



**Mi Universidad**

## **Maki-Manía**

Nombre de los integrantes:

Noremy Abigail Trujillo Sánchez

María Fernanda Santiz Gutiérrez

Parcial: 4

Nombre de la materia: Estructura Organizacional

Nombre del profesor: Jhoani Elizabeth López Pérez

Nombre de la licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 3

## INDICE

INTRODUCCION .....	1
FILOSOFIA ORGANIZACIONAL .....	2
Misión .....	2
Visión .....	2
Objetivos.....	2
Valores.....	2
ORGANIGRAMA .....	2
FODA.....	2
HISTORIA DE LA EMPRESA.....	3
SLOGAN .....	3
LOGO .....	3
METODOLOGIA DE INVESTIGACION .....	5
GRAFICAS.....	6
ANEXOS .....	12

## INTRODUCCION

Emprender un negocio o en una empresa es una aventura emocionante y desafiante que requiere creatividad, planificación y un buen entendimiento del mercado. En el mundo de hoy, donde la economía cambia rápidamente y la competencia es intensa, tener la capacidad de iniciar y hacer crecer un negocio es una habilidad muy valiosa. Emprender no solo permite a las personas alcanzar independencia financiera, sino que también ofrece la oportunidad de hacer realidad ideas innovadoras y aportar valor a los consumidores y a la comunidad.

Este proyecto aborda los aspectos fundamentales de crear un negocio, detallando cada paso importante del proceso. Desde la idea inicial hasta el crecimiento sostenible, cada fase se examina de manera clara y práctica. Comenzamos con la identificación de oportunidades de mercado, un paso esencial que implica investigar y entender las necesidades y deseos de los consumidores, así como identificar nichos desatendidos. Este análisis de mercado es clave para desarrollar una propuesta de valor que se destaque frente a la competencia.

Luego, se trata la elaboración de un plan de negocio estable, que actúa como una guía para el emprendimiento. Este documento describe la visión y misión del negocio, establece objetivos, y detalla el marketing y ventas, análisis y estructura organizacional. Un buen plan de negocio no solo atrae a posibles inversores, sino que también ayuda al emprendedor a tomar decisiones estratégicas.

En resumen, este ensayo ofrece una guía completa y práctica para la creación de un negocio, desde la idea hasta la implementación y el crecimiento. Al entender los desafíos y oportunidades en cada etapa del emprendimiento, los futuros empresarios pueden aumentar sus posibilidades de éxito y contribuir al dinamismo y la innovación en la economía

## **FILOSOFIA ORGANIZACIONAL**

### **Misión**

Ofrecer nuestros servicios de alta calidad conservando siempre el sabor en cada uno de nuestros platillos para promover una experiencia gastronómica única a todos nuestros clientes

### **Visión**

convertirse en un servicio eficiente de buena calidad, cuidando siempre el bienestar y calidad de cada uno de nuestros productos para lograr ser reconocidos por nuestra autenticidad, creatividad, y excelencia en cada uno de nuestros servicios

