

Plan de Negocios "Papelería Mana"

Universidad Politécnica de Victoria



Carrera.-Ingeniería en Tecnologías de la Información

Materia.-Negocios Electrónicos.

Grupo ITI-07403

- Damarys Mendoza Vázquez 1730317
- **MSI** Mario Humberto Rodríguez Chávez

Ciudad Victoria, Tamaulipas

sabado 04 de abril de 2020

A watercolor splash in shades of orange and yellow, with the word 'Resumen' written in a black, cursive font in the center.

Resumen

El presente documento esta centrado en elaborar un plan de negocio con la finalidad de realizar un análisis en el cual se determina la viabilidad de un comercio de venta electrónica.

El estudio esta enfocado a desarrollar para un establecimiento comercial por nombre “Papelería Mana” dedicado a la venta de productos relativos al papel así como todo tipo de complementos de oficina, como por ejemplo perforadoras, grapadoras, o útiles de dibujo. El objetivo de esta empresa es brindar un servicio de calidad, la cual marque la diferencia con los competidores.

El propósito de la realización de este plan de negocio es determina si el proyecto propuesto es rentable y viable a través del estudio de los competidores, la organización y otros aspectos.

Índice

1. Introducción

2. Desarrollo

2.1 Antecedentes de la empresa.

2.2 Giro.

2.3 Productos y categorías

2.4 Principales competidores.

2.5 Estrategias de marketing y publicidad.

2.6 Cobertura actual de ventas

3. Conclusiones

1. Introducción

Este trabajo permite observar y analizar los pasos a seguir para la elaboración del plan de negocio. La estructura del proyecto esta formada por resumen, indice, introducción, desarrollo y conclusiones.

Las personas sobre la que se desarrolla este plan de negocio esta enfocado a servir a clientes en un rango de edad entre los 14 y 40 años los cuales buscan un lugar cercano y con la confianza de poder adquirir los productos de papelería para suplir una necesidad.

La demanda principal de este tipo de servicio y productos es por personas que se encuentran estudiando o trabajando en un nivel educativo o personas dedicadas al trabajo de oficina, para este aspecto cabe recalcar que la ubicación del establecimiento se encuentra entre un sector con cuatro escuelas de nivel de educación general básica y se encuentra en una de las avenidas más transitadas de la ciudad.

2. Desarrollo

2.1 Antecedentes de la empresa.

Papelería Mana inicia operaciones en el año 2017 en la Ciudad de Victoria en ubicada en la Calle Tenochtitlan #242 Facc. Azteca 87024, consolidado como un negocio familiar. Su objetivo principal es brindar la mejor atención al cliente a través de una amplia variedad de artículos a los mejores precios.

En el transcurso de los años se ha fortalecido para darle frente a los competidores directos del sector, ampliando su compra y venta minorista de dichos artículos.

2.2 Giro

Misión

Ofrecer a los nuestros clientes productos escolares, oficina y papelería, al mejor precio y calidad en la ciudad, con una atención satisfactoria hacia el cliente, gracias a esto con nuestro personal capacitado.

Visión

Lograr una consolidación del negocio para lograr ser una empresa reconocida en el mercado capaz de hacer frente a los competidores. Por el momento nos dedicamos a una venta y compra minorista de productos de papelería sin embargo nuestros planes a mediano plazo es convertirnos en un distribuidor de la ciudad.

2.3 Productos y categorías

Categorías	Productos
Papeles y cartulinas	<ul style="list-style-type: none">• Papeles para regalo• Cartulinas• Cartón corrugado• Papeles para impresión• Tablas• Tarjetas• Lienzos• Papel china• Posters didacticos• Lustrinas Colores pasteles• Lustrinas Colores con diamantina• Separadores de hojas
Envolturas y artículos de fiesta	<ul style="list-style-type: none">• Globos de helio• Globos de aire• Confeti• Infladoras• Moños• Cintas para moño• Cajas para regalo• Bolsas para regalo• Papeles para regalo• Base para regalo• Rompecabezas• Papel china
Artículos Escolares	<ul style="list-style-type: none">• Acuarelas• Batas escolares• Compás• Gises• Juego de Geometría• Foamy• Diccionario• Cuentos infantiles• Gomas de borrar• Lupas• Mapas• Tijeras

<p>Artículos de Oficina</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sacapuntas • Tarjetas • Ligas de hule • Notas adhesivas • Perforadoras • Calculadoras • Agarrapapeles y clips • Bitacoras • Engargolado • Engrapadora • Grapas • Hojas perforadoras
<p>Artes</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cintas • Lápiz Adhesivo • Lienzos • Limpiadores • Paletas • Batas escolares • Brochas • Pinceles • Pegamentos • Silicon • Solventes • Espátulas
<p>Manualidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Barniz • Lentejuelas • Ojitos • Bolitas suaves • Palitos de Madera • Plumas • Unicel • Plastilina • Masa Modeladora • Foamy • Diamantina • Pinturas

