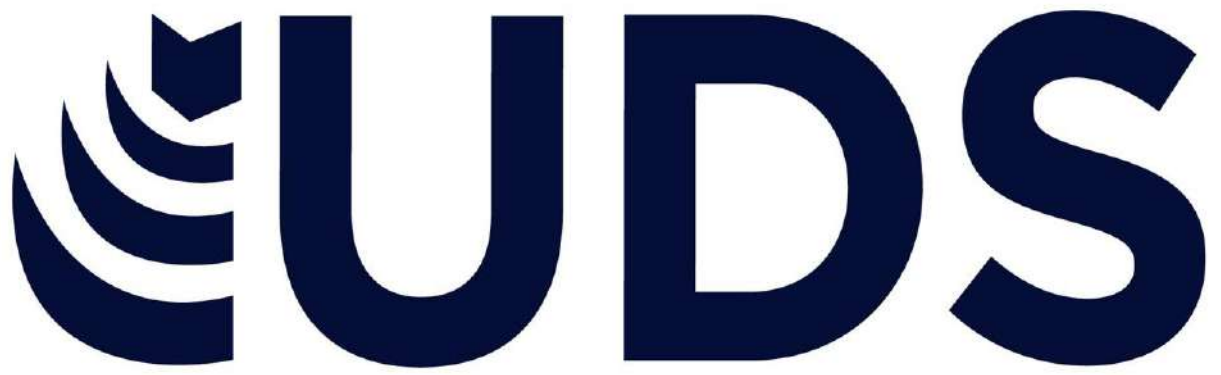




Mi Universidad

Supernota

Nombre del Alumno: Hugo Leonel Espinosa Hidalgo

Nombre del tema: Proyecto de empresa

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

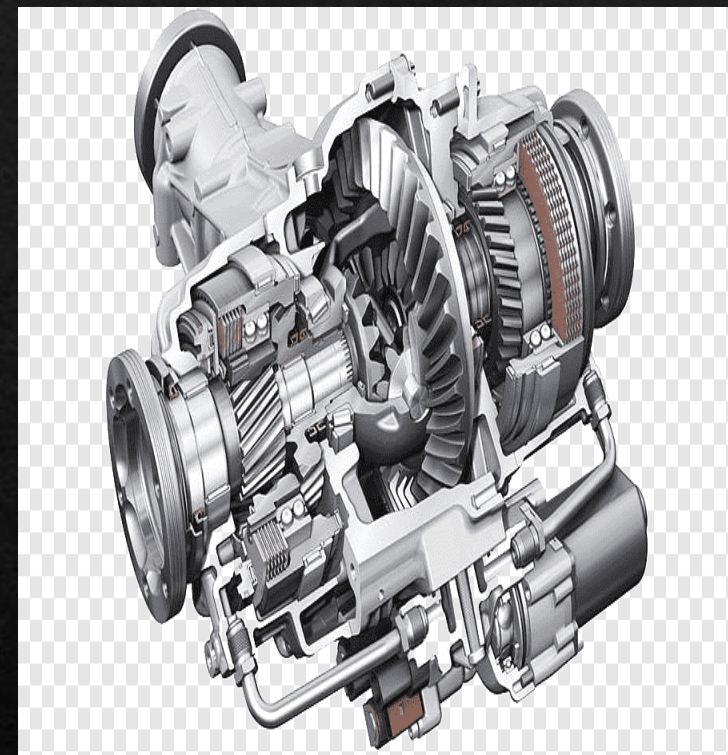
Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime

Nombre de la Licenciatura: Lic. En enfermería

Cuatrimestre: 9



***"POTENCIA Y CONFIANZA
EN CADA PARTE."***





◆ Descripción de Autopartes para Nissan y Toyota

- ◆ En nuestra línea de autopartes para Nissan y Toyota, encontrarás componentes de alta calidad diseñados para ofrecer rendimiento, durabilidad y compatibilidad perfecta con los modelos más populares de estas marcas japonesas. Cada pieza ha sido seleccionada o fabricada siguiendo estrictos estándares de ingeniería, asegurando un funcionamiento confiable en todo tipo de condiciones.

◆ Componentes disponibles:

- Filtros de aire, aceite y combustible
Optimizan el rendimiento del motor y prolongan su vida útil.
- Pastillas y discos de freno
Fabricados con materiales resistentes para garantizar seguridad y frenado eficaz.
- Suspensión y amortiguadores
Diseñados para mantener la estabilidad y confort de tu vehículo, incluso en terrenos

exigentes.

Bujías y sensores
Mejoran la eficiencia del motor y reducen el consumo de combustible.

Partes eléctricas (alternadores, arranques, bobinas)
Aseguran un encendido confiable y una correcta gestión de energía.

Repuestos de carrocería y faros
Para restaurar la estética y funcionalidad del vehículo.

Marcas y modelos compatibles:

Nissan: Sentra, Altima, Versa, Frontier, X-Trail, NP300, entre otros.

Toyota: Corolla, Hilux, Yaris, Tacoma, RAV4, Fortuner, entre otros.

