# **Tienda de Historietas Japonesas**

NOMBRE: Luis Jiménez

CARRERA: Analista Programador

ASIGNATURA: Modelamiento De Procesos De Negocio.

PROFESOR: Eduardo Wong Barreda

FECHA: 21 de abril 2022

Contenido

[1 Introducción 3](#_Toc101387139)

[2 Segmento de Cliente 4](#_Toc101387140)

[3 Propuesta de valor 4](#_Toc101387141)

[4 Canales 4](#_Toc101387142)

[5 Relaciones con los clientes 4](#_Toc101387143)

[6 Fuente de ingresos 5](#_Toc101387144)

[7 Recursos clave 5](#_Toc101387145)

[8 Actividades clave 5](#_Toc101387146)

[9 Nuestra actividad clave 5](#_Toc101387147)

[10 Asociaciones clave 6](#_Toc101387148)

[11 Estructura de costo 6](#_Toc101387149)

[12 Cadena de valor 6](#_Toc101387150)

[12.1 Logística Interna 6](#_Toc101387151)

[12.2 Logística Externa 6](#_Toc101387152)

[12.3 Marketing y ventas 7](#_Toc101387153)

[13 Conclusión 8](#_Toc101387154)

# Introducción

En este presente informe se mostrará un modelo de negocio que describirá elementos de como la organización crea, desarrolla y captura valor a base de los recursos con los que cuenta en nuestro entorno.

Basándonos en esto se formará un modelo de negocio de una tienda de venta de historietas japonesas, se desarrollará cada fase sobre la cual se generará y expandirá nuestra empresa para saber los determinados objetivos de nuestra empresa y obtener las vías necesarias para alcanzarlos.

# Segmento de Cliente

Nuestros clientes más importantes es la comunidad que tiene favoritismo a la cultura del anime, mangas y aquellos que estén interesados.

# Propuesta de valor

Ofrecemos todo tipo de mangas que se encuentran actualmente en el mercado japones, además de ofrecer los productos en diferentes tipos de idiomas y con una calidad excelente, por otra parte, por cada compra de nuestro cliente ofreceremos un porcentaje de descuento más unos regalos extras, con el motivo de seguir apoyando a la comunidad y evitar el consumo ilegal. Además, el cliente podrá reservar a través de nuestra página web diferentes productos con anticipación, por otra parte, tenemos varias cabinas con sillones de última calidad con refrescos y un computador para ser reservados con nuestros clientes.

# Canales

Nuestros canales para comunicarnos con el cliente; Página web, Redes Sociales y Tienda, la manera para promocionar nuestro local y productos se basa principalmente en grupos de Facebook que enfocan principalmente a los aficionados a las historietas de Manga.

# Relaciones con los clientes

La empresa interactuará con el cliente directamente a través de un representante o el contacto puede ser, personalmente, por teléfono, redes sociales, correo electrónico o página web.

# Fuente de ingresos

La fuente de ingresos de nuestra empresa se basa en ventas de activos, cuotas de suscripción en donde el cliente podrá leer diferentes tipos de mangas en más de 10 tipos de idiomas, y la renta de cabinas en la cual el cliente puede permanecer las horas que sean necesaria, además el cliente tendrá oportunidad de leer cada capítulo después de dos horas de su publicación en Japón. Por otra parte, realizaremos diferentes tipos de publicidad.

# Recursos clave

Tener un punto de venta para que nuestros clientes tengan la confianza de ir personalmente a la tienda para evitar estafas. Por otro lado, es necesario un contrato de un proveedor de Japón, el cual nos facilite la venta de mangas y derechos de autor. Tener gente de la propia organización, el cual le facilite información importante a los clientes y, por otra parte, traductores que se encarguen de la traducción de los mangas en línea.

# Actividades clave

Algunas de las actividades clave dentro de nuestro sistema es la investigación de los productos más leídos de la comunidad con el fin de poder traer ese producto a nuestra tienda, mantener un control de inventario para tener un manejo claro de los productos recomendables. Por otra parte, tener representantes que puedan ayudar a los clientes a todo tipo de duda, los respectivos representantes deben manejar los problemas y quejas de los clientes con el propósito de dejarlos contentos y satisfechos.

# Nuestra actividad clave

Es la venta de todo tipo de manga, ese será nuestro principal ingreso y trabajo principal, por otra parte, tenemos a la renta diferentes cabinas en la cual el cliente tendrá disponible un computador, refrescos, sofá de calidad y diferentes tipos de mangas. Además, vamos a tener una página web en la cual nuestro cliente podrá comprar una suscripción y leer manga de manera online con el beneficio de leer cada capítulo después de 2 horas de emitirse en Japón.

# Asociaciones clave

Nuestra asociación clave es el distribuidor de mangas Crazy All Comics este proveedor prácticamente nos promueve todo tipo de manga en idioma español. Por otra parte, tenemos nuestro otro proveedor, Cinnamon Cat el cual nos proporciona mangas de manera física y digital, este último con el propósito de poder editarlo a diferentes idiomas.

# Estructura de costo

Ilustración 1 Estructura de costo tienda de manga.



Elaboración propia.

# Cadena de valor

La cadena de valor permite analizar las actividades que aportan valor a una empresa, distribuida en actividades principales, las cuales son dedicadas al desarrollo del producto o servicio y las secundarias son aquellas necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa, a continuación, se relatara aquellas que serán utilizadas en nuestra empresa.

## Logística Interna

Cada fin de semana se realiza una gestión de inventario, realizando cálculos de cuáles son los productos que generan más ganancias, con el fin de reponer el almacenamiento rápidamente para tener una disponibilidad inmediata a nuestros clientes.

## Logística Externa

Una vez que contamos con los productos en nuestro poder, se realiza el respectivo almacenamiento. Por otra parte, gestionamos nuestro stock mediante una pequeña base de datos de simple usabilidad, la cual nos ahorra muchas horas de gestión de inventario de manera manual.

## Marketing y ventas

Principalmente, utilizamos canales de redes sociales en la cual nos fijamos exclusivamente a pequeños grupos en donde están los interesados a la cultura japonesa y mangas. Para darle al cliente la seguridad a nuestra tienda y producto le ofrecemos una garantía en caso de que el producto venga con fallos técnicos. Por otra parte, nuestro equipo de ventas cuenta con la suficiente experiencia para que el cliente se sienta más cómodo.

# Conclusión

Para finalizar un modelo de negocio es de suma importancia para una empresa y como contribuye al éxito de la empresa, ya que sin un modelo de negocio rentable y competitivo la empresa está condenada al fracaso.

Se analizó que un modelo de negocio es la manera en que la empresa crea, capta y entregar valor a sus clientes, por el hecho de que el modelo de negocio no solo se limita a la estrategia para generar ingresos y beneficios, sino también satisfacer las necesidades de los clientes de manera réntale y eso es lo que se busca en nuestra empresa de ventas de historietas japonesas.