Escritura	<ul style="list-style-type: none"> • Bolígrafos • Correctores • Crayones • Gomas de borrar • Lapiceros • Lapices • Marcadores • Puntillas • Estilografo • Repuestos de gomas y navajas • Plumas de punta fina • Plumas de punta gruesa
Lapices y Bolígrafos	<ul style="list-style-type: none"> • Lapiceros de colores redondos • Lapiceros 0.5 mm • Lapiceros 0.7 mm • Lapices para dibujo • Lapices rojos • Lapices con goma triangulares • Lapices bicolores • Lapices entrenadores • Lapices dúo • Bolígrafos borrables • Bolígrafos punto fino • Bolígrafos tinta de gel
Variedad de artículos	<ul style="list-style-type: none"> • Reglas • Sobres • Sellos • Tintas para sellos • Broches • Abacos • Escuadras • Etiquetas para colgar • Etiquetas adhesivas • Moños para el cabello • Alfabetos • Tablas de multiplicar (tamaño cuadrícula)
	<ul style="list-style-type: none"> • Carpetas • Folders

**Carpetas, Mochilas y Contabilidad,
Administración**

- Sobres
- Blocks
- Cuadernos
- Libretas
- Block e contables
- Cuaderno contabilidad
- Libros contables
- Sujetador de carpeta
- Mochilas
- Loncheras

2.4 Principales competidores.

El sector al que pertenece la empresa es el terciario (servicios y productos) y mas concretamente a los sectores de educación y trabajo de oficina.

En caso de centrarnos en el sector de educación que al paso del tiempo se mantiene en constante cambio, implica que los productos que ofrecemos se adaptan a la necesidad que presenta el cliente por ejemplo en la actualidad al momento de realizar un pedido con nuestro proveedor es mayor la cantidad de marcadores para pizarra que gises, con este punto se recalca que como empresa nos mantenemos actualizados con los artículos para ofrecerte un mejor servicio.

La empresa se enfrenta tanto a competencia directa (aquellas empresas que realizan la misma actividad o similar) como la competencia indirecta (aquellas empresas que solo realizan una parte de la actividad). A continuación se muestra cada tipo.

Competencia directa: Papelería School, Papelería José Vasconcelos, Papelería Dulce.

Estos establecimientos están centrados a una actividad de venta de productos del mismo tipo. Las papelerías antes mencionadas están apartadas a una distancia de aproximadamente de uno a dos kilómetros del establecimiento, sin embargo cuentan con una gran variedad de artículos. El factor desventaja ante estos competidores es que su locales se encuentran enfrente o a un costado de una institución educativa. De la misma manera la empresa cuenta con la ventaja de estar ubicada en una de las avenidas más transitadas en la ciudad.

Competencia indirecta: Los establecimientos de la Tienda Elena y Mary, el giro de las anteriormente mencionados esta centrado a la venta de productos de alimentos y de limpieza. En su inventario también incluyen artículos de papelería, también se debe resaltar que una de las tiendas esta ubicada a menos de 500 metros.

2.5 Estrategias de marketing y publicidad.

Los objetivos del plan de publicidad nos permitirán: dar a conocer el establecimiento, crear una imagen de la empresa a los internautas, publicar los productos, brindarle la opción al cliente de visualizar nuestro catalogo y conseguir un contacto con el cliente.

Las estrategias empleadas actualmente incluyen diferentes medios de comunicación, por consiguiente se mostrara una lista de estos.

- Correo electrónico
- Redes sociales (facebook)
- Numero telefonico

Estos métodos nos han funcionado en corto plazo para darnos a conocer en la zona sin embargo se espera expandir este sector.

Algunos métodos promocionales que se han realizado son:

- Incluir tarjetas de presentación
- Volantes
- Folletos

Demostración de productos (por ejemplo en este aspecto contamos con una maqueta que contiene la paleta de los colores de los plumones, la razón es para que el cliente se sienta satisfecha de su compra).

Un 15% de las ganancias mensuales se destina a las publicidad y promoción porque como empresa tiene claro que la mejor promoción es a través de los clientes satisfechos que nos recomiendan y que continúan frecuentando el establecimiento.

Proveedores:

Actualmente contamos con una extensa lista de proveedores de los cuales obtenemos los productos, que representa un punto a ventaja al momento de ofrecer un precio de acuerdo al mercado y en adicción nos otorga un poder de negociación.

2.6 Cobertura actual de ventas

La cobertura actual de las ventas esta limitada a la ciudad y en cuanto a la venta de sus productos y la compra de estos es a nivel estatal y nacional para conseguir los mejores precios entre los proveedores. Las metas establecidas a mediano plaza es ir ganando terreno dentro del sector y consolidarnos para ser capaces de ofrecer el servicio de una tienda en linea que incluya servicios a las ciudades y estados cercanos.

A soft, abstract watercolor background in shades of purple, pink, and light blue, centered behind the title.

3. Conclusiones

En este punto del desarrollo del documento se contemplaron seis aspectos para determinar la viabilidad del proyecto son enlistados como el giro de la empresa, antecedentes de la empresa, las categorías de sus productos, principales competidores, estrategias de marketing y la cobertura actual de sus ventas.

Tomando en cuenta esos aspectos es interesante la situación del proyecto y el desarrollo se considera sostenible. El análisis de la venta tanto mayoreo y menudeo del negocio a través de el soporte de un sitio web para su venta equivale un punto agregado de valor a la empresa y algo que destaca ante sus competidores directos.

Desde mi punto de vista que la empresa tenga la iniciativa de aceptar la propuesta para contar con una pagina web, demuestra su interés en mantenerse actualizados y encontrar diferentes medios para llegar a los clientes y de esta manera ofreciendo un servicio de calidad.