**EPIC MOUNTAIN**



**MISIÓN**

Brindarles a nuestros clientes experiencias asombrosas con el fin de transmitirles nuestra pasión y todas las genialidades que tiene rodar en bicicleta.

**VISIÓN**

Influir positivamente en la sociedad para ayudar en su estilo de vida de una manera sana y amigable con el medio ambiente y contagiarlos de pasión por el ciclismo para el desarrollo de este deporte extremo.

**VALORES**

**PLAN DE NEGOCIO**

* RESUMEN EJECUTIVO:
* PROPUESTA DE VALOR:
* MODELO DE NEGOCIO:
* MERCADO:
* RUTA A MERCADO:
* EQUIPO:
* TRAYECTO:
* PROYECCIONES:
* FINANZAS:
* ¿PORQUE INVERTIR?:

**SISTEMA OPERATIVO DE EPIC MOUNTAIN**

1. **ADMINISTRACIÓN:**

* **COMPRAS EN TRANSITO:**
* **Que se auto rellene al hacer una compra**
* **Que se pueda marcar como recibido y se pase a inventario**
* **Que se clasifique en destino:**
* **EQUIPO Y MOBILIARIO**
* **INVENTARIO PRINCIPAL**
* **EGRESO (se pierde)**
* **CRM:**
* Que incluya los datos:
* **NOMBRE**
* **CONTACTO DE WHATSAPP**
* **UBICACIÓN**
* **HISTORIAL DE COMPRAS**
* Que me pida rellenar el **CRM** al concretarse una **VENTA**
* Que tenga una forma de enviar contenido **MASIVAMENTE**
* **Que se pueda registrar la venta un nuevo cliente o a uno que ya exista**
* **CUENTAS:**
* Una tabla para cada domingo o corte del mes
* Que se auto rellene cada vez que yo le indique con los datos de los demás documentos (los que sean posibles)
* Una hoja en Excel para cada mes
* Que la parte de **INGRESO**S se auto rellene con la suma de: **GANANCIAS** en el archivo de **VENTAS**, **DEVOLUCIONES** también **CRÉDITOS** e **INVERSIONES** en el archivo de **LIBROS DE CONTROL**
* Que el documento sea **ANUAL**
* **DEUDAS A COBRAR:**
* **DEUDAS A PAGAR:**
* Que se auto rellene con los **LIBROS DE CONTROL**
* **EQUIPO Y MOBILIARIO:**
* Que se auto rellene con los gastos del **LIBROS DE CONTROL**
* **ESTRATEGIA:**
* **Plan financiero**
* **Plan de proveedores y mercancía**
* **Plan de servicio de taller**
* **Plan de marketing**
* **Plan de venta y transacción**
* **Plan de empaquetado y envió**
* **Plan de seguimiento al cliente**
* **Plan de reinversión**
* **INVENTARIO PRINCIPAL:**
* Que se pueda marcar el producto como **VENDIDO** en los **LIBROS DE CONTROL** y elimine el producto en **INVENTARIO PRINCIPAL**
* Que me pida rellenar datos en el **CRM** cuando se concrete una venta
* Que se pueda marcar como **RETIRAR PIEZA**
* Que tenga un modo **OBSERVAR** y otro en **EDITAR**
* **Que establezca el precio a usar en una venta:**
* **PRECIO BASE**
* **PRECIO EN LOCAL**
* **PRECIO EN ML USADO**
* **PRECIO EN ML NUEVO**
* **Que se establezca el tipo de pack**
* **Que se pueda marcar el status del producto en venta O preparando para venta (blanco o rojo)**
* **Que se pueda agregar valor en costo a un producto en stock cuando se haga una compra**
* **LIBROS DE CONTROL:**
* Que este regido por un **CALENDARIO AUTOMÁTICO**
* Que **MEMORICEN** el tipo de gasto para llenar **EQUIPO Y MOBILIARIO** ò **INVENTARIO PRINCIPAL** y se autor rellene si es que hay **UNIDADES IGUALES**
* Que incluyan los tipos de libro: **INGRESOS**, **GASTOS**
* Que se clasifique en **HOJAS MENSUALES** y **LIBROS ANUALES** en Excel
* Tener control INSTANTÁNEO
* Que cada vez que auto rellene **CUENTAS** automáticamente se haga corte de cuenta con el fin de rellenar correctamente la actualización de la cuenta en **GASTOS, EGRESOS** è **INGRESOS**

**INGRESOS:**

* **ETIQUETAR** tipo de ingreso en: **VENTA, INVERSIÓN, CRÉDITO, IMPUESTOS y DEVOLUCIÓN**
* Su registro incluirá: **FECHA, DESCRIPCIÓN, CANTIDAD Y ETIQUETA**
* Que se auto rellene **DEUDAS A PAGAR** cuando ingrese un crédito
* Que **CANCELE** todas las operaciones que hizo la venta al haber una **DEVOLUCIÓN** menos en **VENTAS** para generar un **HISTORIAL DE DEVOLUCIONES (opción inversa)**
* Si es **VENTA** actualice **INVENTARIO PRINCIPAL** y **VENTAS**

