

INEI



-
- **GRADO Y GRUPO:** 3ro de Preparatoria
 - **MATERIA:** CULTURA EMPRENDEDORA Y VENTAS.
 - **NOMBRE DEL PROYECTO:** El Rincón de la Tinta
 - **ESTUDIANTES:** Laura Fonseca y Evelyn "Alex" Leal
 - **MAESTRA:** Glendy Guadalupe Aispuro Ruíz
 - **FECHA:** Guasave, Sinaloa, 06/02/2023

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
1. EMPRESA.....	3
1.1 GIRO	3
1.2 MISIÓN.....	4
1.2 VISIÓN	4
Ser una empresa pilar guasavense en venta de artículos juveniles, con una base de empleados selectiva y una gran distribución de productos y alcance dentro de nuestra escuela con el fin de brindar un buen tiempo de entretenimiento.	4
1.4 VALORES:	5
2. OBJETIVOS EMPRESARIALES Y DEL PROYECTO.....	5
2.1 EMPRESARIALES	5
2.2 DEL PROYECTO.....	5
3. MERCADO.....	5
4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	5
4.1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
4.2 OBJETIVOS	6
4.3 MERCADO META	6
5. PRODUCTO	6
5.1 SELECCIÓN DEL PRODUCTO	6
5.2 SLOGAN.....	6
5.3 ELABORACIÓN DE DISEÑO: LOGOTIPO, ETIQUETA, ENVASE, EMBALAJE (JUSTIFICAR)	6
5.4 Competencia	7
6. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOTECNIA	7
6.1 MATRIZ FODA.....	7
7. PRECIO	8
7.1 PRECIO POR UNIDAD, UNIDADES A EXPORTAR Y GANANCIAS ESPERADAS	8
8. PLAZA.....	8
8.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN	8
8.2 TIPO DE DISTRIBUCIÓN.....	8
8.3 PUNTO DE VENTA	9
9. TRANSPORTE Y FLETES	9
9.1 TRANSPORTE.....	9

9.2 RUTA.....	9
10. PROMOCIÓN.....	9
10.1 ESTRATEGIAS DE ENTRADA.....	9
10.2 DISEÑOS.....	9
10.3 MEDIOS.....	9

INTRODUCCIÓN

Somos una empresa 100% Guasavense que ofrece productos de papelería personalizados para cada cliente; contamos también con un servicio de renta de libros y mangas.



1. EMPRESA

1.1 GIRO

El Rincón de la Tinta, es una empresa 100% Guasavense que brindará artículos variados de interés juvenil como lo son libros, mangas, stickers, separadores, etc.

