



Nombre del Alumno: Omar Alejandro Pérez Díaz

Nombre del tema: Proyecto de evaluación.

Parcial: Segundo modulo

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Yaneth Fabiola Solorzano Penagos

Nombre de la Licenciatura: Administración y estrategias de negocios

Cuatrimestre: 9° Cuatrimestre



FRESCO

“Frescura que dura, limpieza que perdura”

Justificación.

En la actualidad, la higiene y la limpieza han cobrado una relevancia fundamental en todos los ámbitos de la vida cotidiana, especialmente a raíz de las crecientes exigencias en salud pública y control sanitario. La necesidad de mantener espacios limpios, desinfectados y seguros es prioritaria tanto en hogares como en entornos laborales, comerciales, educativos e industriales. Esta situación ha incrementado la demanda de productos de limpieza eficientes, accesibles y amigables con el medio ambiente.

La creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos de limpieza surge como una respuesta directa a esta necesidad. Nuestro objetivo es ofrecer soluciones de limpieza de alta calidad, efectivas y con fórmulas biodegradables, que contribuyan a mejorar la salud y el bienestar de los usuarios, al tiempo que se minimiza el impacto ambiental.

Además, este emprendimiento representa una oportunidad significativa de desarrollo económico y generación de empleo, promoviendo el crecimiento local mediante la fabricación nacional de productos de uso cotidiano. Con una propuesta enfocada en la innovación, la sostenibilidad y la responsabilidad social, la empresa busca posicionarse como un referente confiable en el mercado de productos de limpieza.

Misión

Llevar una variedad de productos de limpieza e higiene accesible a las familias ya sea en casa o en el trabajo y que de esta manera con cada compra adquirida se lleven una grata experiencia; a través de la calidad de nuestros productos, se busca la satisfacción del cliente quienes con su reconocimiento y elección permitirán el crecimiento de nuestra empresa.

Visión

Crecer la empresa y satisfacer las necesidades es nuestra base desde el comienzo, por lo tanto "Fresco" se visualiza como una marca reconocida en la localidad del municipio de Comitán De Domínguez, Chiapas y también con oportunidades de expandirse en otras partes del estado, inclusive colocarse dentro del mercado de limpieza para auto entre otros, todo esto sin dejar de lado la accesibilidad en los productos.

Sugerencia:

Crecer como empresa a través de la satisfacción de las necesidades para posicionar a "Fresco" como una marca reconocida en el municipio de Comitán de Domínguez, Chiapas, así como su expansión a otras partes del estado mediante la incorporación de nuevos productos de limpieza del mercado automotriz, teniendo siempre como prioridad la accesibilidad de los productos.

Valores

- . - Confianza.
- . - Responsabilidad.
- . - Calidad.
- . - Accesibilidad en precios.
- . - Honestidad.
- . - Innovación.
- . - Respeto por el medio ambiente.

Objetivos de la empresa:

Corto plazo (inicio – 1 año)

Conocer durante el primer año, esto mediante publicidad y ofrecer muestras con personas y negocios en la localidad, con el fin de que identifiquen el producto, los convenza y que sea de su satisfacción, por lo tanto, invertiríamos en materiales para la elaboración de nuestro producto y por supuesto al ser un negocio que esta comenzando, nos ayudaremos con la reutilización de envases de plástico de diferente capacidad en litros es por todo esto que el primer año, las ganancias serán pocas buscando reinvertirlas en el negocio.

Mediano plazo (1 – 5 años)

Tener clientes fijos y que nos sigan reconociendo por nuestros productos, sin embargo, también nos enfocaríamos en mejorar la satisfacción del cliente ya sea con incrementar la variedad de escancias/ fragancias, aumentar en las ventas online, por ejemplo, subir publicaciones en nuestras paginas oficiales.

Con el dinero ganado durante este periodo, invertiremos y mejoraremos los materiales para la elaboración, incluso invertiríamos en algún medio de transporte (motocarro o triciclo motorizado), para mejorar la distribución.

En cuestión a los envases seguiremos reciclando con la diferencia de implementar etiquetas con nuestro nombre y logo, para ser mas reconocidos.

Largo plazo (+5 años)

Ser reconocidos localmente, de igual manera nos visualizamos con implementar productos de limpieza nuevos con forme pase el tiempo queremos invertir en nuevos medios de transporte (Camioneta o camión pequeño) y tener uno o varios locales de distribución.

Después de +10 años, nos empezaremos a expandir fuera del municipio de Comitán De Domínguez, por lo tanto, contrataríamos personal para ayudarnos a la creación y distribución del producto.

