limón.
- Gelatina de mosaico.
- Carlotas de mango entre otros.

Contamos con los siguientes paquetes:

Gourmet: Postres de alta gama y elaborados con técnicas refinadas y los mejores ingredientes disponibles.

Boutique: Un estilo chic que ofrece una selección limitada de postres artesanales y de diseño.

Para eventos: Especializado en la creación de postres personalizados para eventos, como bodas, cumpleaños, reuniones corporativas, etc.

UBICACIÓN.

BLVD. BELISARIO DOMINGUEZ, CALLE 16 DE SEPTIEMBRE, NÚMERO 16.

Facebook: MV REPOSTERIA.

Instagram: MV REPOSTERIA_@25

JUSTIFICACION.

En nuestra repostería implementaremos en el mercado una gran variedad de productos con un alto nivel de calidad, a un bajo costo, brindarle al cliente una

alta elección de sabores y presentaciones, elaborado con ingredientes naturales de modo que satisface las tendencias actuales que existen en el mercado, hacia lo saludable y lo nutritivo.

MISION.

Ofrecer al consumidor postres de excelente calidad y a precios justos, para ello trabajamos en la innovación de nuestros productos y elaborado por un equipo humano comprometido.

VISION.

Ser la repostería más reconocida a nivel local, líder y preferida por el sabor, calidad y creatividad de nuestros productos y la excelente atención.

VALORES.

Responsabilidad, esfuerzo, sacrificio, trabajo en equipo, pasión y dedicación son los pilares con los que hacemos nuestro producto y así poder satisfacer al cliente.

ANALISIS FODA.

FORTALEZAS:

- responsabilidad.
- creatividad.
- trabajo en equipo.
- amabilidad.
- variedad del producto.
- calidad.
- personal capacitado en técnicas de repostería.

OPORTUNIDADES:

- posibilidad de crecer en sucursales.
- mejor contacto con el cliente.
- promociones.
- infraestructura adecuada.
- uso de redes sociales.
- mejorar el precio de los productos.
- tendencias.
- participación en eventos.

DEBILIDADES:

- alta competencia.

- ubicación.
- dependencia de materia prima de proveedores externos.
- nuevos en el mercado.
- falta de financiación.
- posibles limitaciones de espacio en el local.
- precios competitivos.

AMENAZAS:

- fluctuaciones en los precios de los ingredientes.
- cambios en los gastos de los consumidores.
- limitación por parte de competidores.
- aumento de las competencias.

OBJETIVOS.

Corto plazo: Ganar más clientela, tener más ingresos, ofrecer productos y servicios de excelente calidad.

Mediano plazo: Expandir la oferta de productos y abrir una segunda sucursal.

Largo plazo: Expandir la marca a nivel estatal.

PROPUESTA DE VALORES.

Con nuestros postres brindamos calidad y compromiso con ingredientes frescos y de alta gama para garantizar productos deliciosos y consistentes, creatividad y autenticidad, así mismo excelencia en el servicio al cliente ofreciendo un servicio amable, atento y personalizado.

SEGMENTO DEL MERCADO.