**GASTOS:**

* Que se clasifiquen en: **EGRESOS** ò **DESARROLLO**
* Que los **EGRESOS** se clasifiquen en:
* **DEUDAS A PAGAR**
* **IMPUESTOS**
* **MANTENIMIENTO**
* **SUMINISTROS**
* **PUBLICIDAD**
* **TRANSPORTE**
* **HONORARIO**
* **REDUCCIÓN DE INVENTARIO**
* Que el DESARROLLO se clasifique en:
* **EQUIPO Y MOBILIARIO**
* **INVENTARIO PRINCIPAL**
* **COMPRAS EN TRANSITO**
* Que si en **EGRESOS** se registra una **DEUDA A PAGAR** se registre en **EXCEL**
* Que si entra algo a **DESARROLLO** se registren en los documentos de **EXCEL**
* Que todos los **EGRESOS** se sumen y auto rellene **CUENTAS**
* **QUE cuando algo entre a inventario principal se clasifique en NUEVO PRODUCTO, PACK, ADITAMENTO**
* **PACKS DE VENTA:**
* **PLANEACIÓN:**
* Que incluya:
* **NOMBRE Y LOGOTIPO actuales de la marca**
* **MISIÓN, VISIÓN Y VALORES actuales de la marca**
* **PLAN DE NEGOCIO actual de la marca**
* **SISTEMA OPERATIVO actual de la marca**
* **PROCESO actual de la marca**
* Que el documento sea **TRIMESTRAL**
* **PROVEEDORES:**
* **Que incluya:**
* **NOMBRE**
* **PRODUCTO**
* **CONTACTO DE WHATSAPP**
* **UBICACIÓN**
* **SUMINISTROS:**
* Tabla con formato de **DESCARTACIÒN** en cada producto para ser impresa
* Que incluya **TALLER, LIMPIEZA** y **OTROS**
* **VENTAS:**
* Que se clasifique en **VENTA X ML** ò **VENTA LOCAL**
* Que no se eliminen las devoluciones en **VENTAS**,pero se **ETIQUETEN** como devoluciones y se cancele en las **OPERACIONES NUMÉRICAS** de la tabla
* Que se auto rellene con los **LIBROS DE CONTROL**
* Que al concretarse una **VENTA** me **NOTIFIQUE** que debo **ELIMINAR** el producto de stocks de las paginas
* Que el documento sea **ANUAL**
* **Que pueda hacer la venta de un servicio (no presente en stock)**

1. **PROCESO DE VENTA:**
2. **SABER QUE SE ESTA DEMANDANDO**
3. **BUSCAR UN PROVEEDOR**
4. **NEGOCIAR Y COMPRAR**
5. **TRANSPORTAR A EL TALLER/BODEGA**
6. **ALMACENAR**
7. **ARREGLAR O ARMAR**
8. **FOTOGRAFIAR**
9. **INVENTARIAR**
10. **SUBIR AL STOCK ONLINE**
11. **PUBLICITAR**
12. **CERRAR VENTA**
13. **REGISTRAR VENTA**
14. **EMPAQUETAR**
15. **TRANSPORTAR A LA PAQUETERÍA**
16. **COBRAR EL PAGO**
17. **ELIMINAR DE INVENTARIOS**

**PROCESOS EXTRA:**

1. **HACER CONTENIDO**
2. **EDITAR VIDEOS**
3. **ADMINISTRAR**
4. **PLANEACIÓN Y ESTRATEGIAS**
5. **RECUENTO DE INVENTARIO**

1. **ESTRUCTURA:**

**DR. GENERAL:**

* **ESTABLECE EL RUMBO DE LA EMPRESA**
* **DESARROLLA E INNOVA CONSTANTEMENTE MEDIANTE LOS CONSEJOS DE LOS PUESTOS LIDERES**
* **SE ENCARGA DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA**
* **SE ENCARGA DE NEGOCIAR CON LOS PROVEEDORES QUE MANEJA O CON LOS HALCONES DE OPORTUNIDADES**
* **SEGURIDAD DE LA EMPRESA**
* **PUEDE RESPONDER EN REDES SOCIALES**
* **TALLER**
* **TRANSPORTAR MERCANCÍAS**
* **ALMACENAR INVENTARIO**
* **ARREGLAR O ARMAR EL PRODUCTO**
* **EMPAQUETAR**
* **MANTENIMIENTO DEL TALLER**
* **MARKETING**
* **PUBLICITAR**
* **CREAR PROSPECTOS**
* **CREAR ESTRATEGIAS**
* **MANEJAR IMAGEN DE LA EMPRESA**
* **EDICIÓN**
* **FOTOGRAFIAR PRODUCTOS PARA INVENTARIO**
* **EDITAR CONTENIDO PARA REDES SOCIALES**
* **EDITAR SISTEMAS DE EPIC MOUNTAIN**
* **VENTAS**
* **CONCRETAR VENTAS**
* **RESPONDER MENSAJES DE CLIENTES PROSPECTOS**
* **CONTESTAR LOS COMENTARIOS EN PUBLICACIONES O ANUNCIOS**
* **INFLUENCER**
* **CREAR CONTENIDO CONTINUAMENTE PARA REDES SOCIALES**
* **PUEDE CONTESTAR COMENTARIOS EN PUBLICACIONES O ANUNCIOS**
* **CONTADOR FISCAL**
* **LLEVA A CABO LO CONTABLE ANTE EL SAT**