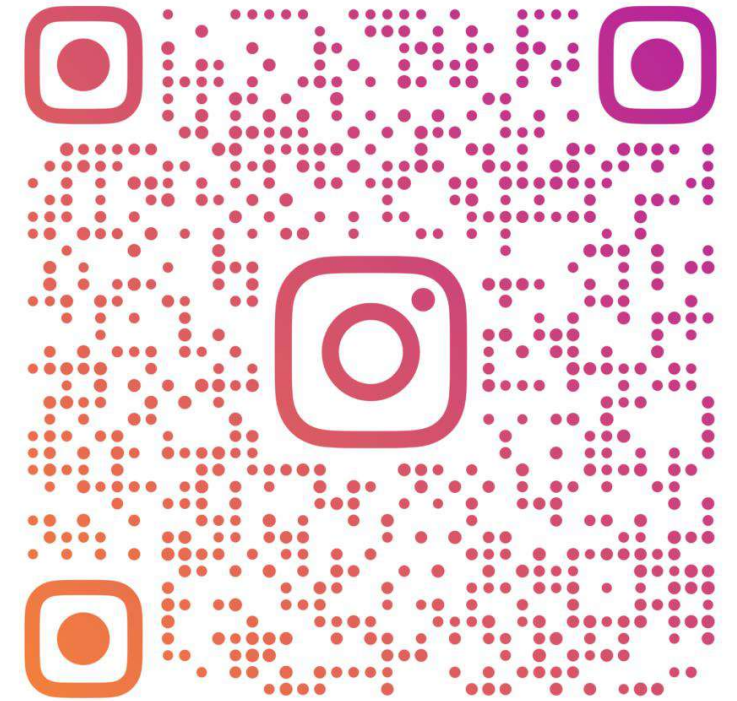
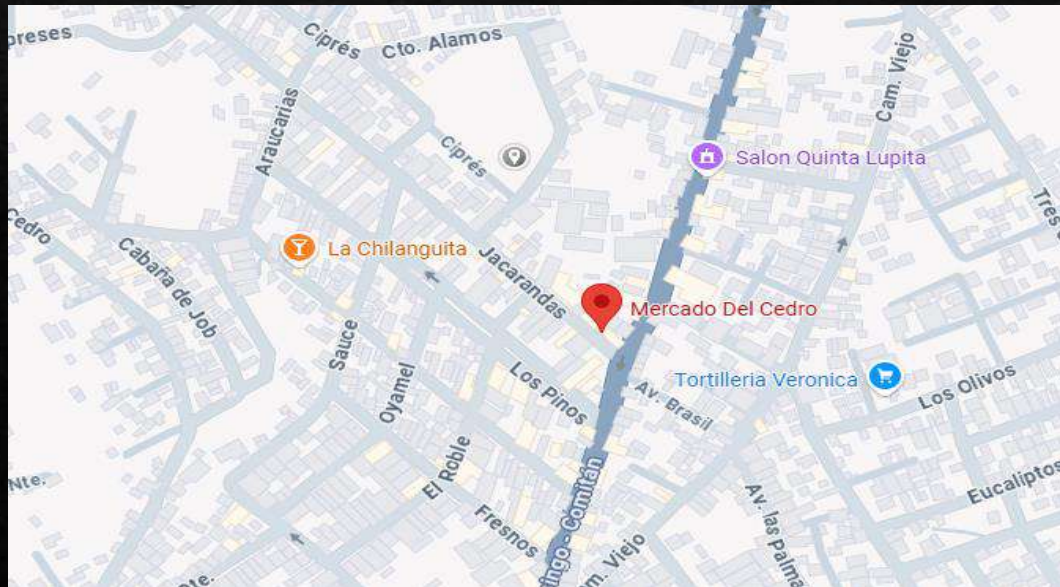
Todas nuestras autopartes están disponibles en versiones originales y alternativas de alta calidad, respaldadas por garantía.

Autopartes "Los amigos"

Barrio El Cedro
Comitán de Domínguez, Chiapas
C.P. 30000

Tel: (963) 123-4567

Si quieres que el nombre del negocio
suene más local o más formal, puedo
darte otras opciones también.



"¡Escanea nuestro código QR y entra
directo a nuestro Instagram! 🛠️🔧
Sigue a *Autopartes Los Amigos* y
descubre descuentos exclusivos,
nuevos ingresos y tips para tu carro.
¡Tu auto lo agradecerá!"

Misión

- ◇ Brindar soluciones confiables y accesibles en autopartes para vehículos Toyota y Nissan, ofreciendo productos de calidad, asesoría especializada y un servicio al cliente excepcional, con el objetivo de mantener la seguridad, el rendimiento y la satisfacción de nuestros clientes.



Visión

- ◆ Ser la empresa líder en autopartes para vehículos Toyota y Nissan en la región, reconocida por su compromiso con la calidad, la confianza de sus clientes y la innovación en el servicio, contribuyendo al buen mantenimiento y rendimiento de cada vehículo que atendemos.



Valores

- Calidad:** Ofrecemos autopartes confiables, originales y/o certificadas para garantizar el buen funcionamiento de los vehículos.
- Honestidad:** Actuamos con transparencia en cada venta, brindando información clara y verdadera a nuestros clientes.
- Responsabilidad:** Cumplimos con nuestros compromisos y garantizamos un servicio eficiente y puntual.
- Atención al cliente:** Escuchamos, orientamos y buscamos siempre la mejor solución para cada necesidad.
- Compromiso:** Trabajamos con dedicación para ayudar a nuestros clientes a mantener sus vehículos en óptimas condiciones.
- Pasión por el servicio automotriz:** Nos motiva mejorar continuamente y mantenernos actualizados en el sector automotriz.
- Trabajo en equipo:** Valoramos la colaboración entre nuestro equipo y con nuestros proveedores para brindar un mejor servicio.



