

Carlos Humberto Cortes Rocha

Corporación unificada nacional de educación superior

Carlos Alberto Lozano Moreno

Opción de grado 1

Grupo 40104

Distancia

25/04/2018

Bogotá D.C

Tabla de contenido

1. descripción general de negocio
2. Idea de negocio
3. Matriz problema
4. Identificación de producto
5. Identificación de retos
6. Objetivo general
7. Objetivos específicos
8. Marco legal
9. Planeación estratégica generativa
10. Identidad estratégica
11. Identificación de futuro preferido
12. Determinación de valores
13. Disciplina de valor
14. Determinación de fuerzas opocitoras
15. Análisis fuerza de porter
16. Análisis de compos de fuerza

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

En mi empresa kadwich se venderán sándwiches en la localidad de Kennedy, barrio pio XII ya que en este sector no se encuentra competencia directa y existe una gran población de conjuntos residenciales, en el cual en uno de ellos ya se realizó en 3 fines de semana ventas de 15 sándwiches puerta a puerta teniendo como resultado una venta satisfactoria, ya que el producto recibió una gran aceptación por los clientes se quiere abrir un local para prestar un servicio permanente con el fin de satisfacer esta necesidad de obtener un producto rápido ligero balanceado y económico. Prestaremos un auto servicio al gusto del cliente, teniendo en cuenta la demanda de los clientes veganos, vegetarianos y omnívoros para tener los productos apropiados para ellos, frescos y de buena calidad; que nuestra atención al cliente sea la mejor y nuestro producto sea innovador para el paladar de los consumidores, al igual que los precios sean bajos y al alcance de las diferentes clases sociales.

Para lograr que nuestros productos sean frescos y totalmente naturales tendremos un personal de control de calidad quienes se encargaran de revisar su fecha de vencimiento y el estado en el que se encuentra el alimento, también tendremos un personal de cocina que serán los que atenderán al cliente a la hora de preparar y empaçar el sándwich ya que solo ellos tendrán el contacto con el alimento teniendo su dotación de aseo, ellos deberán surtir diariamente los productos para la elaboración del sándwich sin utilizar los productos que ya se encuentren secos; el personal de cocina será de 3 a 5 personas según el espacio del establecimiento para que la atención sea más rápida; tendremos una persona en caja que será la que recibirá el

dinero y facturara el producto ella nunca tendrá el contacto con el alimento; y por ultimo tendremos un personal de aseo quienes se encargaran que el local este en buena presentación para el cliente

1.1 DESCRIPCION GENERAL DEL NEGOCIO

Mi idea de negocio nace de ver la necesidad del consumidor al querer adquirir un alimento ligero, balanceado y de buen precio en ocasiones de apuros o fechas especiales; queriendo innovar dentro del mercado ya que la competencia maneja precios altos no acordes con la cantidad del producto, teniendo en cuenta sus falencias convirtiéndolas en nuestras característica para lograr ser reconocidos en el mercado

Actividad no 1: matriz problema – oportunidad

PROBLEMA	OPORTUNIDAD DE NEGOCIO
El precio tan elevado de los sándwiches en Bogotá	El valor de un sándwich debe ser acorde a su cantidad de producto y también pensado al alcance del bolsillo de los diferentes estratos sociales
Comida rica y rápida de conseguir para momentos de contra tiempos	Que la atención al cliente sea eficaz para que no existan disgustos de mal servicio o que el alimento se encuentra en mal estado logrando que el cliente sea frecuente
Alimento balanceado para la salud de todo tipo de cliente	El producto que se lanza al mercado tenga un buen control de calidad para que el cliente tenga seguridad al consumir dicho alimento