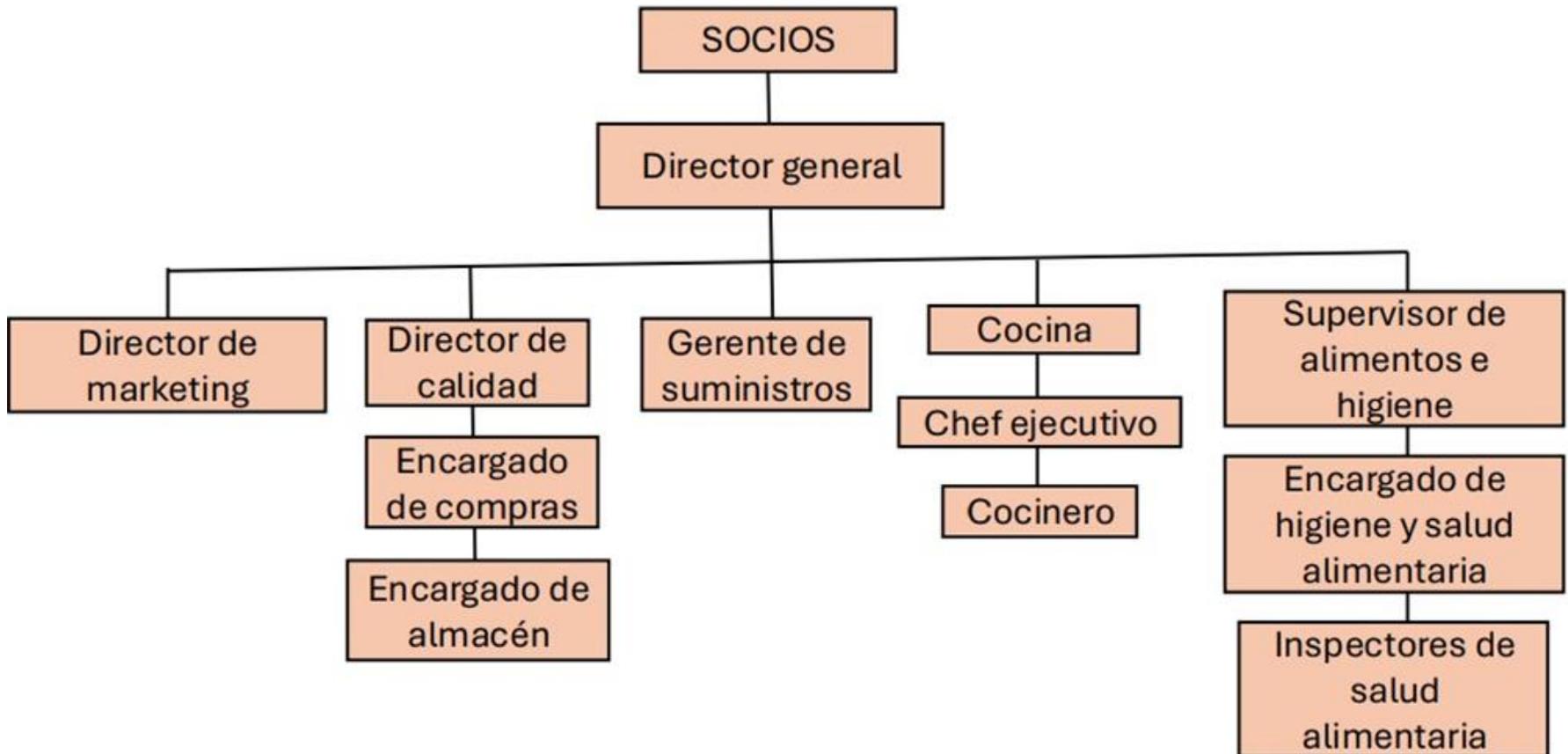
### **Objetivos**

- Satisfacer el paladar del cliente
- Incrementar la presencia de nuestros productos

### **Valores**

- Respeto
- Honestidad
- Solidaridad
- Igualdad
- Transparencia
- Compromiso

## ORGANIGRAMA



## FODA

<p style="text-align: center;"><b>Fortaleza</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ servicio a domicilio</li><li>▪ Tener un buen trabajo en equipo</li><li>▪ Tener buenos recursos económicos</li><li>▪ Variedad de productos</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Tener buena reseña hacia los clientes</li><li>▪ Que nuestros productos sean conocidos</li><li>▪ Tener más clientes</li><li>▪ Mejorar nuestros alimentos</li></ul>
<p style="text-align: center;"><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Perder la calidad de los productos</li><li>▪ Costos ajustados</li><li>▪ Desconocimientos de nuestros productos</li><li>▪ No tener un plan tallado</li><li>▪ Recursos limitados</li></ul>	<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Competencia en el mercado</li><li>▪ Riesgo de contaminación</li><li>▪ Cambió de menú diario</li><li>▪ Falta de suministro</li></ul>

