



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: Diliany Yamileth Perez Castro

TEMA: Elaboración y desarrollo de un plan de negocios

PARCIAL: I”

MATERIA: Plan de negocios

NOMBRE DEL PROFESOR: Ronal Salas Perez

LICENCIATURA: Contaduría Publica y Finanzas

CUATRIMESTRE: 7”

ELABORACION Y DESARROLLO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Plan de negocios

Descripción de la empresa: distribuidora de materiales **“PECAS”**

Es una empresa donde pueden encontrar la variedad de materiales para construcción y toda está a un muy buen precio.

NOMBRE DE LA PROPIETARIA: Sta. Diliany Yamileth Perez Castro

UBICACIÓN: Ejido ojo de agua municipio de bejucal de Ocampo Chiapas

SERVICIOS O PRODUCTOS QUE SE OFRESEN:

- **CEMENTO GRIS TOTECA**
- **CEMENTO BLANCO**
- **CALIDRA**
- **ARMEX**
- **BARILLAS**
- **ALAMBRON Y ALAMBRITO**
- **BROC**
- **ARENA**
- **LADRILLOS**
- **TUVOS PVC**
- **MANGUERAS**
- **CABLES PARA INSTALACION Y ALGUN OTROS MATERIALES**

DESCRIPCION GENERAL DE LA EMPRESA

Distribuidora de materiales **“PECAS”** se encuentra ubicada en el municipio de bejucal de Ocampo Chiapas, antes de llegar a la cancha ejidal.

Es una de las distribuidoras del país donde pueden encontrar de todo tipo de materiales para construcción.

Esta empresa fue creada para que a nuestros consumidores se les facilite hacer sus casas o alguna otra cosa. Además de eso, nuestros precios son muy accesibles y se van aplacando a las necesidades de cada uno de nuestros clientes.

Nuestra empresa les ofrece los mejores materiales de un muy buena calidad, donde también les ofrecen de mayoreo y menudeo.

“MISION”

Nuestra misión es poder darles un material de mejor calidad a nuestros consumidores. Uno de nuestros objetivos como empresa es ir mejorando y que nuestra empresa vaya creciendo a un mas y todo es gracias a nuestros consumidores, pues ellos nos van mejorando día a día, tanto a los trabajadores como a la dueña de la empresa.

Mi misión como dueña de la empresa es mantener mi vida personal y familia en armonía. De igual modo, me enfoco en aprender todo lo relacionado con el marketing, la creatividad y las formas de publicidad digital que hay para potenciar a las marcas y ayudarlas a crecer

“VISION”

Nuestra visión como empresa es ir creciendo día a día y poder ir poniendo locales en diferentes lugares y así facilitar aún más la compra de materiales a cada uno de nuestros clientes.

Lo más importante para nosotros es que nuestros clientes nos elijan y que ellos sientas la satisfacción con nuestra empresa, así mismo puedan ir recomendándonos con las demás personas, y que nuestra empresa siga creciendo, como lo decía anteriormente, ir poniendo varios de nuestros locales o e ir contratando a más empleados. Por eso mismo es muy importante para nosotros la visión porque para nosotros es la razón de ser del negocio, el propósito final, ya que nos ayuda a pretender y conseguir cada uno de nuestros objetivos

“OBJETIVOS GENERALES DE LA EMPRESA”

Uno de nuestros objetivos como empresa y como los trabajadores es crecer y que nuestros clientes nos sigan eligiendo. Al igual que llevar una buena organización para así no poder tener pérdidas y seguir invirtiendo en más materiales que no tengamos en existencia, y construir locales como lo decía anteriormente.

“FACTORES CLAVES DEL ÉXITO”

- Trabajar para lograr nuestros objetivos
- Innovación y creatividad
- Reconocer al equipo
- Cumplir con nuestras tareas y obtener los recursos adecuados para cumplir con nuestras labores
- Tener buena relación con cada uno de nuestros clientes
- Conocimiento del mercado

“ANALISIS FODA”

FORTALEZ

- Presentar nuevas tendencias cada año
- Variedad para todo gusto del consumidor
- Productos de muy buena calidad
- Adaptabilidad a diversos ambiente

Debilidades

- Altos costos según nuevas tendencias
- Productos frágil

- Necesidad de mano de obra especializada para traslado de los productos

Oportunidades

- Mayor poder adquisidor de los consumidores
- Aumento de preferencias de las persona por los acabados
- Precios más accesibles por la gran cantidad de productos sustituidos

Amenazas

- Crecimiento de la competencia nacional e internacional
- Existencia de productos sustituidos
- Inestabilidad de tipo de cambio

“MERCADOTECNIA E IMAGEN”

No importa mucho la opinión de cada uno de nuestros clientes, eso nos ayuda a mejorar día a día y ponerlo a prueba cuando tenemos nuevos empleados

Entre beneficios;

- Permite conocer mejor a la competencia y necesidades del cliente
- Personaliza la experiencia del consumidor y mejora su nivel de satisfacción
posiciona tu marca
- Hace más rentable cada operación

“INVESTIGACION DE MERCADOS”

La distribución de materiales “PECAS” está destinada a un mercado de poder adquisitivo representativo de la clase media y clase media baja. También tratamos de un establecimiento especialista en la venta de toda clase de elementos y útiles que son basados en la construcción, el

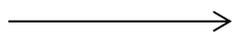
bricolaje y el hogar. Es apto para todo tipo de público de hecho, a estos negocios suelen acudir toda clase de profesionales y usuarios domésticos

“ANALISIS DE MERCADO”

Investigación de materiales –VENTA DE MATERIALES PARA CONSTRUCCION-

Hallazgos

Los consumidores buscaban personalización



Algunos consumidores buscaban una personalización todavía mayor



Acciones

Distribuyo materiales con nombres y apellidos diferentes

Puso a disposición del publico una plataforma para personalizar lo materiales a gusto de cada quien