



Tríptico

Nombre del Alumno: Tatiana Guadalupe Morales Cruz.

Nombre del tema: Plan de negocios.

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.

Nombre del profesor: Janette Yvonne Gracia

Nombre de la Licenciatura: Enfermería General.

Cuatrimestre: Noveno.

Comitán de Domínguez Chiapas a 27 de mayo del 2024.

VISIÓN

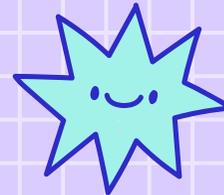
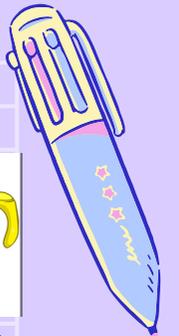
"Ser una de las mejores tiendas de Colonia el Valle Balun Canan"

MISIÓN

Somos una microempresa dedicada a la venta de abarrotes y plastiquita (todo para el hogar y detalles) deseamos hacer que nuestros clientes se sientan cómodos con el servicio que ofrecemos, de forma que nuestra atención esté puesta en la satisfacción mutua a largo plazo. Somos una empresa honesta y responsable; y con nuestra experiencia y compromiso queremos ganar la confianza de nuestros clientes y proveedores.

DATOS

plastiquita y abarrotes Lili



PLASTIQUERIA Y ABARROTES LILI



@plasti-lili

hola@plasti-abarrotes.com

(55) 1234 5678

www.plasti-abarrotes.com



Más capital para más inversión



Introducción

En los últimos años uno de los mercados en los que se ha introducido un mayor nivel de competencia es el mercado de las tiendas de plásticos, debido a la gran demanda creada por el consumidor. Buscamos ofrecer una forma atractiva y versátil para ilustrar a los consumidores productos de buena calidad y al mismo tiempo tener opciones en la mercancía.

Consumidores Actuales

Los consumidores actuales de la Tienda son familias de todas las edades. De clase baja, media y alta; la cual puede ser ama de casa, estudiante, casada, soltera, etc.

Consumidores Potenciales

Las consumidoras potenciales de la tienda, toda persona que necesite satisfacer la necesidad, ya que nuestra variedad de artículos es para todo tipo de género y edad.

Acciones a realizar

- Atención al cliente
- Supervisar los productos demandados por los clientes;
- Llevar un registro de las ventas diarias;
- Hacer cierres de cajas al finalizar cada jornada;
- Llevar un registro de insumos, suministros y productos (Inventario);
- Promocionar los productos o servicios.

Objetivos:

- Ofrecer siempre a los clientes una compra que supere sus expectativas.
- Tener siempre un buen surtido para mayor satisfacción del cliente.
- Mantener siempre un orden para mayor comodidad y satisfacción del cliente.
- Ofrecer una atención de alta calidad.

FODA

Fortalezas:

- Precios accesibles.
- La calidad de la mercancía.

Oportunidades:

- Desarrollar una tienda en línea.
- Forjar alianzas con productores locales.

Debilidades:

- Poco personal para la atención al cliente.
- El negocio se pudiera considerar pequeño por su espacio físico.

Amenaza:

- Nuevos hábitos, la gente joven prefiere nuevas franquicias o centros comerciales

Estrategias

- Fijar metas;
- Realizar un seguimiento de los indicadores de rendimiento;
- Planificar estrategias de ventas;
- Brindar atención al cliente.
- Promocionar a la empresa.