

FACTORÍAS DEL CONOCIMIENTO

Empresa: Creación de productos innovadores

Las Limas-Cantagallo-Condega



22/Noviembre/2019

Contenido

1. Nombre del Proyecto:.....	4
2. Justificación:.....	4
3. Plan comercial:.....	4
➤ Misión:.....	4
➤ Vision:.....	4
➤ Valores:	4
3.1. Elaborar la evaluación del negocio	5
▪ Mercado Meta:.....	5
Segmentación de mercado:.....	5
▪ Elaboración de artesanías:	5
▪ Participación del Producto	5
▪ Detectar problemas y oportunidades de mercado:.....	6
▪ Elaborar análisis DAFO.....	6
➤ Planteamiento de estrategias.....	7
➤ Elaborar el presupuesto. (Ejemplo).....	7
4. Funciones Administrativas y Áreas de la empresa (Comunidad Las Limas)	8
4.1. Planificación:	8
4.1.2. Organización:	8
4.1.3. Dirección:	8
4.1.4. Control.....	8
5. División del trabajo.....	9
6. Características.....	9
6.1 Factor de diferenciación:.....	9
6.1.2. Análisis de la oportunidad del segmento del mercado identificado	9
7. Promoción.....	10
8. Recursos Humanos	10
Herramientas	11

Introducción

El presente trabajo es un plan de negocio de una Tienda de Innovación que se pretende crea en la comunidad Las Limas municipio de Condega. Para poder determinar la viabilidad de este negocio es necesario una serie de métodos de investigación es por ello lo más conveniente elegir los métodos más adecuados para proporcionar al lector una forma más detallada y real.

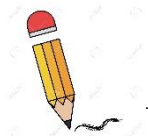
Dentro de este plan de negocio es indispensable que en el desarrollo se considere un estudio de mercado de los locales existentes y un plan de mercadotecnia, así como el estudio financiero; ya que los elementos son la base de la realización y del éxito del proyecto e indispensable para la obtención de un financiamiento.

Es por ello que la idea de este proyecto surge a partir de las necesidades de crear un nuevo local de productos/servicios innovadores para la comunidad.

Plan de Negocios



1. **Nombre del Proyecto:** Tienda de innovación con productos desarrollados en la comunidad de Las Limas.
2. **Justificación:** Razones por las cuales se realiza el proyecto, establece el interés que persigue dicho trabajo.



3. Plan comercial:

➤ **Misión:**

Ofrecer una amplia gama de productos y servicios para las necesidades y funcionales que impacte a la comunidad a precios accesibles.

➤ **Vision:**

Ser una empresa reconocida a nivel nacional por la calidad e innovación de sus productos.

➤ **Valores:**

Respeto, responsabilidad, honestidad e innovación.

3.1. Elaborar la evaluación del negocio

- **Mercado Meta:**

Nuestros productos/ servicios van dirigido a hombres, mujeres y niños ya que nuestra tienda de innovación se basa en diferentes bienes como lo es la artesanía, muebles de madera, cultivos y atracciones que son de agrado a las personas.

Segmentación de mercado:



- Elaboración de artesanías:

Nuestro mercado son hombres y mujeres.

- Establecimiento de un vivero de plantas ornamentales, frutales y ornamentales: Hombres, mujeres y niños.
- Creación de pinturas: Hombres, mujeres y niños.
- Elaboración de dibujos: Hombres, mujeres y niños.
- Elaboración de muebles de madera: Hombres y mujeres.
- Desarrollo de una base de datos por cultivo: Hombres y mujeres.
- Atracciones: Hombres, mujeres y niños.
- Bisutería: Mujeres

- **Participación del Producto**

Ingresaremos nuestro producto al mercado haciendo uso de pequeñas degustaciones en cuanto al vivero y demostraciones de los productos como lo son las pinturas, artesanías, muebles de madera y la base de datos; así las personas tendrán acceso a lo que nuestra tienda de innovación lleva a cabo, por lo tanto, se harán promociones de acuerdo al precio de nuestras creaciones.

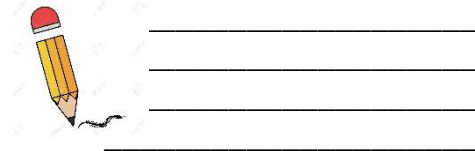
- **Detectar problemas y oportunidades de mercado:**
- **Elaborar análisis DAFO**

<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <p>Ofrecemos precios competitivos. Disponemos una variedad de productos/servicios. Innovación continua de los productos. Conocimiento de mercado. Insumos accesibles.</p>	<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <p>Poca o nula publicidad. Desconocimiento de nuestra empresa en el país. Falta de infraestructura adecuada. Empresa nueva y con poca experiencia. Falta de recursos</p>
<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <p>Fabricar productos de mayor calidad. Mayor crecimiento en el mercado. En el sitio no hay empresas dedicadas a este rubro.</p>	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <p>Entrada de nuevos competidores. Competencias con empresas de mayor renombre en el mercado. Variedad de precios por alto índice de competencia.</p>