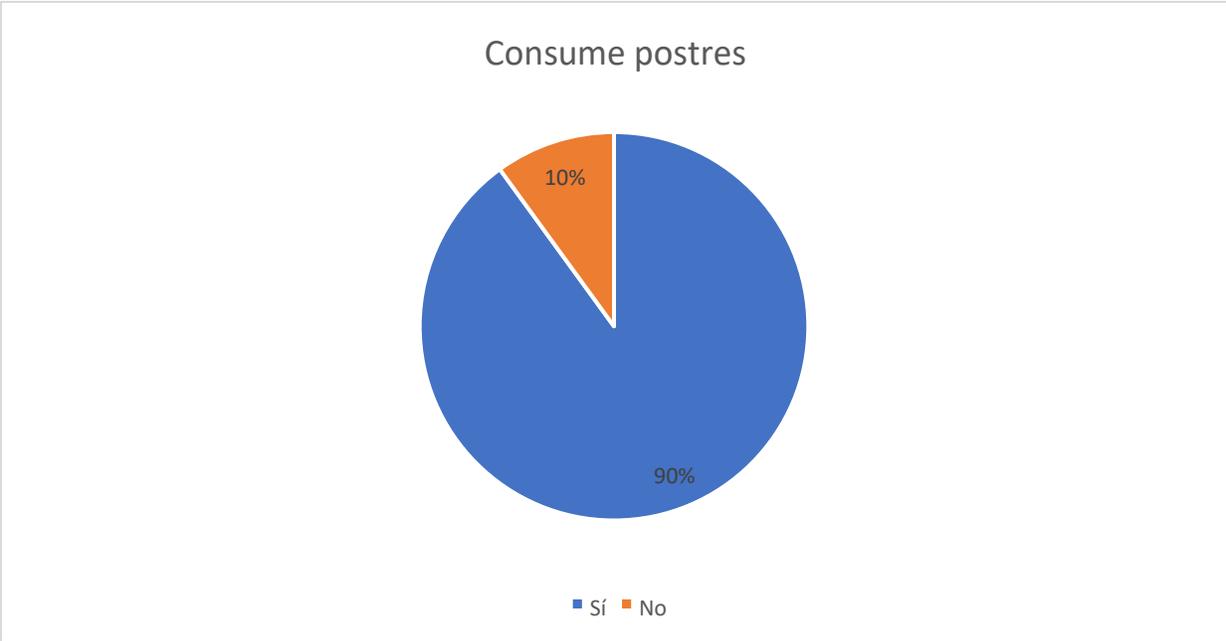
En el corto plazo el segmento del mercado elegido son el público en general de Comitán de Domínguez Chiapas, cuya edad influye entre 15-40 años mujeres, de 20-30 años hombres.

HOMBRE		MUJER	
Valor		Valor	
18.914	11.39%	37.327	25.58%

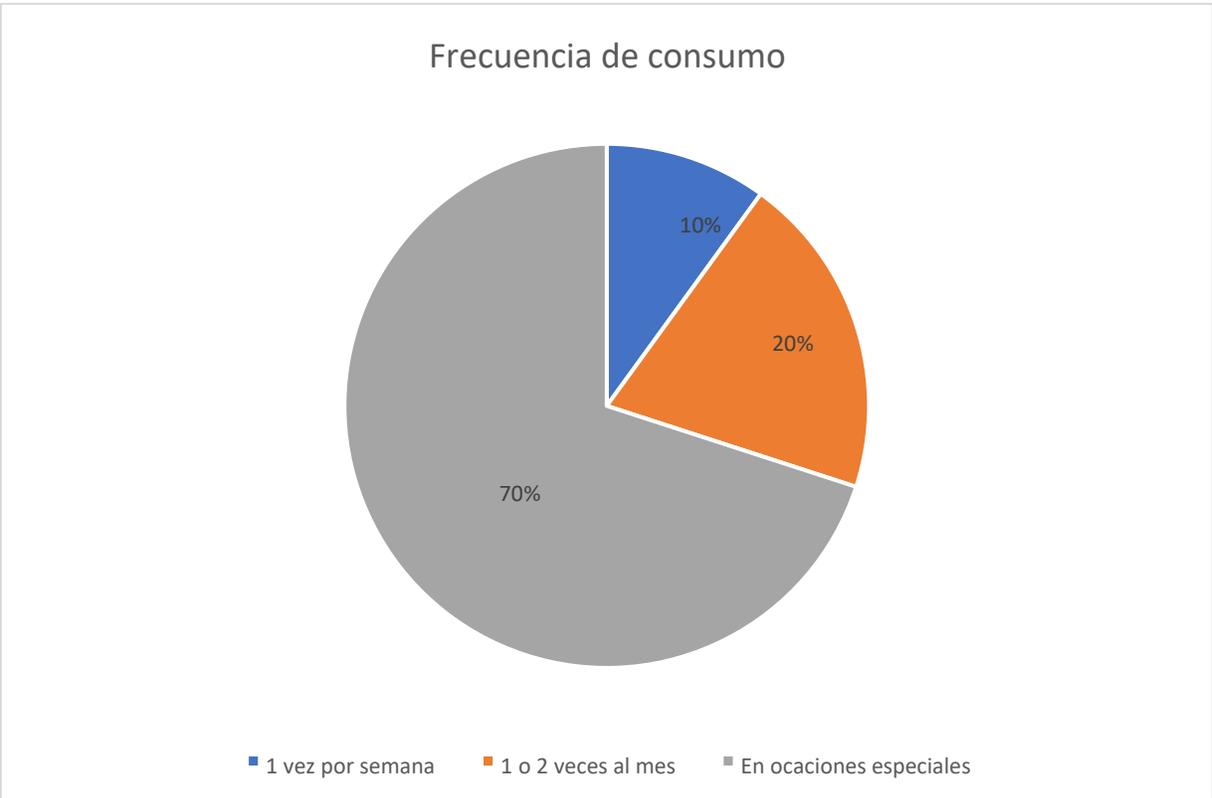
1 vez por semana	5729	4	22,916
2 veces por semana	4728	8	37,824
1 vez al mes	3229	1	3229
Ocasionalmente	5228	0	5228
TOTAL	18,914		69,197