Justificación

- ❖ La demanda de autopartes confiables y accesibles para vehículos Toyota y Nissan ha crecido considerablemente, debido a la alta presencia y preferencia de estas marcas en el mercado automotriz. Muchos propietarios enfrentan dificultades para encontrar repuestos de calidad a buen precio y con asesoría adecuada.
- ❖ Ante esta necesidad, surge la propuesta de un negocio especializado en la venta de autopartes para Toyota y Nissan, con el objetivo de brindar soluciones rápidas, seguras y confiables a los conductores y talleres mecánicos. Al enfocarnos en estas dos marcas, podemos ofrecer un servicio más preciso, con amplio conocimiento técnico y disponibilidad de productos específicos. Esto permite generar confianza en el cliente, reducir tiempos de espera, y fomentar el mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos.
- ❖ Este negocio no solo cubre una necesidad real del mercado, sino que también representa una oportunidad de crecimiento sostenible en un sector en constante movimiento.

FODA

Fortalezas:

- Especialización en dos marcas líderes del mercado automotriz.
- Conocimiento técnico de los modelos y sus autopartes.
- Buena relación con proveedores confiables.
- Atención personalizada y asesoría experta.
- Alta demanda de repuestos para Toyota y Nissan debido a su popularidad y durabilidad.

Oportunidades:

- Crecimiento del comercio en línea de autopartes.
- Alianzas con talleres mecánicos y técnicos automotrices.
- Aumento del parque vehicular de Toyota y Nissan en la región.

Debilidades:

- Limitación al trabajar solo con dos marcas (riesgo de no captar otros segmentos).
- Necesidad constante de actualizar inventarios según modelos nuevos.
- Competencia de precios con grandes distribuidores o tiendas en línea.

Amenazas:

- Competencia creciente, tanto física como digital.
- Variaciones en el costo del dólar que afectan precios de importación.
- Cambios en la tecnología automotriz que pueden requerir adaptación constante.

OBJETIVOS

◈ Objetivos a Corto Plazo (0 - 1 año):

1. **Establecer la tienda física y/o en línea**, con un inventario básico de autopartes para los modelos más comunes de Toyota y Nissan.
2. **Crear alianzas con proveedores confiables** que garanticen calidad y buen precio.
3. **Posicionar la marca localmente** mediante estrategias de marketing (redes sociales, publicidad local, etc.).
4. **Capacitar al personal** en atención al cliente y conocimiento técnico básico.
5. **Lograr los primeros 100 clientes fieles** mediante promociones y excelente servicio.

Objetivos

◊ Objetivos a Mediano Plazo (1 - 3 años):

1. **Ampliar el inventario** con autopartes menos comunes y modelos más recientes.
2. **Desarrollar un sistema de pedidos en línea** con catálogo actualizado y opciones de pago seguro.
3. **Abrir un segundo punto de venta** o centro de distribución en otra zona estratégica.
4. **Incluir servicio de instalación** o convenios con talleres mecánicos.

Objetivos.

◊ Objetivos a Largo Plazo (3 - 5 años o más):

1. Consolidarse como una de las principales referencias de autopartes Toyota y Nissan en la región.
2. Expandir el negocio a otras marcas o líneas de autopartes especializadas.
3. Crear una marca propia de repuestos o accesorios genéricos certificados.
4. Implementar una red de distribución mayorista a talleres o tiendas más pequeñas.

Segmento del mercado

En el corto plazo el segmento del mercado elegido es la población de Comitán de Domínguez, Chiapas, cuya edad fluctúa entre los 20-60 años, **84.43% son hombres** y **29.89% son mujeres**

Características del segmento del mercado

- Propietarios de vehículos Toyota y Nissan
- Talleres y mecánicos
- Empresas de transporte que utilicen las marcas
- Mayoristas en la compra de productos
- Minoristas en compra de productos

Consumo aparente de Autopartes los amigos

-Numero de clientes potenciales: 93483

Consumo unitario aparente por cliente:

3483 personas consumirán 1 vez por semana

1500 personas consumirán 2 veces por semana

40500 personas consumirán 1 vez por mes

40000 personas consumirán ocasionalmente

Consumo aparente:

1 vez por semana 3483 X 4 = 13932

2 veces por semana 1500 X 8 = 12000

1 vez por mes 40500 X 1 = 40500

Ocasionalmente 40000 = 40000

Total: 93483

Total: 106432

Encuesta de Satisfacción y Preferencias – Autopartes Toyota y Nissan

◆ 1. ¿Qué marca de vehículo posee actualmente?

A) Toyota B) Nissan C) Ambas D) Otra marca

◆ 2. ¿Con qué frecuencia compra autopartes para su vehículo?

A) Una vez al mes B) Cada 3 meses C) Cada 6 meses D) Solo cuando es necesario

◆ 3. ¿Qué tipo de autopartes busca con mayor frecuencia?

A) Repuestos de motor B) Partes eléctricas C) Suspensión y frenos D) Accesorios (luces, tapetes, etc.) Otro: _____

◆ 4. ¿Qué tan importante es para usted que las autopartes sean originales?

A) Muy importante B) Algo importante C) Poco importante D) No me importa, mientras funcionen bien

◆ 5. ¿Dónde prefiere comprar autopartes?

A) Tienda física En línea (WhatsApp, Facebook, etc.) B) Por teléfono C) Taller de confianza

◆ 6. ¿Conoce nuestro negocio de autopartes?

A) Sí, soy cliente habitual B) Sí, pero nunca he comprado C) No lo conocía

7. ¿Cómo calificaría los precios de nuestras autopartes?

A) Muy accesibles B) Razonables C) Algo elevados D) No tengo una opinión aún

8. ¿Qué le gustaría que mejoráramos o agregáramos a nuestro servicio?