Actividad No 2- identificación de producto

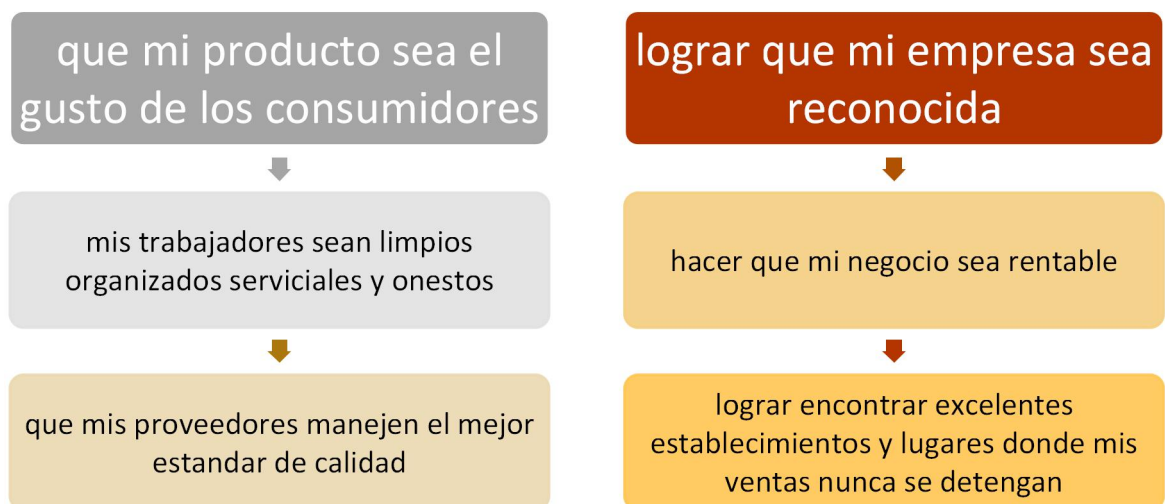
Quiero buscar una forma independiente de trabajo ya que he sido empleado por muchos años desempeñándome como coordinador de producción de alimentos, viendo viable mi idea de negocio(bien) ya que mi producto es ligero y fácil de obtener en momentos de contratiempos por ejemplo para el desayuno, almuerzo, comida, salidas familiares etc.

Se obtiene una utilidad del 20% aproximadamente en cada producto. Manejamos empaques biodegradables para nuestro producto pensando en el medio ambiente.

2. IDENTIFICACION DE RETOS

Actividad No3 identificación de retos

1.



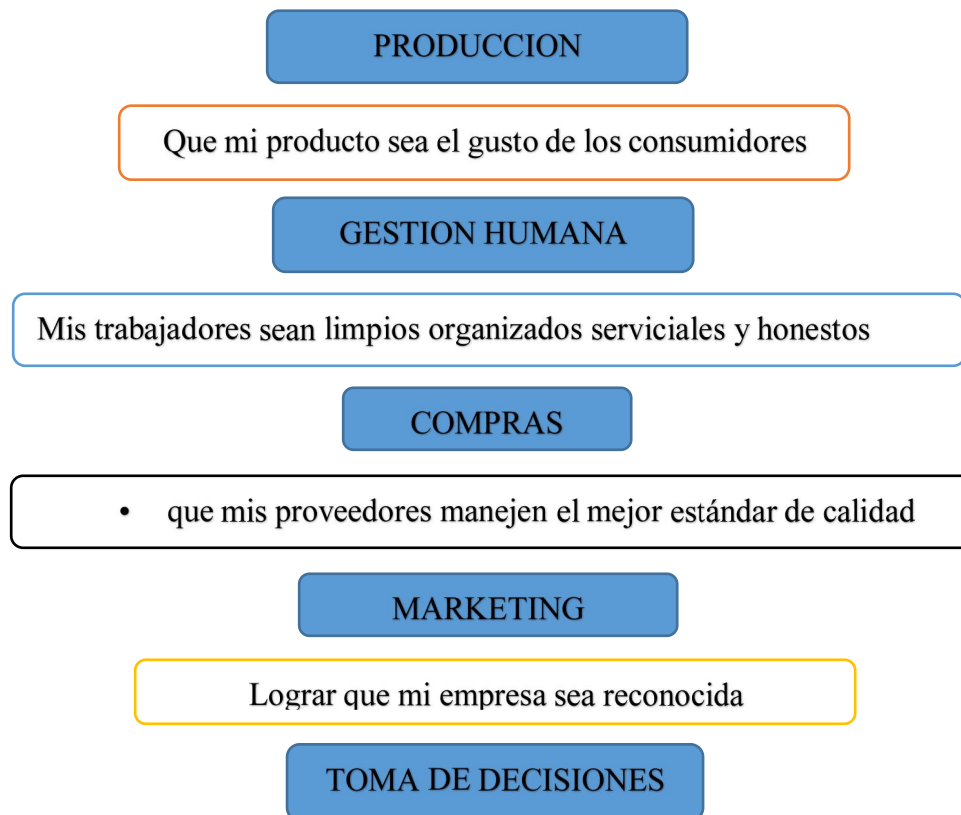
- 2 Un desafío global sería que mi empresa maneje un buen BPM para tener claro cómo ha sido el proceso de la empresa en todas sus áreas y saber cómo solucionar un problema

3. DEFINICION DE OBJETIVOS

Actividad No4: definición de objetivo general

OBJETIVO GENERAL

Dar a conocer la empresa Kadwich mediante estrategias de marketing abarcando todas las localidades de Bogotá para incrementar las ventas y los ingresos, yendo de la mano con nuestros trabajadores para brindar al consumidor el mejor servicio y producto.