ENCUESTA Y GRAFICAS.

1. ¿Consume usted postres?
A) Si B) No
2. ¿Con que frecuencia come postres?
A) Una vez por semana.
B) Una o dos veces al mes.
C) Solo en ocasiones especiales.
3. ¿En qué ocasiones consume postres?
A) Cumple años.
B) Días festivos.
C) Ocasiones especiales.
4. ¿Qué postre es el que más prefiere?
A) Cupcakes.
B) Pays.
C) Galletas.
D) Fresas con crema.
E) Otros.
5. ¿Cómo le parece los precios?
A) Muy costoso.
B) Normal.
C) Buen precio.
6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar?
A) \$ 200- 300.
B) \$ 140- 190.
C) \$ 80-100.
7. ¿Qué aspectos valora mas al elegir una repostería?
A) Calidad.
B) Variedad.
C) Precio.
D) Ubicación.
8. ¿ Le gustaría que ofreciéramos servicios a domicilio?
A) Si.
B) No
9. ¿Cómo calificaría la calidad de nuestros productos?
A) Bueno.
B) Regular.
C) Malo.
10. ¿Considera que nuestros precios son competitivos en comparación con otras reposterías?
A) Si.
B) No.



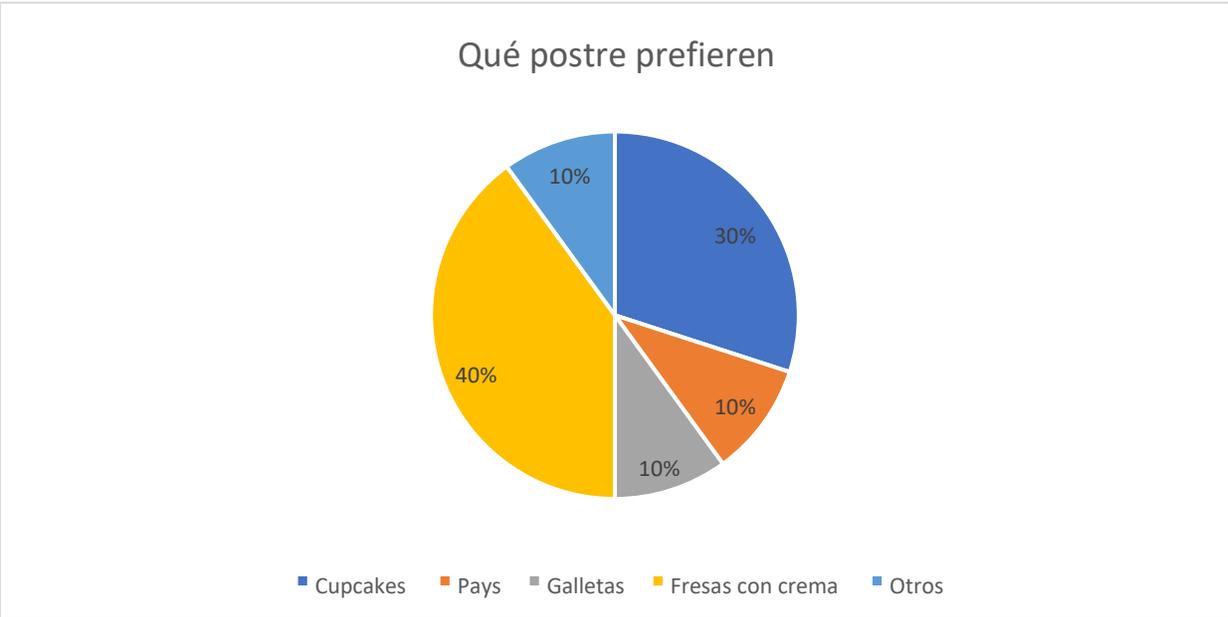
En la grafica anterior se observa que el 90% de las personas encuestadas si consumen postres y el 10% no.