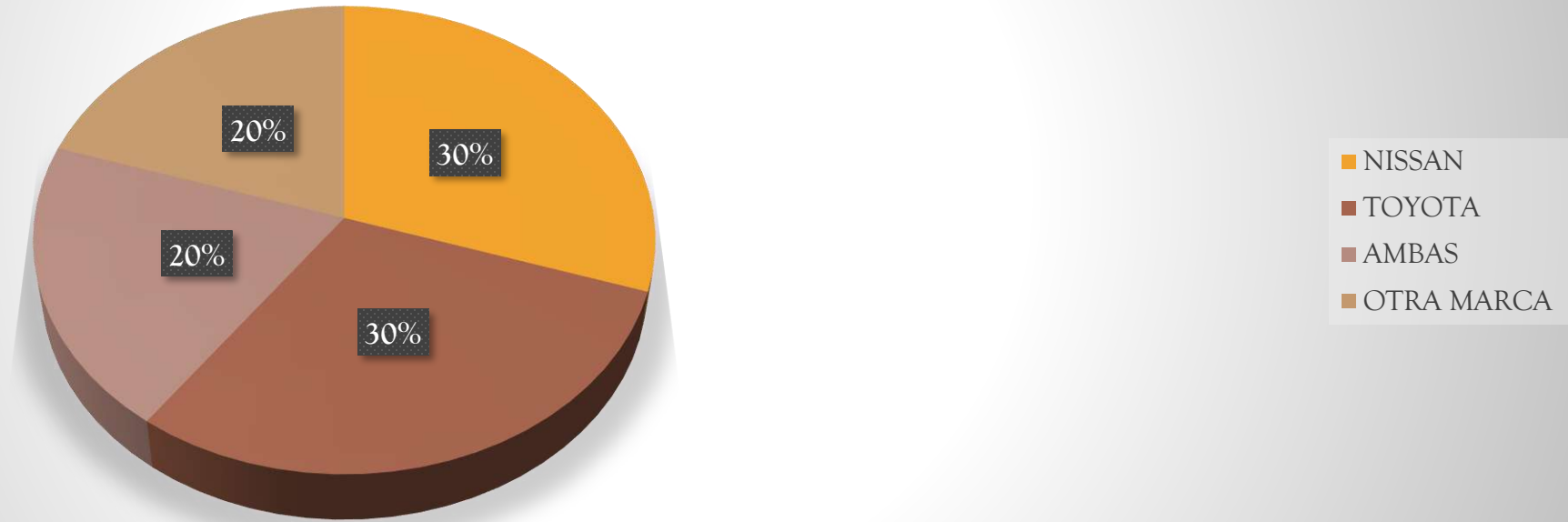
A) Más variedad de productos B) Mejor atención al cliente C) Entrega a domicilio D) Más promociones y descuentos Otro: _____

9. ¿Le gustaría recibir ofertas y novedades por WhatsApp?

Sí No

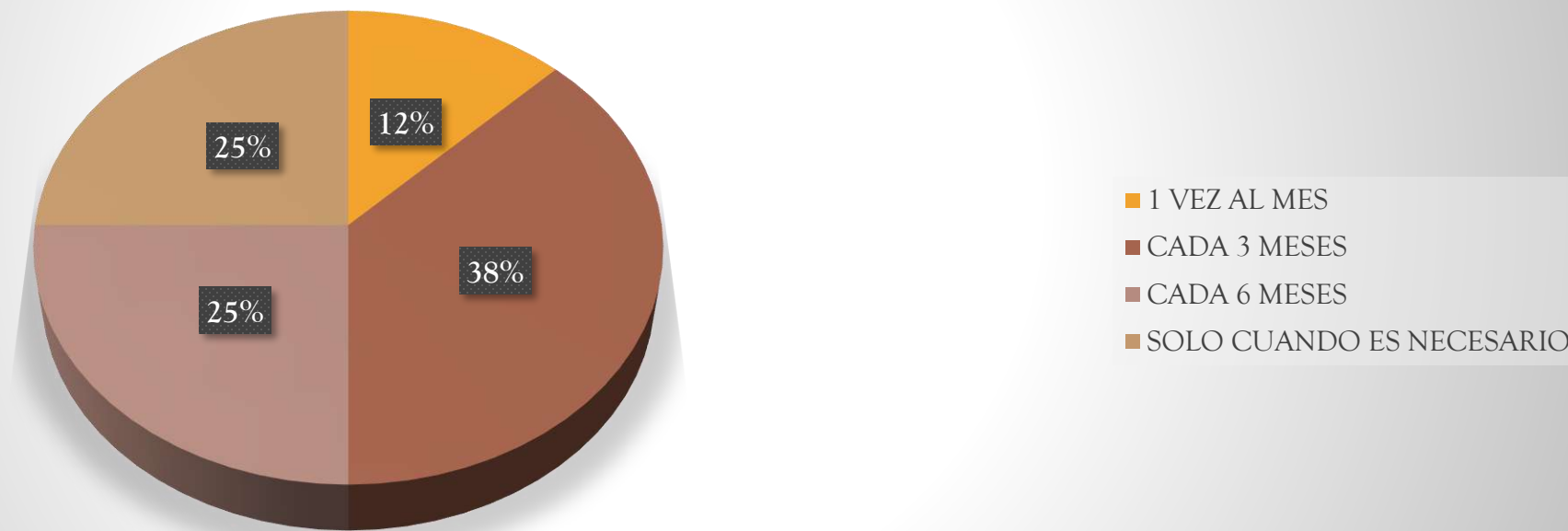
10. ¿Desea dejarnos su nombre y número para participar en sorteos o recibir promociones? Sí: _____ No