Lograr encontrar excelentes establecimientos y lugares donde mis ventas nunca se detengan

Actividad No 5: definición de objetivos específicos

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Mantenernos actualizados en innovación y mejora continua.
- Se llevaran indicadores de gestión para cada proceso con el fin de medir nuestras debilidades y fortalezas
- Hacer de cada cliente un fans nuestro.
- Tener un salario emocional para nuestros empleados con el fin de obtener su mejor rendimiento, y que se sientan a gusto de trabajar con nosotros

4. MARCO LEGAL

Ley 1014: “El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha asumido importantes retos relacionados con la aplicación de la Ley 1014 de 2006 de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, la cual lo compromete como actor responsable de la política pública en la materia.

La Política de Emprendimiento en Colombia tiene cinco objetivos estratégicos que son:

- Facilitar la iniciación formal de la actividad empresarial.

- Promover el acceso a financiación para emprendedores y empresas de reciente creación.
- Promover la articulación interinstitucional para el fomento del emprendimiento en Colombia.
- Fomentar la industria de soporte “no financiero”, que provee acompañamiento a los emprendedores desde la conceptualización de una iniciativa empresarial hasta su puesta en marcha.
- Promover emprendimientos que incorporan ciencia, la tecnología y la innovación.”

CONPES3484: “De acuerdo con el documento CONPES 3484 de 2007 las Microempresas y las Pymes son actores estratégicos en el crecimiento de la economía, la transformación del aparato productivo nacional, y el mejoramiento de la posición competitiva del país. Además, estos segmentos empresariales contribuyen a reducir la pobreza y la inequidad, al ser alternativas de generación de empleo, ingresos y activos para un gran número de personas”.

“Promueve el desarrollo integral de estos segmentos empresariales.”

Al ser una microempresa nos vemos con el deber de no solo hacer que nuestro país esté en una posición favorable en la economía mundial, si no que se busca disminuir el desempleo y apoyar a las personas en su desarrollo o evolución como emprendedores, para estos documentos y leyes que estipulan la ayuda que debe brindar el estado de mi país, por eso es importante tener las leyes claras para un mejor funcionamiento tanto de la empresa como del país; es una ayuda mutua.

5. PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

Ser la mejor empresa de sándwich en el mercado nacional teniendo como prioridad a nuestros empleados ya que ellos son la segunda base fundamental de nuestra prosperidad a corto y a largo plazo, teniendo como valores esenciales la responsabilidad, el respeto, la comunicación, calidad y compromiso tanto en el espacio de trabajo como con nuestros clientes. Marcando grandemente la diferencia ante nuestras competencias con buena calidad, precios justos, buena presentación del producto pero lo más importante es que cada ingrediente que manejamos dentro de nuestras referencias será analizado sus componentes pensando en la salud de nuestros clientes

Se realizara un registro mensual de todas las actividades en las áreas dentro de la empresa para saber que falencias existen y mejorarlas. Para aumentar las ventas se realizaran promociones y al cliente frecuente se le reglaran bonos los cuales podrá canjearlos por un producto sea en la misma compra o en otra visita.

5.1 IDENTIDAD ESTRATEGICA

Actividad No 6: identidad estratégica

1¿Cuál es la pasión que lo impulsa a desarrollar su proyecto?

El placer de satisfacer el paladar de los demás con productos sanos teniendo muy presente su salud

2¿cuál es el área en el que desea ser el mejor del mundo?

En el área de la cocina teniendo el mejor grupo de chef, aprendiendo de mis empleados y clientes y así mismo enseñando de mis conocimientos

3¿Cómo podría adquirir los recursos que hagan posible que viva su pasión y cumpla la meta de ser el mejor?

Trabajando mientras estudio para pagar mi educación y a la vez ir ahorrando para mi propio negocio, buscando préstamos o socios a quienes les parezca bueno mi negocio y poder crecer en el capital

4¿Cuál es su producto?