En esta grafica el 70% solo consume postres en ocasiones especiales, el 20% consume una o dos veces al mes y el 10% una ves a la semana.



El consumo de postres es un porcentaje del 60% en cumpleaños y el 30% se consume en ocasiones especiales en el 10% solo es en días festivos.

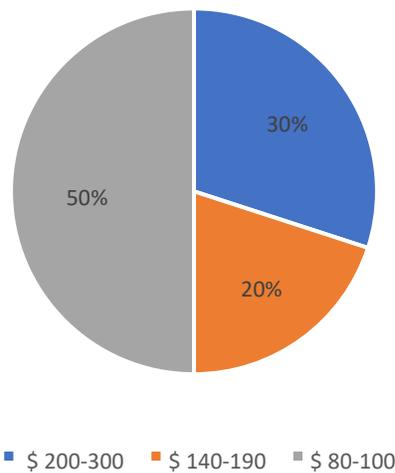


El 40% de las personas tienen preferencia por las fresas con crema, el 30 % prefieren los Cupcakes, la cual los demás postres tienen solo el 10% de preferencia por los gustos de los clientes.



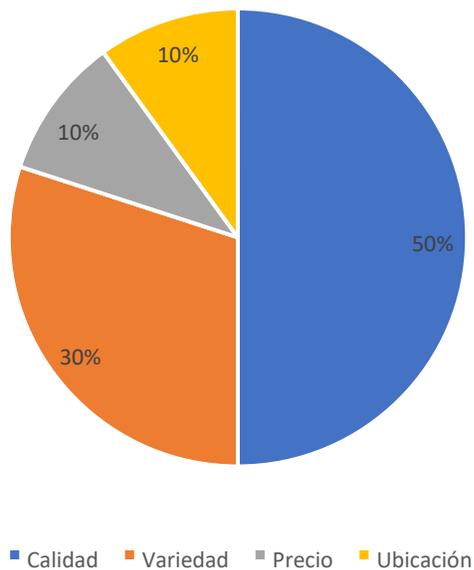
El 30% de los clientes refieren que los precios son normales, el 60% refiere que son buenos precios que se manejan, el 10% prefiere costos accesibles.

Cuánto estaría dispuesto a pagar



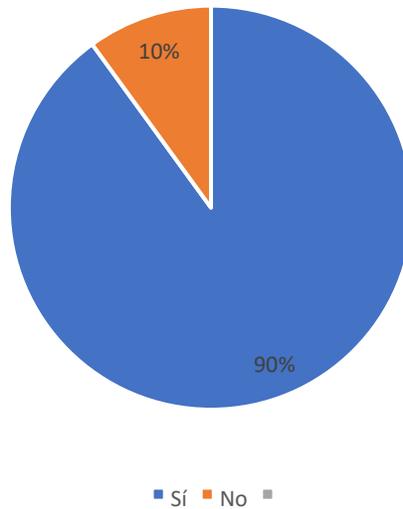
El 50% buscan lo económico la cual es un rango de 80-100 pesos, el 30% de los clientes consume por el precio de 200-300 pesos, y el 20% pagaría 140-190 por consumir algún postre.