## HISTORIA DE LA EMPRESA

La creación de Maki Manía nace de una idea de traer a la localidad una forma nueva de encariñar el paladar de todos. Desde el inicio ofrecemos un concepto gastronómico inspirado en la fusión de ingredientes típicos de la cocina japonesa

## SLOGAN

“placer y felicidad a la puerta de tu casa”



## LOGO



# MAKÍ-MANÍA



## EXTRAS

- Papas a la francesa \$40
- Boules (6 piezas) \$60
- Guacamole \$30
- Domplin (3 piezas) \$70

## SALSAS

- Chipotle
- Mango habanero
- Tampico
- Habanero negro
- Aderezo de ajo

## ROLLITOS (10 PIEZAS)

-  Queso Philadelphia
-  Aguacate
-  Camarón empanado
-  Camarón a temperatura
-  Salmón
-  Champiñones
-  Pollo
-  Tocino
-  Zanahoria
-  Tocino
-  Algas
-  Empanizado
-  Natural
-  Al gusto

## BEBIDAS

- Tapioca \$40
- Fuze-Tea \$18
- Arizona \$20
- Coca-cola \$20
- Boing \$16

-  Por dentro
-  Por fuera

  Maki\_mania\_oco  
 Tel. 919-150-13-16

 919-180-20-21

Servicio a domicilio gratis en zonas  
centrales

## METODOLOGIA DE INVESTIGACION

# MAKI MANIA



Nos comprometemos a servirle la mejor atención y servicio para satisfacer su paladar y lograr brindarle una mejor experiencia. Le pedimos que responda de la manera mas honesta.

1. ¿Qué es lo que busca en una comida rápida?  
A) Calidad    B) Rapidez    C) Precios
2. ¿Le gustaría que agregáramos mas productos a nuestro menú? Si su respuesta es sí ¿Qué productos?  
A) Mar y tierra    B) Tradicional    C) Otro especifique \_\_\_\_\_
3. ¿Cuántas veces a la semana consume Makis?  
A) 1 vez a la semana    b) 2 veces a la semana    C) Mas de 3 veces a la semana
4. ¿Esta satisfecho con el servicio a domicilio? Si su respuesta es no especifique  
A) Si    B) No    ¿Por qué? \_\_\_\_\_
5. ¿Qué le parece nuestro productor?  
A) Excelente    B) Bueno    C) Malo
6. ¿Cuál es la mejor parte de la empresa?  
A) La comida    B) El servicio    C) La atención
7. ¿Crees que el precio del producto es adecuado a lo que recibió?  
A) Si    B) No    Especifique: \_\_\_\_\_
8. ¿Recomendarías nuestro producto con sus amigos y familiares?  
A) si    B) no    ¿Por qué? \_\_\_\_\_
9. ¿Cómo calificaría la presentación de nuestro producto?  
A) Excelente    B) Bueno    C) Malo
10. ¿Cómo se enteró de nuestro producto?  
A) Recomendaciones    B) Redes sociales    C) Publicidad    D) Otro \_\_\_\_\_

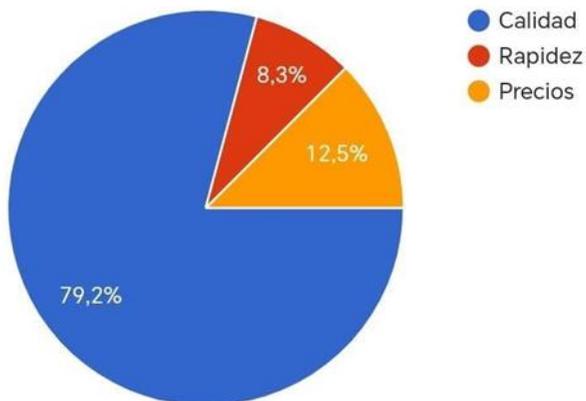
Agradecemos su atención y su tiempo para responder