Sándwich de 15 cm preparado con carnes o verduras según la elección del cliente

5¿Cómo se diferencian de la competencia?

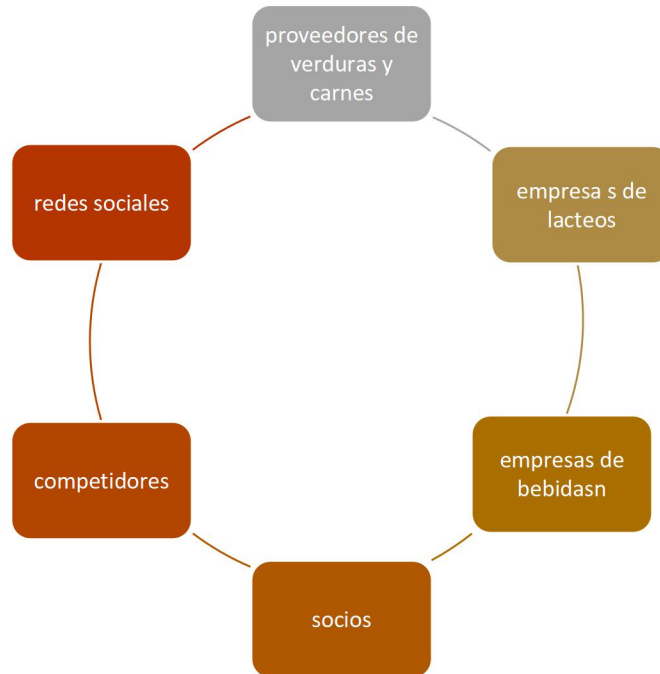
Precios justo al producto, producto totalmente elaborado para la salud del cliente y estrategias de marketing muy únicas de kadwich

6¿para quién desarrolla sus productos?

Para todo tipo de población

Actividad No 7: definición de futuro preferido

1 Identifique los socios de cooperación para su empresa o proyecto



2 selecciones los 4 socios de cooperación más importantes para su emprendimiento

- Proveedores de verduras y carnes
- Empresas de bebidas
- Empresa de lácteos
- Socios

3 desarrolle las tres historias que contaran sus socios de cooperación sobre su empresa de 5 años

Para: kayunica.44@gmail.com

Asunto: felicitaciones

Buenas tardes Carlos quiero manifestarle mis más gratas felicitaciones ya que en estos 5 años ustedes han sido uno de nuestros mejores clientes pues gracias a ustedes las ventas en nuestros productos cárnicos han aumentado en gran manera.

Le deseo que siga cosechando éxitos en su negocio

Carnes verzalle

Para: kayunica.44@gmail.com

Asunto: agradecimientos

Buenas tardes Padre quiero reconocer el esfuerzo y esa gran iniciativa que tuviste para emprender esta gran empresa ya que en estos 5 años he visto el crecimiento, es grato pensar que empezamos con un local y hoy en día contamos con dos locales en la localidad de Kennedy y próximamente le haremos apertura al de galerías.

Andrea Cortes

Para: kayunica.44@gmail.com

Asunto: reconocimientos

Al transcurso de estos cinco años hemos surtido tu empresa con nuestras bebidas de tes, reconocemos que eres uno de los mejores en esta área, esperamos que nos sigas teniendo en cuenta en la futura apertura de tus nuevos locales

Productos Postobon

4 Redacte el Futuro Preferido para su empresa

Para el 2025 tener diez puntos de venta en las diferentes localidades de Bogotá, implementando nueva tecnología e innovando con nuevas referencias en el producto, ofreciendo mejor estabilidad laboral, capacitando a nuestros colaboradores, oportunidades de estudio

5.3 VALORES

Actividad No 8 determinación de valores

1 Redacte cada valor en el contexto específico de su empresa

- **Responsabilidad:** cumplir las funciones encargadas de cada trabajador en el momento que se requieren.
- **Puntualidad:** cumplir los horarios estipulados para un buen rendimiento.
- **Disciplina:** ser constantes con el trabajo para no perder el ritmo y aumentar la experiencia.
- **Tolerancia:** aceptar a las personas que adquieren el producto y los que lo elaboran.
- **Eficiencia:** elaborar el producto sin saltar pasos importantes para una buena elaboración del mismo.
- **Creatividad:** para innovar el producto y los puntos de consumo.
- **Honestidad:** con los precios del producto y su elaboración.