Qué aspectos valora más al elegir una repostería



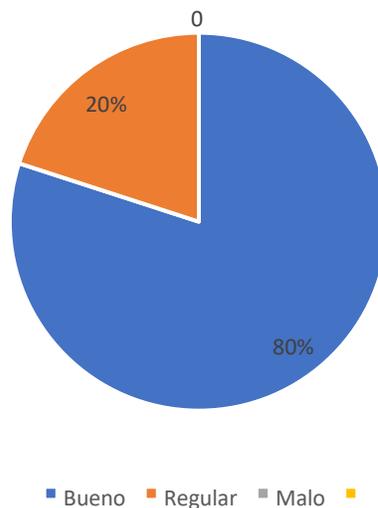
Un porcentaje del 50% prefiere la calidad del producto a consumir, el 30% busca las variedades, y el 10% lo que es el precio y la ubicación.

Le gustaria el servicio a domicilio



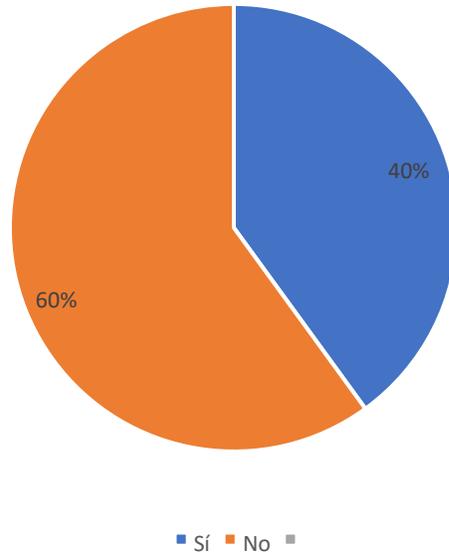
El 90% les gustaría que se realicen servicios a domicilio para recibir el producto sin tener que salir de casa, el 10% prefiere ir a la sucursal.

Cómo calificaria la calidad de nuestros productos



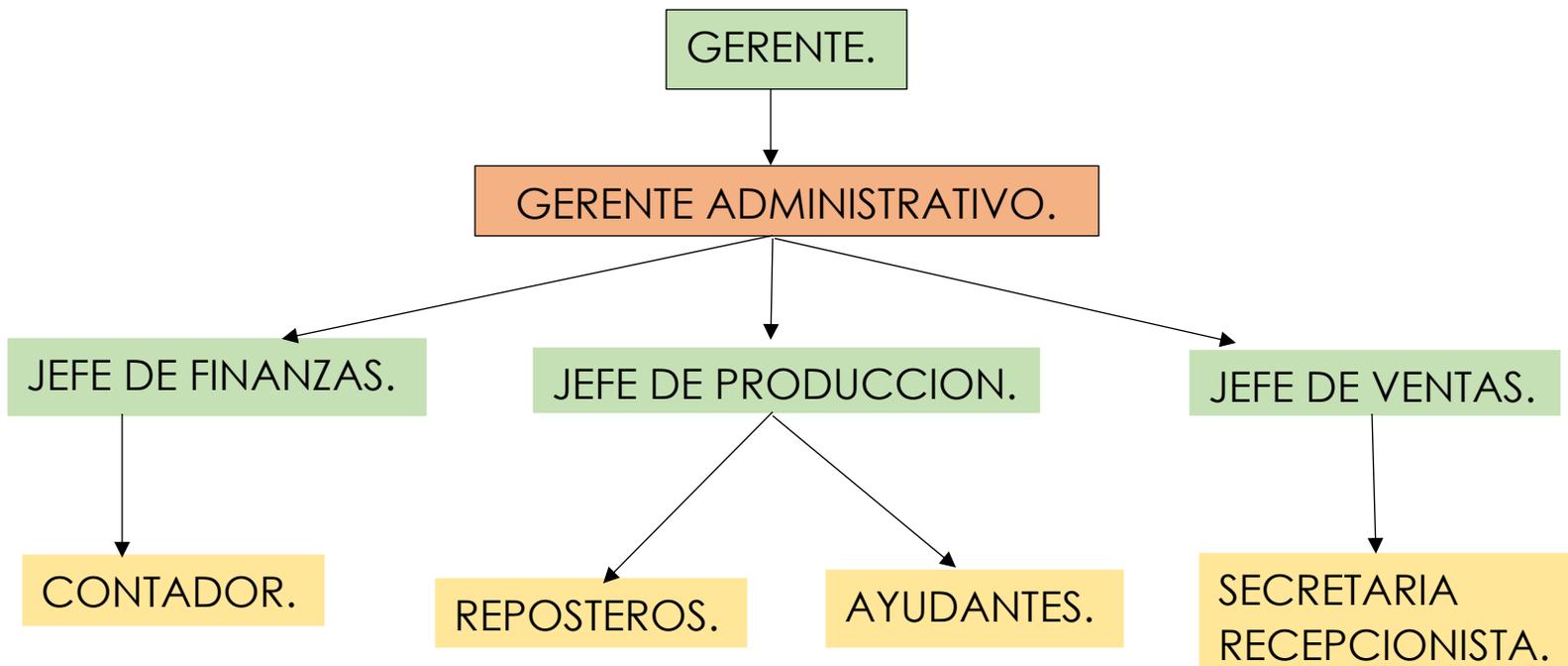
El 80% refiere que si existe la calidad en nuestros productos y el 20% refiere que son regulares los sabores.