➤ **Planteamiento de estrategias.**

Estrategia durante el ciclo de vida del producto

- Aumento de la capacidad
- Trabajos de alta calidad
- Altos costes de producción



➤ **Elaborar el presupuesto. (Ejemplo)**

Tienda de innovación			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Bolsas	10	C\$ 100.00	C\$ 1,000.00
Tierra (Kg)	7	C\$ 220.00	C\$ 1,540.00
Abono Orgánico (Kg)	5	C\$ 150.00	C\$ 750.00
Agua (Ltrs)	15	C\$ 170.00	C\$ 2,550.00
Semillas (Kg)	2	C\$ 50.00	C\$ 100.00
Manguera	1	C\$ 170.00	C\$ 170.00
Regadera	1	C\$ 90.00	C\$ 90.00
Bastidores	1	C\$ 95.00	C\$ 95.00
Mesa	1	C\$ 100.00	C\$ 100.00
Pintura	1	C\$ 220.00	C\$ 220.00
Pinceles	5	C\$ 100.00	C\$ 500.00
Lápices	1	C\$ 90.00	C\$ 90.00
Borradores	1	C\$ 30.00	C\$ 30.00
Sacapuntas	1	C\$ 25.00	C\$ 25.00
Barro (Piezas)	5	C\$ 440.00	C\$ 2,200.00
Moldes	4	C\$ 185.00	C\$ 740.00
Rueda de alfarero	1	C\$ 250.00	C\$ 250.00
SERRUCHO	1	C\$ 230.00	C\$ 230.00
Madera	10	C\$ 35.00	C\$ 350.00
Escuadras	1	C\$ 190.00	C\$ 190.00
Cortadora	1	C\$ 260.00	C\$ 260.00
Cierra	1	C\$ 180.00	C\$ 180.00

Lijadora	2	C\$ 60.00	C\$ 120.00
Cinzel	1	C\$ 130.00	C\$ 130.00
Taladro	1	C\$ 200.00	C\$ 200.00
Formones	2	C\$ 250.00	C\$ 500.00
Cinta	1	C\$ 220.00	C\$ 220.00
Torno	1	C\$ 120.00	C\$ 120.00
Pintura (madera)	1	C\$ 225.00	C\$ 225.00
Compresor	1	C\$ 200.00	C\$ 200.00
Disolventes de pintura	1	C\$ 190.00	C\$ 190.00
Valor Total			C\$ 13,565.00

4. Funciones Administrativas y Áreas de la empresa (Comunidad Las Limas)

4.1. Planificación:

- Decisión sobre los objetivos
- Definir los planes para alcanzarlos
- Programación de actividades



4.1.2. Organización:

- Miembros y cargos.
- Determinar que tareas hay que hacer, (quién las hace, cómo se agrupan, quién rinde cuenta a quien y de dónde se toman las decisiones)
- Recursos y Actividades para alcanzar los objetivos.

4.1.3. Dirección:

- Designación de cargos.
- Motivar a los empleados, (influir mientras hacen su trabajo).
- Elegir el mejor canal de comunicación.
- ocuparse de cualquier otro comportamiento de los empleados resolviendo conflictos.

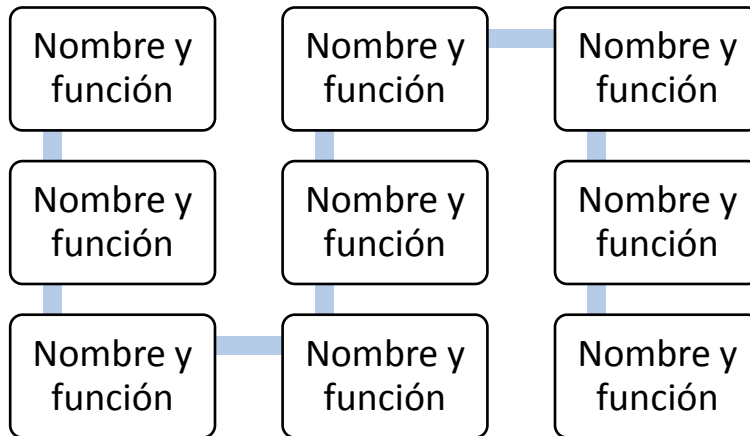
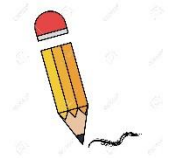
4.1.4. Control

- Vigilar el desempeño actual

- Reunir y retroalimentar información acerca del desempeño de forma de poder comparar resultados

5. División del trabajo

Los individuos se especializarán en realizar parte de cada actividad.