5.4 DISCIPLINA DE VALOR

Actividad No 9: disciplina de valor

1. Identifique cuál es la disciplina de valor más apropiada para su idea de negocio y describa su implementación.
 - Excelencia operacional: tener un contacto constante con nuestros proveedores, organizando reuniones con fines de negocio en los cuales se les compartirá de la eficiencia de sus productos en nuestro negocio, oportunidades de mejora y planes de acción
 - Intimidad con los clientes: elaborar un formato de encuesta para que el cliente califique nuestro producto y servicio, con esto

lograremos estar informados de las preferencias e inconformismos de nuestras clientes

- Innovación en el producto: dentro de nuestro presupuesto crear el área de investigación con el fin de traer la mejor tecnología e innovación a nuestro negocio

5.5 TENDENCIA QUE COMPITEN

Actividad No 10: identificación de fuerzas opositoras

ANALISIS	TENDENCIAS FAVORABLES	TENDENCIAS DESFAVORABLES
POLITICO	Buenas relaciones internacionales	La insurgencia y grupos al margen de La ley
ECONOMICO	Que el dólar suba	Que el dólar baje
SOCIAL	Buena oferta y demanda en el agro	Paros nacionales
TECNOLOGIA	Diversidad de maquinarias y herramientas tecnológicas	Costo de las importaciones
ECOLOGICO	Utilizar materiales biodegradables	No encontrar materiales aptos para el medio ambiente
LEGAL	Documentación en regla	Alto costo de los servicios públicos

2. Identifique las fuerzas positivas y construya una breve historia visualizando su entorno con esas tendencias.

Mi empresa kadwich va marchando muy bien debido a que el PESTEL se encuentra en orden por el lado político los países de los cuales adquiero nuevas máquinas se encuentran en buenas relaciones por ende no tendré problema para el exportación de los nuevos hornos y máquinas de picar que necesito para mis nuevos locales, además el dólar baja después de dos meses que nos quedábamos cortos para hacer una compra completa de la materia prima de todos los locales y ayer encontramos una empresa que nos venderá un muy buen material para el empaque de nuestro producto de muy buena presentación y lo mejor de todo es que va de la mano con el medio ambiente

3. En seguida desarrolle otro relato suponiendo que todas las tendencias negativas se hicieran realidad.

Estamos en crisis no tenemos materia prima ni como comprarla, las ventas bajaron y estamos en paro nacional, necesitamos pagar el impuesto en lo más pronto posible ya que hoy cumplimos una semana del tiempo estipulado para el pago los días pasan y la multa crece, el material del empaque del producto no solo no es biodegradable sino que también acorta el tiempo de vida del producto e inmediatamente se cancela la compra de nuevos locales y las máquinas.

4. Teniendo en cuenta los anteriores escenarios, desarrolle estrategias que le permitan mitigar las tendencias negativas y aprovechar las positivas.

E1: hablar con los socios y comenta la situación económica o acudir a préstamos en los bancos para así poder comprar y pagar materia prima e impuesto

E2: buscar empresas cerca a la sabana de Bogotá para comprarles la materia prima faltante logrando evadir el paro nacional y plantear la idea de crear nuestros propios cultivos

E3: encontrar una empresa que nos ofrezca el material indicado para el empaque de nuestro producto, la buena presentación, la conservación del sándwich y medio ambiente

E4: lograr un plazo estipulado con las compañías que nos venderán los locales y máquinas para no perder esa oportunidad de negocio

5.6 ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER

Actividad No 11: análisis fuerzas de porter

Realice el análisis de las cinco fuerzas de Porter para su idea de negocio



5.7 ANALISIS DE CAMPOS DE FUERZA

Actividad No 12: análisis de campos de fuerza

1. Desarrolle, a continuación, el análisis de campos de fuerza para su idea de negocio:




5.8 MATRIZ DE DESPLIEGO DESPLIEGUE ESTRATEGICO:

Actividad No 13. Matriz de Despliegue Estratégica

1. A partir del análisis realizado en el análisis de campos de fuerza - DOFA

Generativo, desarrolle la matriz de despliegue estratégico.

D	Reconocimiento ante el publico
O	Ser aceptados por los clientes gracias a nuestros bajos precios y excelente producto
F	Nuestros producto es balanceado para la salud del consumidor
A	Crisis financiera



Carlos Humberto
Cortés Rocha