MARCAS DE VEHICULO QUE POSEE ACTUALMENTE



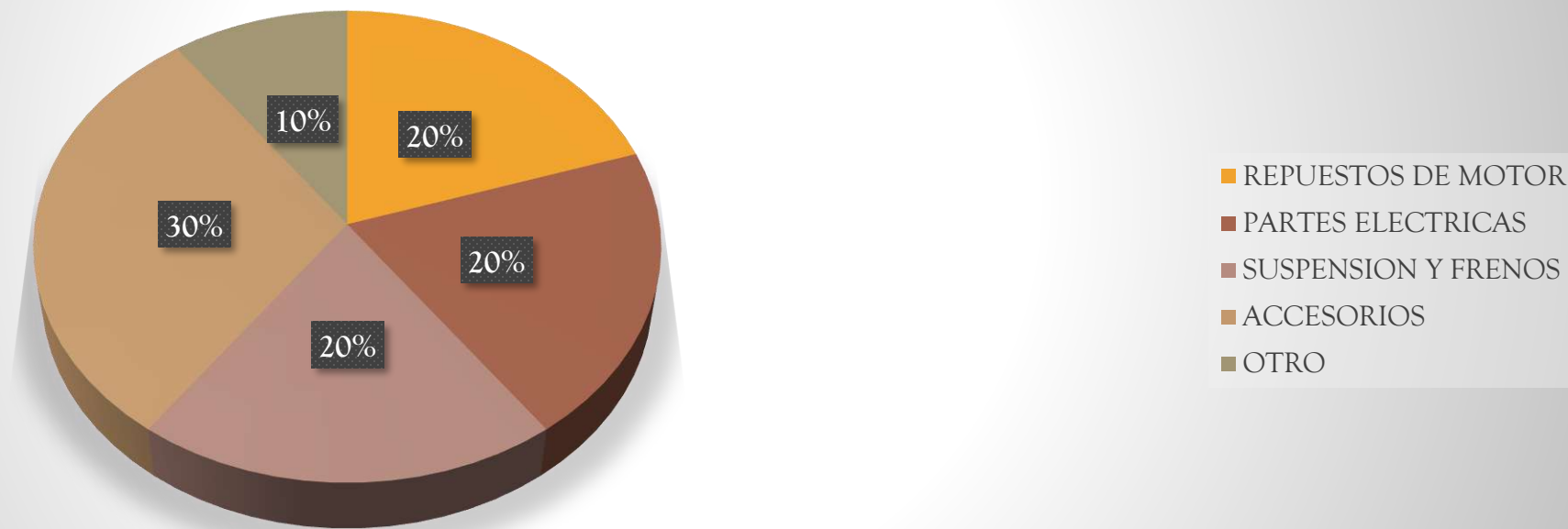
En la encuesta realizada sobre el rango de marcas de vehículos poseídas se encontró que el 30% de las personas poseen la marca NISSAN, otro 30% poseen la marca TOYOTA, mientras que un 20% tienen ambas marcas y el ultimo 20% tiene otra marca

CON QUE FRECUENCIA COMPRA AUTOPARTES PARA SU VEHICULO



En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 38% de las compran autopartes cada 3 meses, un 25% compra autopartes cada 6 meses, mientras que otro 25% compra solo cuando es necesario y el 12% compra una vez al mes

QUE TIPO DE AUTOPARTES BUSCA CON MAYOR FRECUENCIA



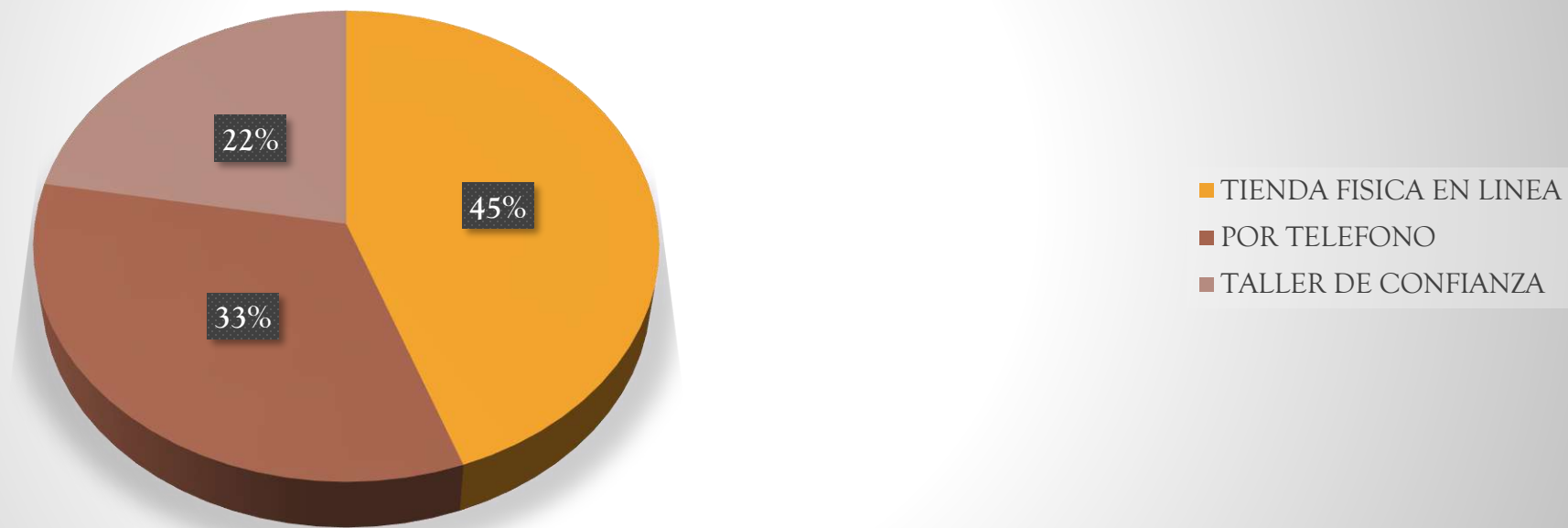
En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 30% adquiere accesorios (luces, tapetes, etc), un 20% adquieren repuestos de motor, otro 20% partes eléctricas, 20% suspensión y frenos y un 10% adquiere otros artículos

QUE TAN IMPORTANTE ES PARA USTED QUE LAS AUTOPARTES SEAN ORIGINALES



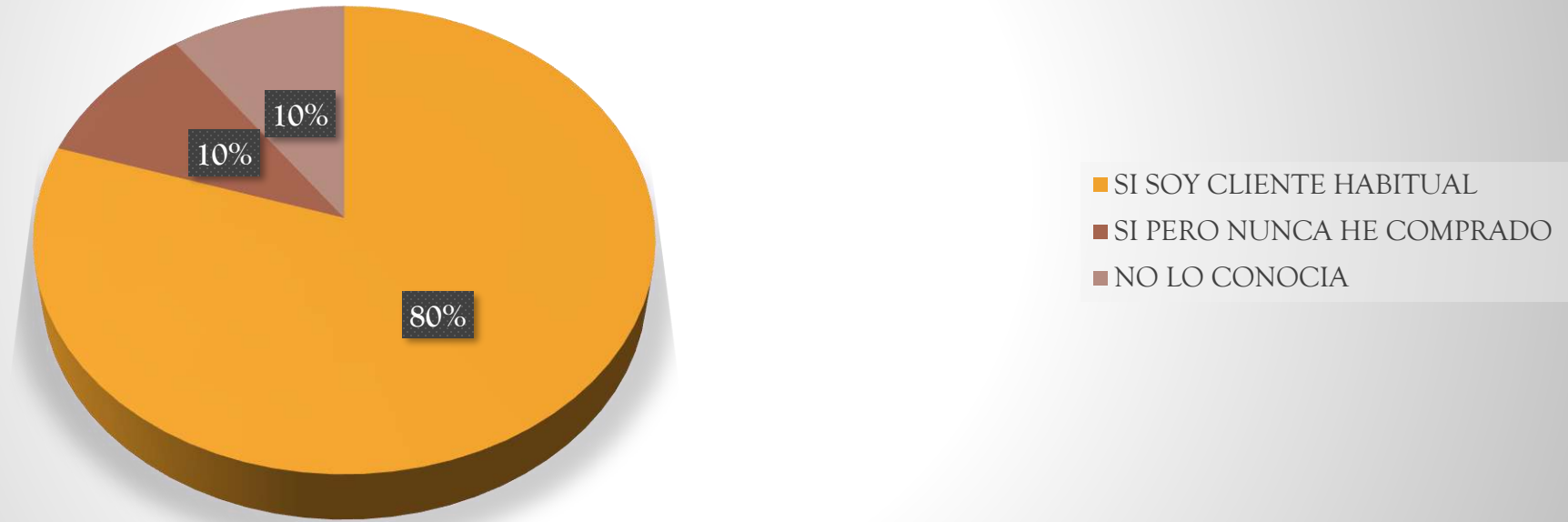
En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 30% es muy importante; 30% es algo importante, 20% es poco importante y el 10% no le importa mientras funcione bien

DONDE PREFIERES COMPRAR AUTOPARTES



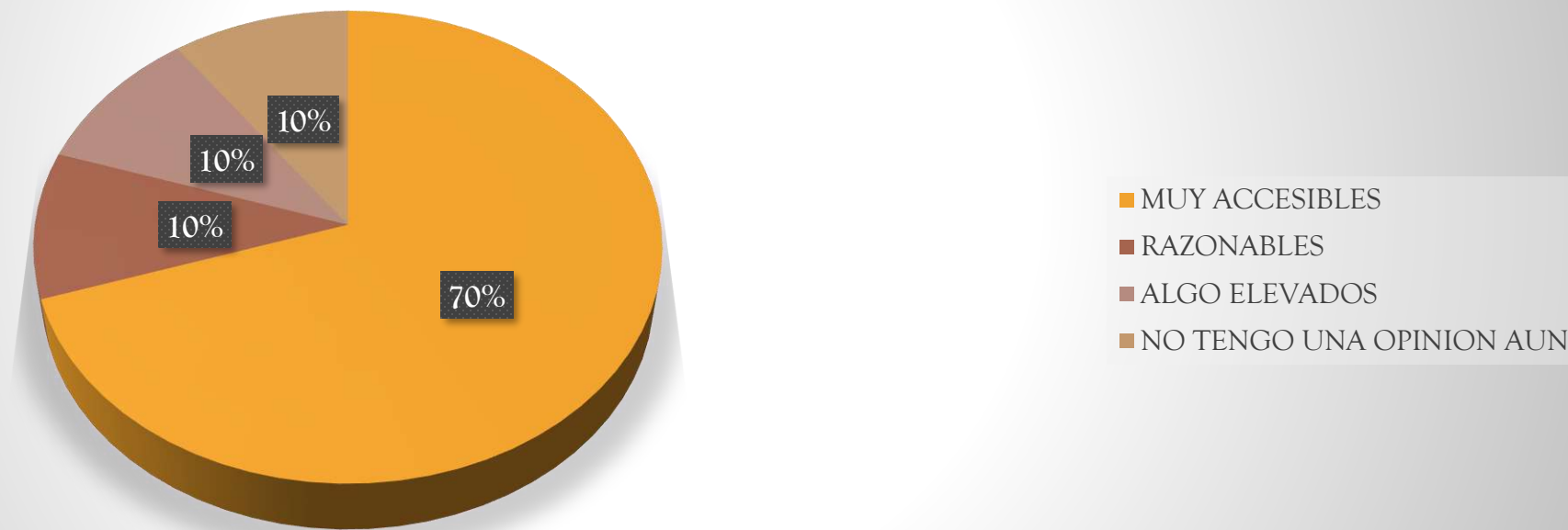
En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 45% prefiere una compra en tienda física en línea, un 33% por teléfono y un 22% en un taller de confianza

CONOCE NUESTRO NEGOCIO DE AUTOPARTES



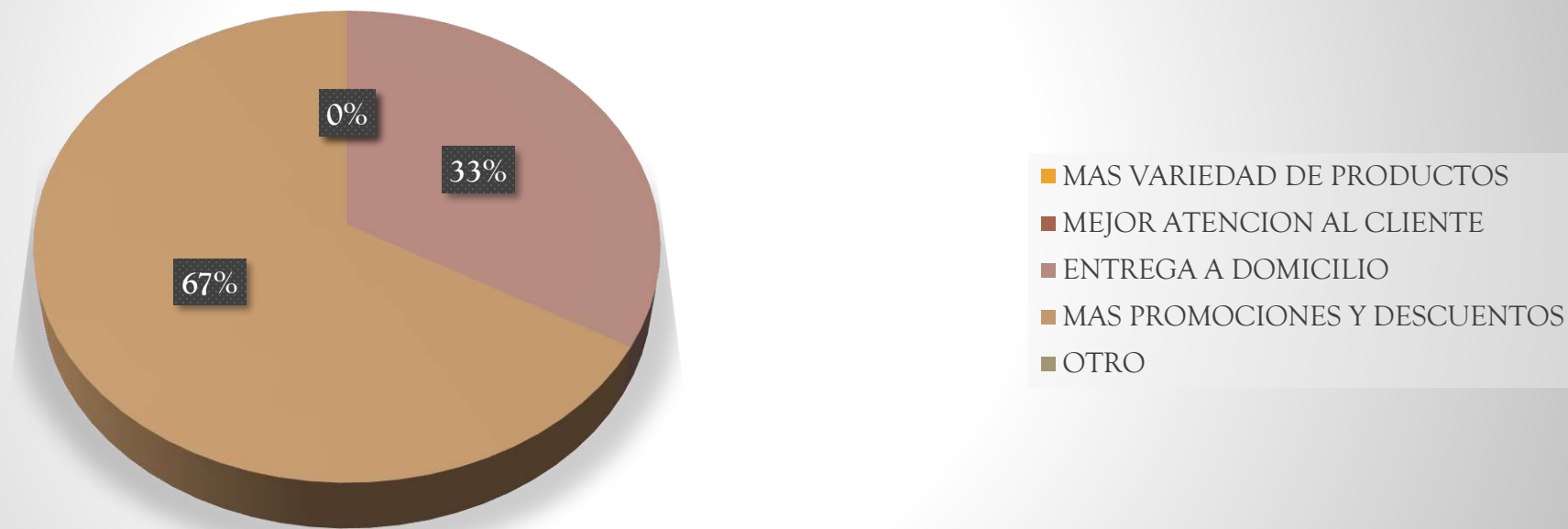
En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 80% son clientes habituales, un 10% si la conoce pero nunca ha comprado y el otro 10% no lo conocía

COMO CALIFICARIA LOS PRECIOS DE NUESTRAS AUTOPARTES



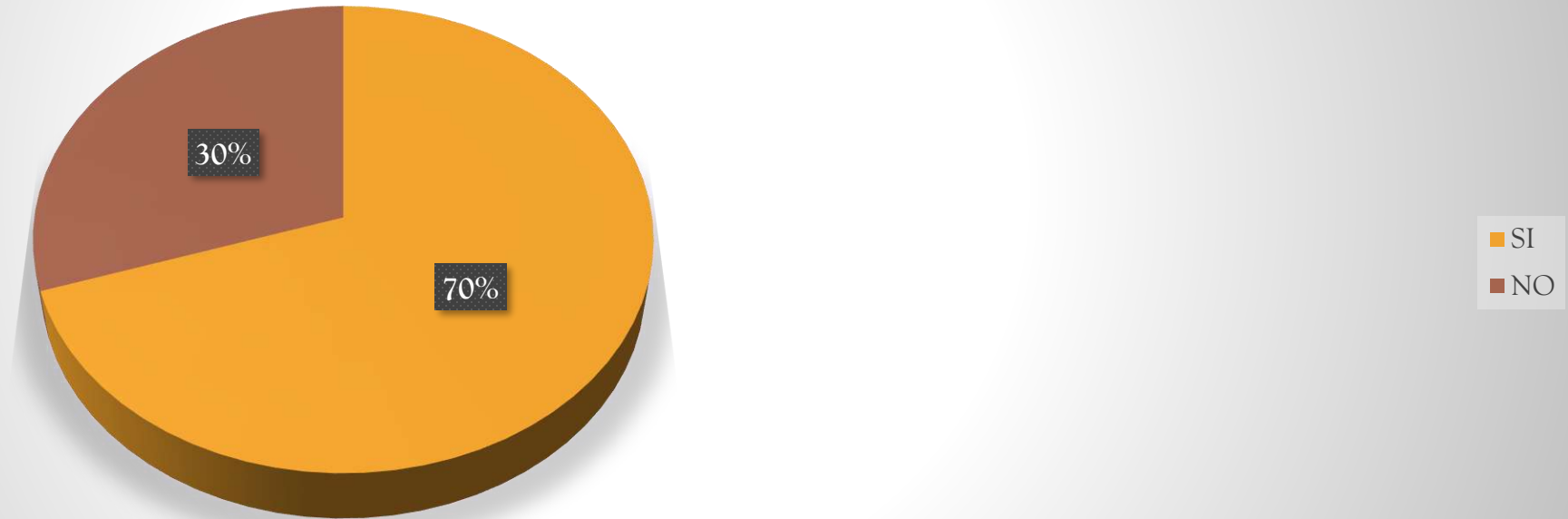
En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 70% menciona que son muy accesibles, un 10% menciona ser precios razonables, otro 10% menciona ser algo elevados y un 10% mas dice no tener una opinión

QUE LE GUSTARIA QUE MEJORARAMOS O AGREGARAMOS A NUESTRO SERVICIO



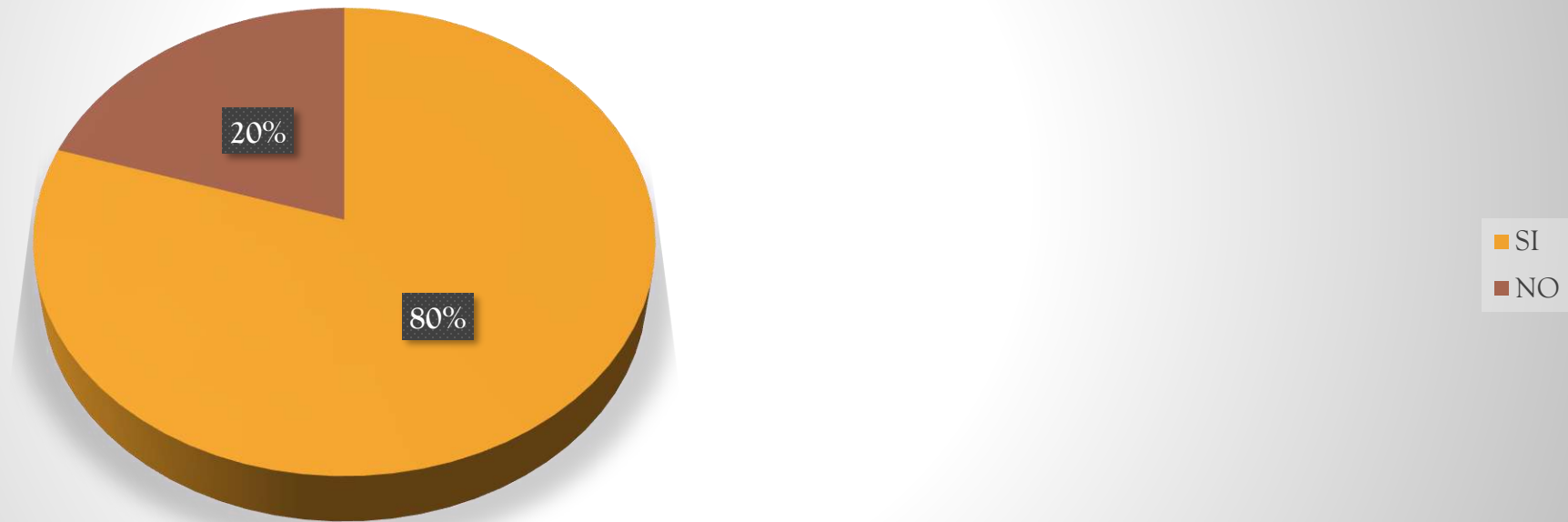
En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 67% votaron por la entrega a domicilio, 33% agregar mas promociones y descuentos

LE GUSTARIA RECIBIR OFERTAS Y NOVEDADES POR WHATSAPP



En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 70% optaron por que si y el 30% optaron por un no

DESEA DEJARNOS SU NOMBRE Y NUMERO PARA PARTICIPAR EN SORTEOS O RECIBIR PROMOCIONES



En la encuesta realizada sobre la frecuencia de compra de autopartes se encontró que el 80% optaron por que si y el 20% optaron por un no

TIENDA DE AUTOPARTES LOS AMIGOS



💡 Descripción de cada puesto:

Socios Fundadores: Son los dueños. Toman decisiones estratégicas, supervisan todo y reparten utilidades.

Administrador General: Puede ser uno de los socios o alguien de confianza. Encargado de la contabilidad, pagos, compras y gestión general.

Jefe de Ventas: Supervisa a los vendedores, organiza promociones y atiende clientes importantes.

Jefe de Almacén / Inventario: Controla el stock, recibe mercancía y coordina la salida de pedidos.

Cajero(a): Maneja el dinero en caja y el punto de venta.

Vendedores: Atienden al cliente, asesoran sobre autopartes y generan ventas.

Encargado de Recepción / Repartidor: Recibe productos, acomoda inventario y hace entregas si las hay

CONCLUSIONES

Ante el proyecto presentado “Autopartes los amigos” tenemos en cuenta que es necesario saber el tipo de mercancía a vender, la calidad y la garantía de productos así como al igual conocer a nuestros compradores conocer sus necesidades e intereses para poder ofrecer productos de la mejor calidad:

Al igual que la elaboración de una encuesta nos permitió abrir un campo más extenso en información respecto a nuestros clientes, permitió tener una apertura más a las necesidades a cubrir y mejorar en nuestro servicio

BIBLIOGRAFIA

Antología UDS mi universidad. Taller del emprendedor. Pdf