



Mi Universidad

PLAN DE NEGOCIO

LUIS ANTONIO DEL SOLAR RUIZ

TALLER DEL EMPRENDEDOR

CUARTO PARCIAL

ING. EDUARDO GENNER ESCALANTE CRUZ

MEDICINA HUMANA

SEPTIMO SEMESTRE

PLAN DE NEGOCIO:

Conceptualización de mi negocio de postres

Primero, definir mi emprendimiento, el cual es a venta de pie de limon.

- Es la venta por rebana de pie como también la venta del postre completo.
- ¿Qué hace que mi negocio sea único? Que la venta la hare en mi fraccionamiento casa por casa.

Definición de mi mercado objetivo

¿Cuáles son las necesidades y deseos de mi mercado objetivo?

Simplemente ofrecer a los vecinos un postre rico y barato, a la comodidad de su hogar.

Mi plan de marketing

- ¿Cómo puedo promocionar mi negocio a mi mercado objetivo?

El primer día hare un postre con pequeñas porciones para darlo a probar mientras voy de puerta en puerta, como también hare uno para tener a la mano y vender, ya que la venta de este segundo me dará la recuperación del dinero gastado como también me dará a conocer en la colonia.

Mis objetivos financieros

- Material por postre: Galletas (tres rollos), 1 barra de mantequilla, 2 barras de queso crema, 1 lata de lechera, 1 lata de Carnation, platos pequeños desechables y 8 a 10 limones.
- Costo de los productos; 150 pesos mexicanos.
- ¿Cuál es mi margen de ganancia?

Los materiales me dan el resultado de un postre de pie de limon de 15 a 20 rebanas con el costo de 20 pesos mexicanos por rebanada.

- Me da un margen de ganancia al 100% del costo del producto.

Mi plan de operaciones

- ¿Cómo produciré y entregare mis postres?

Mis postres serán elaborados en mi apartamento, ya que no requiero de un gran espacio y cuento con dos refrigeradores, uno para uno domestico y el otro para la refrigeración de los postres.

- Mis materiales los comprare entre bodega Aurrera y Sams.

- ¿Cómo garantizaré la calidad de mis postres?

La elaboración será con productos de buena calidad al igual que por ello daré la muestra gratis, además de ser un postre que permite la diversidad de su sabor. También es elaborado con una receta secreta de un familiar con licenciatura en gastronomía con especialidad en repostería que permite siempre tener un buen sabor.

Conclusión

La finalidad es crear un emprendimiento, el cual elegí es uno rentable que permite también una fácil y rápida elaboración y ganancia. El estar en un clima frío me permite recorrer el fraccionamiento para lograr la venta de puerta en puerta y el costo es accesible, también existe la ventaja que nadie más lo hace a la redonda, como también la existencia de bastantes niños y jóvenes como vecinos.