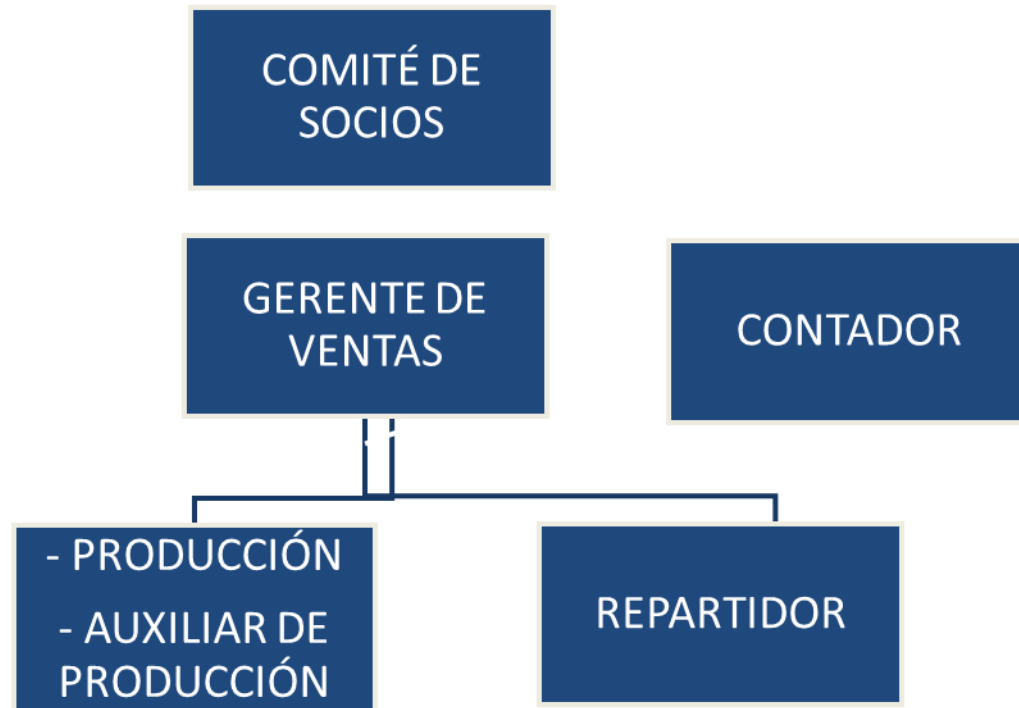
1.2 MISIÓN

Ser la mejor tienda, que ofrezca artículos de interés juvenil a un buen precio.

1.2 VISIÓN

Ser una empresa pilar guasavense en venta de artículos juveniles, con una base de empleados selectiva y una gran distribución de productos y alcance dentro de nuestra escuela con el fin de brindar un buen tiempo de entretenimiento.

1.3 ORGANIGRAMA



Gerente de ventas: Será el encargado de llevar el control interno de la empresa supervisará la operación de la empresa, tendrá contacto directo con los proveedores y clientes, y de operar el celular para los pedidos y promociones por redes sociales.

Contador: Sera el encargado de administrar el dinero que entra y sale de la empresa, también se encargara de pagarle a los empleados, sus servicios serán prestados y gratuitos por lo que cualquier retribución que se le desee brindar no afectara al capital de la empresa.

Encargado de producción: Será el encargado de llevar un control de la materia prima, almacenarlos, realizar en empaque de los productos, llevarlos a lugar de almacenaje y limpiar su área de trabajo.

Repartidor: Sera el encargado de ir a repartir el producto a los clientes, también cobrará a la hora de llegar al domicilio y se encargará de gastos del vehículo que se transporta.

1.4 VALORES:

- Respeto a los clientes y compañeros
- Comprometernos con el trabajo
- Trabajar en equipo
- Transparencia
- Claridad
- Excelencia
- Escucha
- Resolución

2. OBJETIVOS EMPRESARIALES Y DEL PROYECTO

2.1 EMPRESARIALES

Nuestro objetivo es lograr convertirnos en una empresa con gran auge en el mercado guasavense, y que nuestros empleados se sientan satisfechos con los logros empresariales y que consumidores se sientan satisfechos con los productos que manejamos.

2.2 DEL PROYECTO

- Convertirnos en una tienda juvenil reconocida en el mercado de Guasave.
- Superar a la competencia (Dokkan) en visibilidad y ventas dentro del mercado de Guasave.
- Imponer nuevas tendencias de consumo de artículos juveniles variados.
- Abrir sucursales en Guasave y Tamazula.

3. MERCADO

El segmento del mercado al que va dirigido El Rincón de la Tinta es a la población joven de Guasave, personas entre 14 y 27 años. Esta empresa operara a través de las redes sociales realizando entregas personales dentro de la ciudad o en la sucursal (Salón de tercero de preparatoria), así que es muy importante mantener una buena comunicación y relación con los clientes. También tendríamos un puesto físico en la escuela en donde los estudiantes puedan ir a rentarlos durante el receso u horas libres y los devuelvan cuando ese tiempo termine; otra opción es que los renten por un día y cobrar por día.

4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Saber cuáles temas y géneros atraen más a una mayor cantidad de clientes.

Buscar una tendencia con el mercado que deseamos para atraer a la nueva clientela.

4.1 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Los títulos con los que contamos están en buen estado y son títulos populares entre el mercado que consume este tipo de entretenimiento.

De igual manera, nuestros stickers y separadores cuentan con diseños llamativos y personalizados.

4.2 OBJETIVOS

Nuestros objetivos son brindar un buen entretenimiento y un excelente momento de calidad que todos nuestros clientes puedan disfrutar.