Consideras que nuestros precios son competitivos con otros



Un 60% de los clientes refieren que los precios son accesibles y que no hay competencias cercanas y que igualen los precios y el 40% dicen que hay precios iguales a otras sucursales.

ORGANIGRAMA.



RESPONSABILIDADES.

Gerente: Denomina a quien está a cargo de la dirección o coordinación de una organización, institución o empresa, o bien de una parte de ella, como un departamento o un grupo de trabajo.

Gerente administrativo: Planificar y coordinar procedimientos y sistemas administrativos, así como idear modos de optimizar procesos, contratar y formar personal, así como asignar responsabilidades.

Jefe de finanzas: Supervisa y se encarga del flujo de dinero y los activos que entran y salen de una empresa.

Jefe de producción: Su trabajo consiste en supervisar todas las actividades del proceso de producción, desde la planificación y programación hasta la entrega de los productos finales.

Jefe de ventas: Se encarga de diseñar esos objetivos de manera individual (a cada agente de ventas) y colectiva (para toda la empresa).

Contador: Preparar la presupuestación anual y realizar la planificación financiera, realizar el análisis de los estados financieros, asesorar sobre la utilización de instrumentos financieros, preparar y evaluar proyectos de inversión en el contexto de los mercados de capital.

Reposteros: Es el encargado de elaborar distintos tipos de postres según las técnicas que corresponda.

Ayudantes: Es alguien que brinda asistencia a otros para completar tareas o lograr objetivos.

Secretaria recepcionista: Brindar atención a visitantes externos y canalizarlos al área correspondiente, Capta las llamadas telefónicas y canalizarlas de manera adecuada y oportuna.

CONCLUSION.

Con lo antes realizado podemos decir y/o llegar a la conclusión que hoy en día el emprendimiento es una fuerza impulsora crucial en la economía ya que Permite la innovación, fomenta la competencia y contribuye al crecimiento económico y al empleo. Sin embargo, emprender conlleva riesgos significativos y para ello se deben tener una combinación única de visión, habilidades empresariales, capacidad de adaptación y perseverancia.

En resumen, el emprendimiento es un motor poderoso para la innovación y el desarrollo económico, pero requiere un enfoque estratégico y una gestión efectiva para alcanzar su máximo potencial.

Bibliografía

UDS. (05 de 07 de 2024). *UDS*. Obtenido de

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf>