Cuadro Sinóptico

Nombre de las integrantes: Yoselin Mendoza Moreno

Nombre del tema: 3.1 Concepto de puesto y diseño de puesto, 3.4 Enfoque motivacional del diseño de puesto

Unidad: 3°

Nombre de la Materia: Reclutamiento y selección de personal

Nombre de la Licenciatura: Psicología

Cuatrimestre: 9°A

Comitán de Domínguez, Chiapas a 05 de julio del 2025

P R O P U E S T A
D E
N E G O C I O

LOGO:

ESLOGAN:

Helado + bebida = felicidad

DESCRIPCIÓN:

En nuestro negocio, reinventamos las bebidas clásicas al agregarles un toque delicioso, una bola de helado que transforma cada sorbo en una experiencia única.

Contamos con una gran variedad de sabores, los cuales pueden ser personalizados. Los tamaños que manejamos son: GRANDE, MEDIANO Y CHICO. Dentro de nuestro menú podrás encontrar postres para acompañar tu bebida, los cuales son: MACARRONS, TIRAMISÚ, CREPAS, NEW YORK ROLL, entre otros postres innovadores.

J U S T I F I C A C I Ó N

La idea de este negocio surge de la necesidad de ofrecer una opción

diferente, innovadora y placentera en el mercado de bebidas y postres.

Además, su ubicación estratégica en una zona transitada lo convierte en una

excelente oportunidad para atraer clientes que buscan algo dulce, refrescante

y original. Esta empresa busca no solo satisfacer un gusto, sino también provocar emociones positivas y momentos memorables.

M I S I Ó N

Ofrecer una experiencia innovadora al combinar bebidas clásicas con una bola de helado, brindando productos personalizables y postres creativos que despierten felicidad en cada cliente.

V I S I Ó N

Ser un referente local en la creación de bebidas con helado, reconocidos por nuestra originalidad, calidad y capacidad de reinventar lo cotidiano con un toque dulce y cremoso.

V A L O R E S V A L O R E S

- Creatividad
- Calidad
- Cercanía con el cliente
- Innovación
- Pasión

A N Á L I S I S F O D A

FORTALEZAS:

- Producto original y atractivo.
- Variedad de sabores y opciones personalizables.
- Ubicación estratégica y visible.

OPORTUNIDADES:

- Tendencia creciente hacia productos novedosos y experiencias únicas.
- Posibilidad de expandirse en redes sociales y a domicilio.
- Colaboraciones con eventos locales o restaurantes.

DEBILIDADES:

- Negocio nuevo con reconocimiento limitado.
- Dependencia de productos fríos (temporada).
- Falta de experiencia administrativa.

AMENAZAS:

- Competencia con cadenas de bebidas y postres.
- Cambios en el clima que afecten la demanda.
- Costos de insumos y variación en precios.

O B J E T I V O S

C O R T O P L A Z O:

- Mantener una operación eficiente y con buena atención al cliente.

- Dar a conocer el negocio en la zona mediante redes sociales y promociones.

M E D I A N O P L A Z O:

- Ampliar el menú con nuevas combinaciones y postres.
- Establecer una base de clientes frecuentes.

L A R G O P L A Z O:

Abrir una segunda sucursal o iniciar un modelo de franquicia.

LOCALIZACIÓN

Nuestro negocio se encuentra ubicado en fraccionamiento las flores, boulevard Bugambilias, a un lado del restaurante Lucy 3.

SEGMENTO DE MERCADO

En el corto plazo, el segmento elegido es de la población de Comitan de Dominguez con un total de 166,178 personas, cuya edad fluctúa entre los 10 y 70 años, 36.48%, son hombres y 40.64% son mujeres.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO

- Preferencia por bebidas frías y cremosa.
- Muestran preferencia por precios accesibles.
- Familias con hijos pequeños y jóvenes que buscan opciones de postres.
- Personas que prefieren productos frescos de calidad y personalizados, con una gran variedad de sabores para diferentes gustos y dietas.

COMSUMO MENSUAL APARENTE

El número de clientes potenciales es de 128, 119

El consumo mensual aparente del Mercado es de 113,119 porciones individuales.

Consumo aparente			
Una vez por semana	4,000	4	16,000
Dos veces por semana	2,000	8	16,000
Una vez al mes	8,000	1	8,000
Ocasionalmente	1,000		113,119
Total	15,000		153,000

CONCLUSIONES

PREGUNTAS:

1. **¿Conocías antes un negocio que combinara bebidas con helado?**

   a) Sí
   b) No

2. **¿Te parece atractiva la idea de combinar tu bebida favorita con una bola de helado?**

   a) Sí
   b) No

3. **¿Qué tipo de bebida prefieres combinar con helado?**

a) Café
b) Té
c) Refresco
d) Agua mineral
e) Otra

4. **¿Qué sabor de helado te gustaría más en tu bebida?**

a) Vainilla
b) Chocolate
c) Fresa
d) Menta
e) Otro

5. **¿Cuánto estarías dispuesto(a) a pagar por una bebida con helado?**

a) $50 a $60
b) $600 a $80
c) Más de $100

6. **¿Consideras que el precio de nuestras bebidas con helado es accesible?**

a) Sí
b) No
c) Regular

7. **¿Con qué frecuencia consumirías una bebida con helado?**

a) Una vez por semana
b) Varias veces por semana
c) Una vez al mes
d) Rara vez

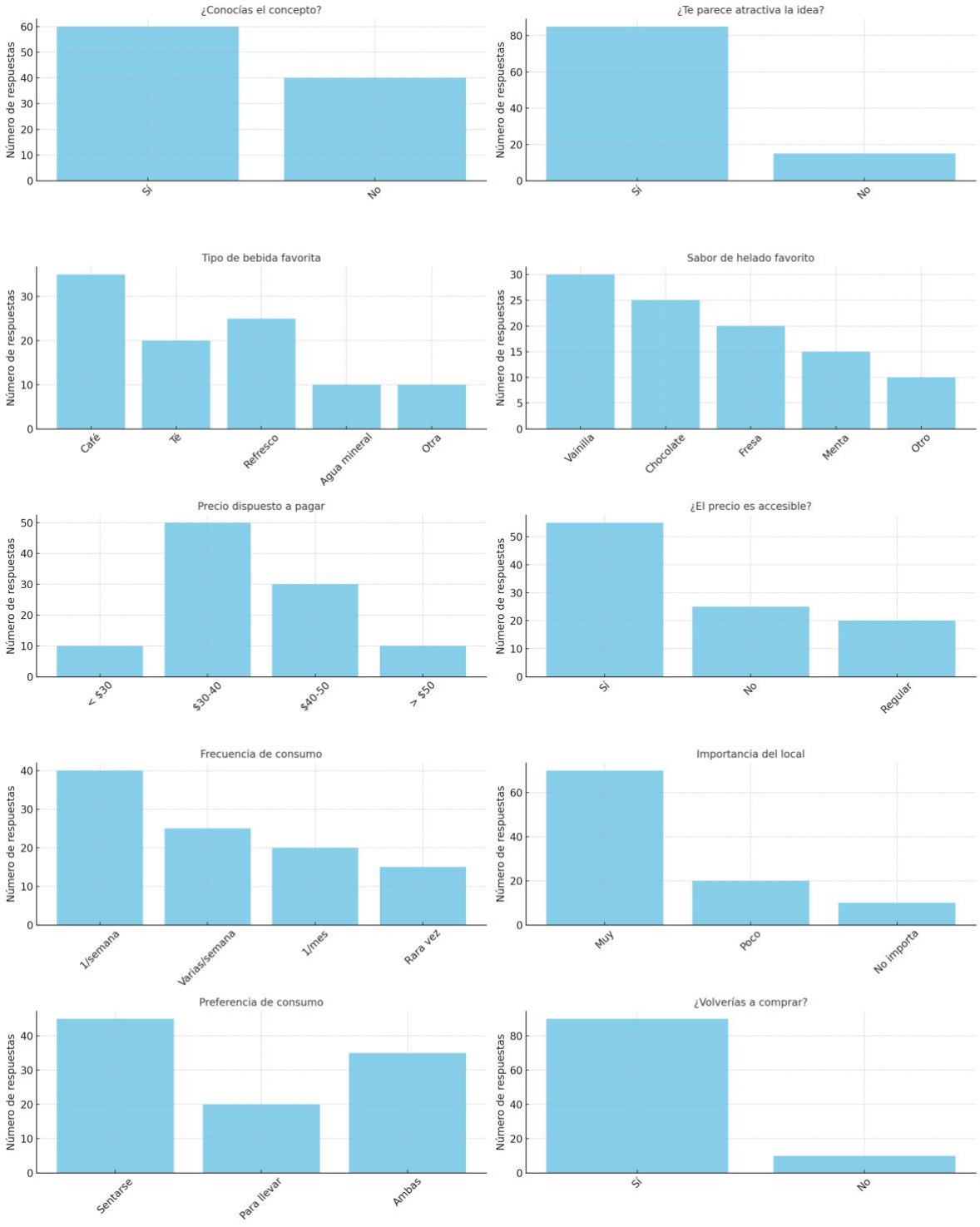
8. **¿Qué tan importante es para ti que el local sea cómodo y limpio?**

   a) Muy importante
   b) Poco importante
   c) No me importa

9. **¿Preferirías un lugar con opción para sentarte y disfrutar tu bebida o solo para llevar?**

   1) Para sentarse
   2) Solo para llevar
   3) Ambas opciones

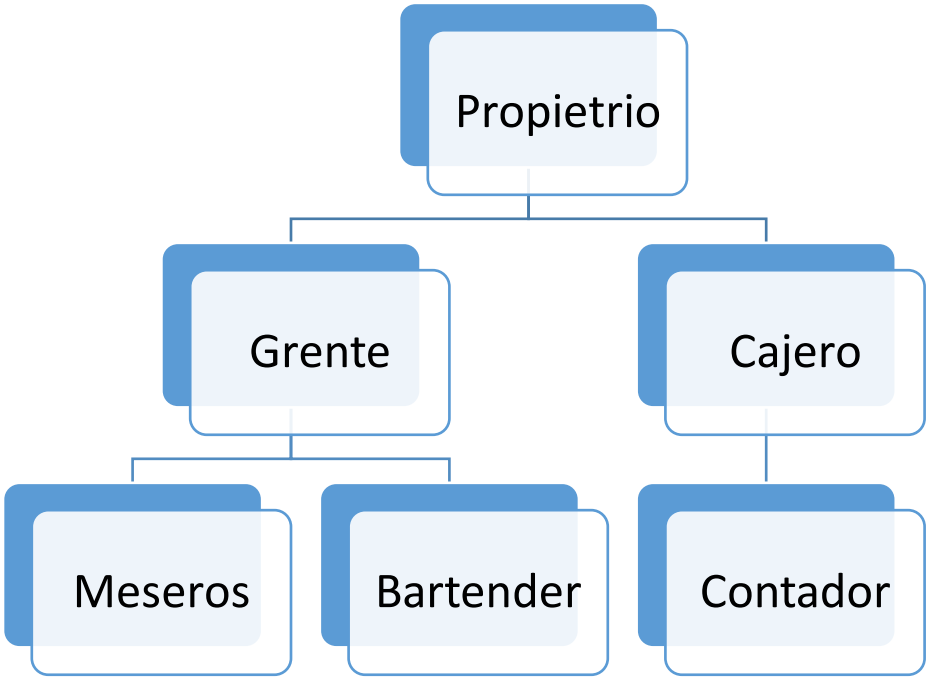
GRÁFICAS:


¿Conocías el concepto?
Número de respuestas
Sí
No
¿Te parece atractiva la idea?
Número de respuestas
Sí
No
Tipo de bebida favorita
Número de respuestas
Café
Té
Refresco
Agua mineral
Otra
Sabor de helado favorito
Número de respuestas
Vainilla
Chocolate
Fresa
Menta
Otro
Precio dispuesto a pagar
Número de respuestas
< $30
$30-40
$40-50
> $50
¿El precio es accesible?
Número de respuestas
Sí
No
Regular
Frecuencia de consumo
Número de respuestas
1/semana
Varias/semana
1/mes
Rara vez
Importancia del local
Número de respuestas
Muy
Poco
No importa
Preferencia de consumo
Número de respuestas
Sentarse
Para llevar
Ambas
¿Volverías a comprar?
Número de respuestas
Sí
No

CONCLUSIÓN:

Este proyecto de bebidas con helado surge como una propuesta innovadora que busca ofrecer una experiencia diferente al consumidor, combinando sabores tradicionales con una presentación creativa. A través del análisis de las preferencias del público, se identificó una buena aceptación del concepto, interés por sabores clásicos y una disposición favorable a consumir el producto de forma frecuente. El proyecto demuestra vesatibilidad tanto por su originalidad como por su enfoque en brindar calidad, accesibilidad y un espacio agradable, consolidándose como una opción fresca en el mercado local.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



DESCRIPCIÓN

Propietario: es la mayor autoridad, el que está al tanto de todo, y supervisa todo.

Gerente: supervisa y dirige el equipo de trabajo para que puedan alcanzar los objetivos y metas de la empresa.

Meseros: son los encargados de atender a los clientes y pasarle los productos.

Bartender: es el que se encarga de preparar las bebidas y servir los postres.

Cajero: es el encargado de cobrar y pagar a los distribuidores el personal.

Contador: es el encargado de llevar la contaduría del negocio.

BIBLIGRAFÍA:

Antología UDS