



Materia: Desarrollo empresarial

Docente: Lic. María José Ramírez Reyes

Alumnos: Jared Abdiel Santos Osorio, Luis Fernando Guzmán Vera

Carrera: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Trabajo: Mapa Conceptual de Diarreas en Conejos

Fecha: 22/05/2024

Nombre de la empresa: "Paletería el May"

Logotipo:



Situación actual de la empresa:

**Puntos fuertes:** Tener buen posicionamiento en el mercado y que la empresa les proporcione a los posibles clientes una experiencia placentera y deliciosa, para tener mayor productividad y rentabilidad. Tener el conocimiento de los clientes y saber a qué público sería más factible la venta de nuestros productos con un mejor margen de ganancia y desempeño para que de esta manera se logre un posicionamiento adecuado y deseable.

**Puntos débiles:** Que no les agrade a los clientes el sabor de nuestro producto, así como el alto grado de competencia de productos similares baje el flujo de clientes y disminuya la venta de nuestros productos lo cual generara baja remuneración y sea mas tardado recuperar nuestra inversión.

**Oportunidades:** Tener más variedad de sabores y expandir el negocio a otras ubicaciones y así tener satisfechos

**Amenazas:** El crecimiento de la competencia y perdida de los clientes al tener un mercado limitado y no poder ofrecerles un producto de mejor calidad como al de la competencia.

## Establecimiento de objetivos

Producir paletas de buena calidad con el propósito de establecerse y darse a conocer en el mercado, para así poder llegar a mas clientes y cumplir los objetivos de la empresa sin olvidar el buen servicio al cliente el cual es parte fundamental

para que los consumidores tengan una buena experiencia y nos puedan recomendar con más clientes nuevos.

## **Desarrollo de estrategias**

Definir los objetivos de nuestra empresa, analizarlos riesgos que puedan pasar en el futuro de la empresa y crear un plan para mejorar la empresa, a través de las redes sociales es uno de los mejores medios para dar a conocer nuestro producto y así la información del producto le llegue a cada persona.

## **Implementar estrategias**

Determinar los recursos para implementar la estrategia empresarial, Establecer o planear la visión y misión de la organización y automatizar los procesos para la mejora del rendimiento, a través de las redes sociales crear comerciales y fotos de publicidad de nuestros productos con una presentación agradable para los clientes ya que así es una de las formas de atraerlos a nuestro mercado.

## **Monitorear y evaluar los resultados**

Valorar el cumplimiento de los objetivos institucionales propuestos analizando cada un de los objetivos anteriormente mencionados para hacia poder llegar a un mejor rendimiento económico y crecimiento empresarial.

## Inversión inicial

Producto	Costo
Hielera desechable 13 litros	\$53.60
Miguelito	\$40.52
Servilletas	\$10.29
Chamoy	\$41.76
Palitos de paleta	\$27.47
Vasos de plástico #6	\$22.93
3 piñas miel	\$60.00 (\$20.00 c/u)
1 kg. De azúcar	\$25.00
250 gr. De flor de Jamaica	\$55.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$336.57</b>

Costo de producción del producto	Venta al publico
\$10.05	\$16.00 o \$15.00

Costos contemplados	
Luz \$	Garrafón 19 litros de agua purificada \$39.00

Costo de producción para las paletas realizadas	Ganancia estimada a ganar por la venta del producto	Cantidad de paletas realizadas	Ganancias libres
\$281.57	\$420.00	28 piezas	\$138.43