4.3 MERCADO META

Personas de entre 14 y 27 años de edad.

5. PRODUCTO

Una selección variada de libros y mangas, stickers y separadores (ya prediseñados o personalizados).

5.1 SELECCIÓN DEL PRODUCTO

El Rincón de la Tinta se presenta como una tienda juvenil que cuenta con libros y mangas, al igual que segmento de papelería como stickers y separadores.

5.2 SLOGAN



Donde están tus títulos
favoritos

5.3 ELABORACIÓN DE DISEÑO: LOGOTIPO, ETIQUETA, ENVASE, EMBALAJE (JUSTIFICAR)

Logotipo



ENVASE Y EMPAQUE

El producto se estará empacando en paquetes de plástico (las bolsitas de stickers, separadores y las que vienen con los mangas), Teniendo una buena presentación del producto y protección a la vez.

EMBALAJE

Los productos que se elaborarán se pondrán bolsas de plástico para su protección.

5.4 Competencia

Nuestra competencia viene siendo la Tienda de Mangas Dokkan y algunas librerías. Así que buscamos destacar en nuestra labor para poder competir como una nueva marca implementada en Guasave que no busca solo quedarse en un lugar si no avanzar más en las ventas.

6. PLAN ESTRATÉGICO DE MERCADOTECNIA

6.1 MATRIZ FODA

Fortalezas:

- Precio accesible
- Uso de redes sociales.
- Fácil acceso al producto.

Oportunidades:

- Producto popular.
- Inicio del Negocio.
- No existe conocimiento del mercado.
- Producto Nuevo.
- Variedad de puntos de venta.

Debilidades:

- Ser producto nuevo
- Poca experiencia en el mercado.
- Falta de interés por el producto.

Amenazas:

- Variedad de competencia.
- Falta de interés en el producto.

7. PRECIO

7.1 PRECIO POR UNIDAD, UNIDADES A EXPORTAR Y GANANCIAS ESPERADAS

TE DE JAZMIN 600ml				1.00		\$ 12.93
	MATERIA	AGUA	LT	1.000	\$ 13.00	\$ 0.36
		HOJAS DE JAZMIN	KG	0.013	\$ 65.00	\$ 0.85
		AZUCAR	KG	0.200	\$ 20.00	\$ 4.00
		LIMON	LT	0.009	\$ 25.00	\$ 0.23
	ENVASE/LOGISTICA	BOTELLA	PZA	1.000	\$ 4.50	\$ 4.50
		ETIQUETA	PZA	1.000	\$ 1.00	\$ 1.00
		CAJA	PZA	1.000	\$ 2.00	\$ 2.00

8. PLAZA

En la escuela, en el salón de tercero de prepa.

8.1 CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Canal directo, ya que es del productor al consumidor.

8.2 TIPO DE DISTRIBUCIÓN

Canal terrestre, ya que haremos las entregas mediante un automóvil, porque serán entregas a domicilio para los clientes y también podrán encontrarnos en el aula de tercero.

8.3 PUNTO DE VENTA

Los puntos de venta son directamente a los clientes y el aula de tercero.

9.



TRANSPORTE Y FLETES

9.1 TRANSPORTE

El transporte del producto será mediante vía terrestre mediante un auto, donde se trasladarán la mercancía.

9.2 RUTA

Se utilizará como transporte un automóvil en el cual se llevará la mercancía directamente al domicilio de las personas.

10. PROMOCIÓN

10.1 ESTRATEGIAS DE ENTRADA

El producto será presentado a nuestro mercado Guasavense dando a conocer un nuevo producto 100% original y a un precio más accesible.

10.2 DISEÑOS

La promoción del producto será mediante una exposición por redes sociales y físicamente donde le daremos a conocer al público la mercancía.

El Rincón de la Tinta hará publicidad mediante el medio más recurrido hoy en día, las cuales son las redes sociales, estaremos más activos por ahí, respondiendo preguntas o dudas que tengan nuestros clientes, además estaremos posteando nuestras promociones.

10.3 MEDIOS

La publicidad de nuestro producto se dará por medio de redes sociales y en persona.