¡Muchas gracias

## GRAFICAS

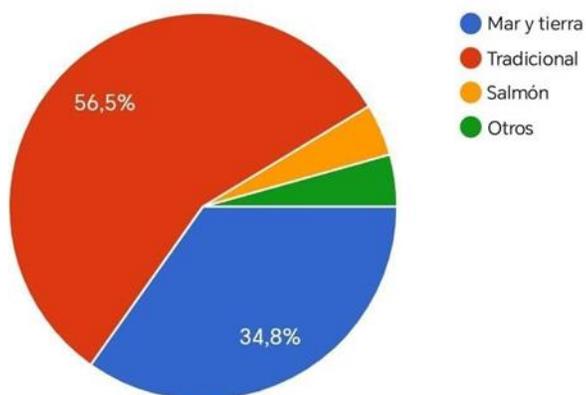
De acuerdo con las repuestas de la encuesta obtuvimos resultados que la mayor parte son jóvenes con interés de probar el sushi.

¿Qué es lo que busca en una comida rápida?



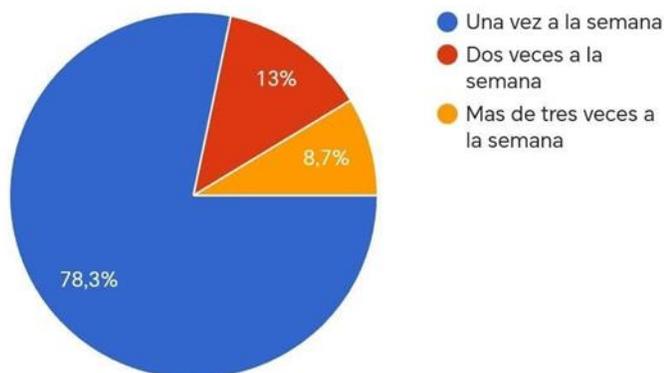
El 79,2% de los encuestados buscan la calidad en la comida rápida, el 8,3% buscan rapidez y el 12,5% buscan los precios

¿Le gustaría que agregáramos mas productos a nuestro menú? Si su respuesta es sí ¿Qué productos?



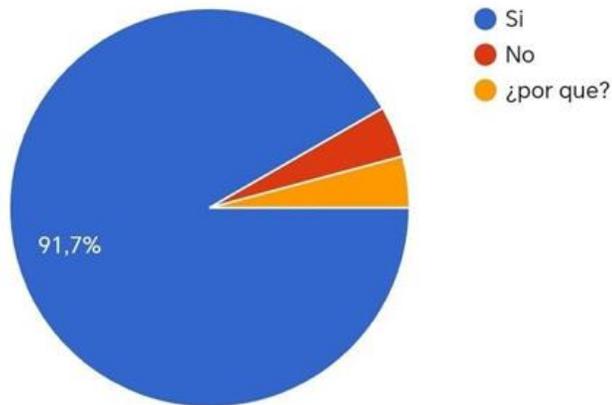
B) El 56,5% decidieron los sushis tradicionales y el 34,8% mar y tierra

¿Cuántas veces a la semana consume Makis?



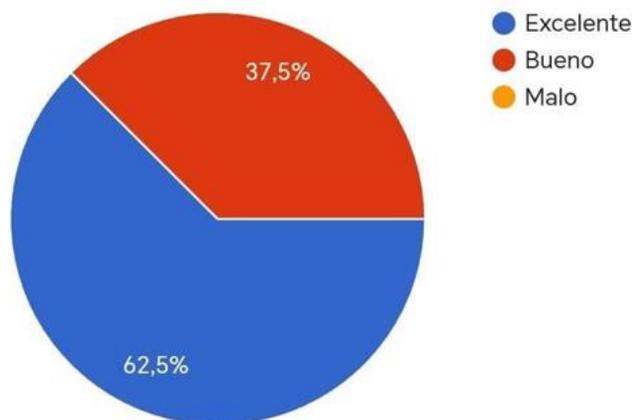
C) El 78,3% comen sushis una vez a la semana, el 13% dos veces a la semana y el 8,7% tres veces a la semana