6. Características

Nuestra empresa queda ubicada en Condega, Cantagallo, Las Limas.

6.1 Factor de diferenciación:

No tendrás que visitar distintos lugares ya sean de muebles de madera, artesanía, pinturas, dibujos, viveros ya que Tienda de innovación se diferencia en un mismo lugar encontraras diversos productos/servicios de utilidad, de gustos para los clientes sean hombres, mujeres y niños.

6.1.2. Análisis de la oportunidad del segmento del mercado identificado:

Situación actual del mercado, tamaño, competencia actual y potencial y perspectivas de cambio que podemos aprovechar.

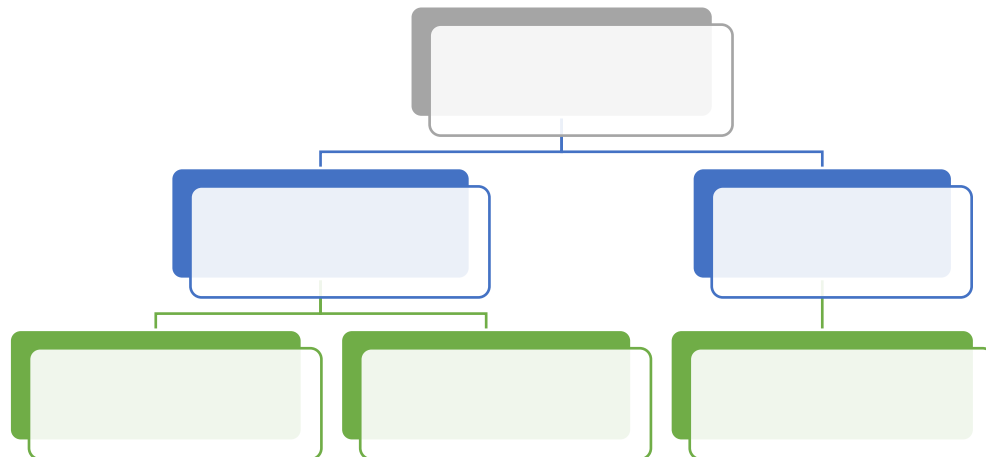
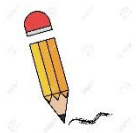
7. Promoción

La promoción es la estrategia para:

- Informar a las personas consumidoras sobre las ventajas de nuestros productos/servicios.
- Crea una imagen reconocida del producto.
- Incrementar su consumo y volumen de las ventas.
- Material Publicitario: anuncios e imagen del establecimiento online.
- Los medios de difusión: Radio, Facebook Factoría del Conocimiento y cartas personalizadas.

8. Recursos Humanos

Elaborar Organigrama (funciones, obligaciones y responsabilidades en base a cargos).



Estas son herramientas que adjunto para que puedan establecer o mantener su negocio.

Herramientas

- **Análisis PEST:** Con esta herramienta de análisis estratégico podremos analizar el entorno en el que queremos crear o establecer nuestra empresa, negocio o proyecto. Nos permite identificar posibles cambios de escenario en nuestro sector o en la región para detectar y aprovechar posibles oportunidades de crecimiento. Cuatro factores: Políticos, económicos, socioculturales, Tecnológicos.



P	_____
E	_____
S	_____
T	_____

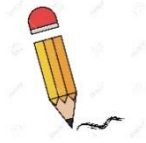
↳ Político

↳ Económico

↳ Sociocultural

↳ Tecnológico

- **Análisis FODA**



Fortalezas

Oportunidades

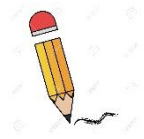
Debilidades

Amenazas

- **Elaborar presupuestos de insumos del negocio.**

Tienda de innovación			
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Bolsas			
Tierra (Kg)			
Abono Orgánico (Kg)			
Agua (Ltrs)			
Semillas (Kg)			
Manguera			
Regadera			
Bastidores			
Mesa			
Pintura			
Pinceles			
Lápices			
Borradores			
Sacapuntas			
Barro (Piezas)			
Moldes			
Rueda de alfarero			
SERRUCHO			
Madera			
Escuadras			
Cortadora			
Cierra			
Lijadora			
Cinzel			
Taladro			
Formones			
Cinta			
Torno			
Pintura (madera)			
Compresor			
Disolventes de pintura			
Valor Total			C\$

- **Las 5 fuerzas de Porter:** Nos permite analizar el nivel de competencia dentro de un sector para poder idear, así, una estrategia de negocio que haga rentable nuestra empresa.



Poder de negociación de los compradores o clientes

Poder de negociación de los proveedores o vendedores

Amenaza de nuevos competidores

Amenaza de productos sustitutos

Rivalidad entre los competidores