Sobre los envases y al punto de tiempo donde estaremos, ya tendríamos botellas propias con mejor presentación. Aunque buscaremos la manera de entregar productos con envases llenos y obtener los envases vacíos por parte de nuestros compradore con el fin de reutilizar y evitar contaminación, al menos con las botellas grandes.

Ubicación de la empresa:

Comitán de Domínguez, Chiapas.

Ventajas competitivas.

Para diferenciarnos dentro de nuestra competencia, implementaremos precios mas accesibles o por lo menos un poco más bajo que los ya conocidos, esto con el fin

de atraer la atención de los clientes, por supuesto una característica mas seria que en los aromas de los líquidos multiusos, sean mas variados e implementaremos algunos no tan conocidos, así cada cliente podrá elegir cual le agrada más.

En palabras mas precisas buscaremos ventajas en diferenciación, ventajas de costos y ventaja de nicho, ya que nos enfocaríamos en productos de limpieza a granel.

Descripción de productos y servicios de la empresa. (concreta, no en detalle)

Este negocio se basa en la creación y venta de producto a granel, entre los productos se pueden encontrar;

- Líquido multiusos. (diferentes aromas / fragancias)
- Cloro.
- Jabón líquido para manos. (diferentes aromas / fragancias)
- Suavizantes para telas.
- Jabón líquido para ropa.
- Jabón líquido para trastes aroma lima-limón.

Estos productos los fabricaremos a base de esencias de la cual los aromas van a varear, todos y cada uno de ellos los haremos mediante una serie de pasos para crear cada líquido, los cuales serán envasados en diferentes capacidades en litros.

Al iniciar con el negocio, durante los primeros años usaremos envases reciclados, ya que por lo general los negocios a granel así se emplean, sin embargo, nosotros colocaremos nuestras etiquetas, esto mientras crecemos e invertimos en envases propios y con nuestra marca.

En conclusión, crearemos líquidos de limpieza a granel y lo venderemos a nuestros clientes mediante estrategias diversas para la mayor atracción de personas.

Propuesta de valor.

Fresco se encarga de llevar la limpieza al hogar de una manera mas satisfactoria para nuestros clientes, debido a su variación en aromas, ya que contaremos con fragancias nuevas e inusuales en el mercado.

También ofrecemos productos complementarios con costo aparte de los cuales son jabones líquidos para mano de igual manera con fragancias innovadores, cloro, jabón liquido para trastes y para ropa.

Todo esto puede ser entregado hasta la puerta del hogar de los clientes si estos así lo desean, ya que se ahorran el tiempo de ir hasta nuestros locales, con un pequeño costo, aunque si es mayor a una compra (depende de las ventas) el envío puede ser gratis.

Análisis FODA.

Fortalezas.

- Buena efectividad al crear los productos.
- Innovación en los productos.
- Precios accesibles para los consumidores.
- Seguridad al utilizar los líquidos, evitando las irritaciones.

Oportunidades.

- Crecimiento en redes, para ser más reconocidos.
- Recomendaciones por la buena calidad en los productos.
- Ser capaces de expandir el alcance a nuevos lugares.
- Generador de empleos.

Debilidades.

- Falta de confianza por los consumidores al inicio de la empresa.
- Rotación del personal.
- Dificultad de diferenciación en el mercado.
- Procesos poco automatizados.

Amenazas.

- La competencia con mayor influencia en el mercado.
- Aumentos de precios en la materia prima.
- Dependencia a clientes grandes.
- Empleados que filtren información sobre la elaboración del producto.

Descripción de producto o servicio.	Características.	Necesidades o problema que satisface.
Líquido multiusos.	Aromas naturales, fragancia duradera y diversa variedad en aromas.	Limpieza para el hogar, trabajo o en algún otro lugar en el que se les facilite utilizarlo.
Cloro.	Buen nivel de concentrado del producto.	Desinfectar superficies, limpieza para el hogar, trabajo o en algún otro lugar en el que se les facilite utilizarlo.
Jabón líquido para manos.	Aromas naturales, buena limpieza y apta para la salud y diversa variedad en aromas.	Limpieza favorable para la salud.
Suavizante de telas.	No es desgastante para la ropa, buen aroma y fácil manejo en su aplicación.	Limpieza favorable en las telas y favorables para la salud.
Jabón líquido para trastes.	Aroma rico y agradable, buena limpieza y apta para la salud.	Limpiezas favorables y nada nocivo para la salud.
Detergente líquido para ropa.	No es desgastante para la ropa, buen aroma y fácil manejo en su aplicación.	Limpieza favorable en las telas y favorables para la salud.