

## Naturaleza del Negocio

Índice:

- Antecedentes de la idea de negocios: A continuación, deberán colocar los principales factores clave de éxito que posee la idea de negocio, además de agregar información del mercado y/o industria en la cual se encuentra su idea de negocio (mínimo media página)

\_\_\_\_Mercado/Industria: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_Solamente hay dos reposterías en la comunidad de Santa Rita. De estas dos, solamente una tiene mucha variedad (venden queques, tres leches, postrecillos de fruta) y es más cara. Por consecuencia, y por resultado de que muchos estudiantes no tienen mucha plata propia, esta repostería no es accesible para los estudiantes locales que quieren comer un postre. Para empeorar las cosas, la cafetería del liceo y CINDEA no ofrecen postres con almuerzos/cenas. Además, durante eventos comunitarios locales tal como Bingos o con asociaciones locales, no hay una mucha variedad de postres que están ofrecidos. Típicamente ofrecen pan o arroz con leche pero no tantas reposterías en general. Finalmente, si hay eventos de cumpleaños en la comunidad, puede ser una oportunidad de ofrecer nuestro producto.

Principales factores clave de éxito: \_\_\_\_\_

Los factores clave de éxito para “Repostería Mae” venderemos nuestros productos en el Liceo, por lo que habrán más posibilidades de venta ya que podemos correr la voz fácilmente por todo el Liceo con nuestros conocidos. También como estrategia de venta utilizaremos las redes sociales para anunciarnos y así llegar a más personas. Otro factor importante es que en Santa Rita y alrededores no hay muchos negocios de repostería, por lo que tenemos más oportunidades de vender nuestros productos a las personas de la comunidad cuando lo necesiten, por ejemplo para un cumpleaños.

---

---

---

---

---

- Justificación de la idea de negocio, a continuación, deberán explicar cuál es la necesidad y/o problema del mercado de su idea de negocio, además de redactar de manera clara cuál es su producto y/o servicio a ofrecer y como el producto y/o servicio satisface esa



necesidad y/o problema, además de explicar cuál es el Bienestar social y/o ayuda para la comunidad. (mínimo medía página)

\_\_\_ La necesidad: \_\_\_ En el mercado local no hay tantas buenas opciones de comprar postres de un precio accesible para todos. Es más, los estudiantes locales no están recibiendo postres en sus comidas escolares. Finalmente, hay una falta de variedad en los postres que ofrecen los eventos comunitarios.

Nuestro Producto y Como la satisface: \_\_\_ "Repostería Mae" ofrece 3 opciones de postres baratos de alta calidad. Con un mercado meta de vender a los estudiantes en la comunidad y durante eventos comunitarios, les ofrecemos un menú de 3 tipos de postres. Incluido en este menú está un QueQue de Vainilla con Relleno de Crema Pastelera y un QueQue Red Velvet.

Bienestar social: \_\_\_ Además de ofrecer una opción nueva de postre a la comunidad, "Repostería Mae" ayudará al bienestar social por medio de ofrecer estos postres con un precio accesible que la comunidad le va a gustar. También, si a un cliente le gustaría comprar un queque personalizado, lo podemos hacer con tal de que la personalización sea un cambio sencillo.

- Objetivos: A continuación, deberán redactar los objetivos generales y específicos de la empresa.
- General: Es convertir la misión y visión en un objetivo, este debe iniciar con un verbo en infinitivo, luego explicar el ¿qué? ¿para qué? y ¿mediante qué? (mínimo 1 objetivo)

Objetivo General: Nuestros objetivos son vender queques baratos de alta calidad a la comunidad local de Santa Rita. Lo vamos a hacer como un grupo unido, utilizando nuestros valores de comunicación, trabajo en equipo, y igualdad.

Propuesta de Valor: Con la necesidad de tener una repostería con precios más baratos, "Repostería Mae" ofrecerá postres accesibles de alta calidad a la comunidad de Santa Rita. Vamos a vender en el colegio y eventos comunitarios.



Específicos: Estos deben ser cuantificables y medibles, alcanzables, relevantes para la estrategia del negocio, y temporales es decir corto o largo plazo, con un enfoque empresarial, estos objetivos deben apuntar a cumplir el objetivo general, ejemplo: participación de mercado, ventas, utilidades. (mínimo 3)

\_Objetivo 1: Realizamos dos eventos que vendemos nuestro producto antes de la feria de producto en Agosto (un evento en el mes de Junio y Julio). Estos eventos pueden ser una reunion comunal (como un bingo) o un cumpleaños. \_\_\_\_\_

\_Objetivo 2: \_\_\_\_\_ Vender 50 postres antes de feria de productos en Agosto. Estos postres pueden incluir pedazos de los queques que vamos a hornear. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Objetivo 3: \_\_Ampliar el conocimiento de nuestra marca en la comunidad por medio de redes sociales y ventas realizadas. \_\_\_\_\_

- Metas, a continuación, deberán colocar cuáles son sus metas deben ser cuantificables y numéricas, estas son acciones más pequeñas por realizar para lograr cumplir con los objetivos específicos.

Meta 1: \_\_\_\_\_ Terminar con el menú. Este menú necesita decir nuestras opciones de postres (con sus ingredientes/recetas específicas). Promocionarlo a los clientes para ampliar el interés en la marca. Nuestra fecha esperada de terminar esta tarea es al fin de Mayo. \_\_\_\_\_

Meta 2: \_\_\_\_\_ Programar y establecer los dos eventos especificos con los grupos interesados. Estos eventos tendrán lugar durante los meses de junio y julio.

\_Meta 3: \_Pensar y establecer el lugar y las fechas que vamos a hornear los postres. Comprar los ingredientes utilizando los fondos recuadados. \_\_\_\_\_



- 
- 
- Misión: Explicar la misión de la empresa, es decir por qué existe la empresa, por qué existen como organización y por qué lo hacen

\_\_\_\_\_Existimos como una empresa estudiantil que quiere vender postres de buena calidad a otros estudiantes y a la comunidad en general.

---

---

---

---

---

- Visión: Explicar la visión de la empresa, explicar en qué quieren convertirse a futuro, como quieren ser percibidos y que quieren conseguir.

\_\_\_\_\_Queremos ser una repostería de confianza en la comunidad que mantiene una marca conocida por sus postres deliciosos y baratos.

---

---

---

---

---

- Valores de la empresa, ¿en qué creen como organización? ¿Qué prácticas y valores deben tener siempre sí o sí? (colocarlos y explicar cómo se desarrollan dentro y fuera de la empresa)

Los valores de “Repostería Mae” son igualdad (Tratar a todos los clientes/compañeros con el mismo respeto, ya que una buena educación atrae más clientes), Trabajo en equipo (Repartir tareas y obligaciones entre todos para que así todos aporten algo a la empresa) y Respeto (escuchar y respetar las diferentes opiniones e ideas de cada uno de nosotros). Creemos que mostrando respeto y generosidad hacia los clientes es cómo podemos llegar al éxito, por lo que siendo responsables, entregando productos de calidad con puntualidad y siempre mostrando el debido respeto hacia los clientes, es como lograremos ser una empresa sostenible y exitosa.