¿Esta satisfecho con el servicio a domicilio? Si su respuesta es no especifique



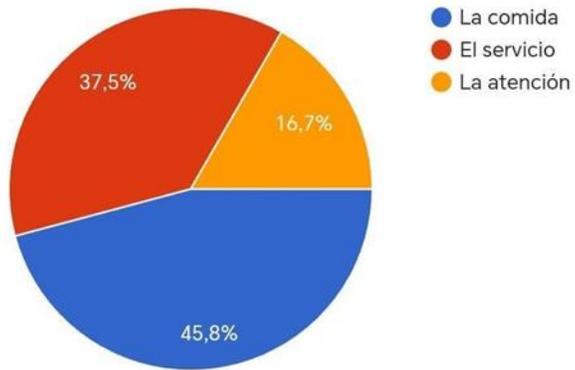
D) El 91,7% está satisfecho con nuestro servicio.

¿Qué le parece nuestro productor?



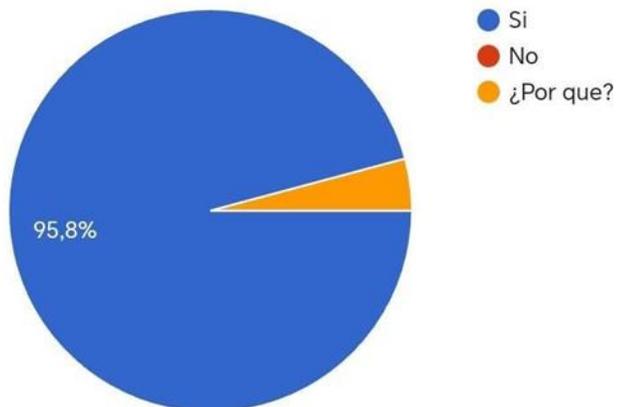
E) El 62,5% dio respuesta a un excelente producto y un 37,5% le pareció bueno.

¿Cuál es la mejor parte de la empresa?



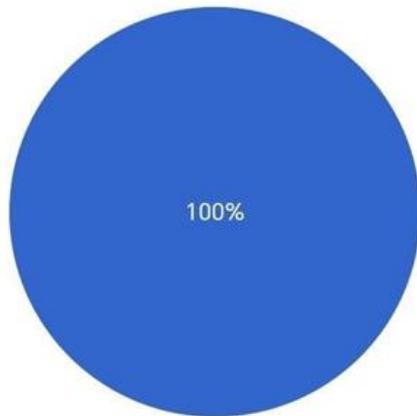
F) El 45,8% buscan la comida, 37,5% buscan el servicio y el 16,7% la atención.

¿Crees que el precio del producto es adecuado a lo que recibió?



G) El 95,8% le pareció adecuado nuestro servicio

¿Recomendarías nuestro producto con sus amigos y familiares?

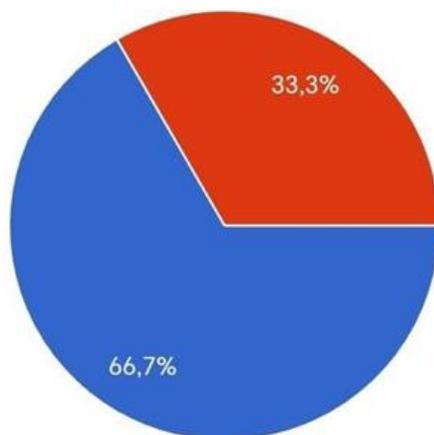


● Si  
● No

● ¿Porque?

H) El 100% recomendaría nuestro producto a la comunidad.

¿Cómo calificaría la presentación de nuestro producto?



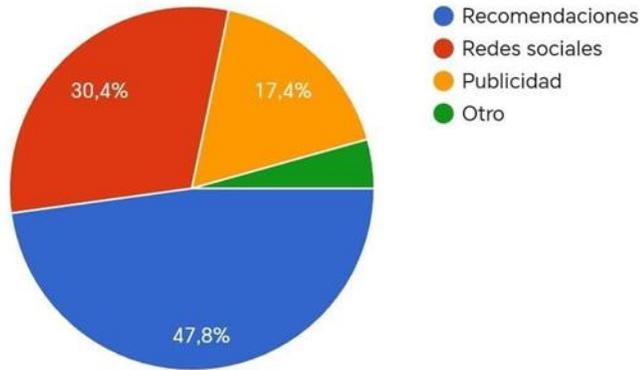
● Excelente

● Bueno

● Malo

I) El 66,7% le pareció excelente nuestro producto y el 33,3% le pareció bueno.

¿Cómo se enteró de nuestro producto?



J) El 47,8% fue por recomendaciones, el 30,4% fue por redes sociales y el 17,4% fue por publicidad.

Nuestra información estadística revela que el (56,6%) prefieren los sushis tradicionales, en la opción C) el (78,3%) consumen sushis una vez a la semana, la opción e) con (45,8%) buscan comida y el (37,5%) buscan el servicio.

Los datos muestran un patrón que a beneficio para nuestra organización es preferible dar un menú extendido a la sociedad que no pueda consumir mariscos así ellos puedan crear su propio sushi, dando un buen servicio y satisfacer a las personas en general con el buen gusto de la comida. Nuestra empresa como objetivo principal es satisfacer a la comunidad con nuestro producto y poder ser reconocidos.

## ANEXOS

Video promocional

<https://www.facebook.com/share/v/SszxN8C9nvj7Vh3v/?mibextid=KsPBc6>

Redes sociales: Facebook e Instagram

Maki\_mania\_oco

Encuesta digital

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf5s8LQ9Y\\_HmDTgVReu5w3bgD1lrCA85GjfBbmyYRv2nSkm6w/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf5s8LQ9Y_HmDTgVReu5w3bgD1lrCA85GjfBbmyYRv2nSkm6w/viewform?usp=sf_link)

**MAKI MANIA**



Nos comprometemos a servirte la mejor atención y servicio para satisfacer su paladar y lograr brindarle una mejor experiencia. Le pedimos que responda de la manera mas honesta.

- ¿Qué es lo que busca en una comida rápida?  
A) Calidad B) Rapidez C) Precios
- ¿Le gustaría que agregáramos mas productos a nuestro menú? Si su respuesta es sí ¿Qué productos?  
A) Mar y tierra B) Tradicional C) Otro especifique \_\_\_\_\_
- ¿Cuántas veces a la semana consume Makis?  
A) 1 vez a la semana b) 2 veces a la semana C) Mas de 3 veces a la semana
- ¿Esta satisfecho con el servicio a domicilio? Si su respuesta es no especifique  
A) Si B) No ¿Por qué? \_\_\_\_\_
- ¿Qué le parece nuestro productor?  
A) Excelente B) Bueno C) Malo
- ¿Cuál es la mejor parte de la empresa?  
A) La comida B) El servicio C) La atención
- ¿Crees que el precio del producto es adecuado a lo que recibió?  
A) Si B) No Especifique: \_\_\_\_\_
- ¿Recomendarías nuestro producto con sus amigos y familiares?  
A) si B) no ¿Por qué? \_\_\_\_\_
- ¿Cómo calificaría la presentación de nuestro producto?  
A) Excelente B) Bueno C) Malo
- ¿Cómo se enteró de nuestro producto?  
A) Recomendaciones B) Redes sociales C) Publicidad D) Otro \_\_\_\_\_

Agradecemos su atención y su tiempo para responder  
¡Muchas gracias