
	<b>UT1-EJERCICIO HELADOS</b>		
	UT1-EJERCICIO2	<b>Rosa María Zapata Calle</b>	

## ACTIVIDAD 1.

**Análisis de los procesos y el sistema de información de una pequeña empresa.**

**Imagina que has decidido hacerte empresario.** Vas a poner en marcha un **kiosko de helados**.

Tras realizar la inversión inicial en material, impuestos y tasas al ayuntamiento para que te deje vender los helados en una bonita y transitada calle, empiezas a desarrollar el trabajo.

Para empezar pones un gran cartel en el suelo con la carta de helados y unos anuncios en el interior en los que comunicas que tienes además de helados, bebidas y golosinas.

En el kiosko vendes helados y golosinas (y botellas pequeñas de agua y refrescos que en verano vienen muy bien a los paseantes por estas tierras nuestras).

Abres el negocio a las 11:00 y lo cierras a las 15:00 para irte a comer. Por la tarde desde las 17:00 hasta las 21:00 continúas tu jornada.



Para empezar a vender te has puesto en contacto con el repartidor de *Frigo*, con el de las bebidas y el de las golosinas para tener material que vender durante una temporada.

Un niño te pregunta el segundo día cuánto vale un magnum. Sólo tiene un euro y como no es suficiente decide comprar otro helado más barato. Te paga el euro y le devuelves el cambio.

Tras los primeros días de intenso calor una señora te pide un *drácula* y no te queda ninguno!!!

Decides revisar los productos que te quedan y confeccionas una lista de las cosas que te hacen falta para reponer: dráculas, magnum (el de toda la vida), gusanitos y botellas de agua. Llamas a los repartidores. El de frigo te dice que no puede llevarte el pedido hasta dos días después, y los demás te llevan el material y anotan el pedido para que se lo pagues al final de la semana (te conocen, se fían de ti).

Al final del primer mes quieres tener una idea clara de los beneficios que estás sacando, así que

	<b>UT1-EJERCICIO HELADOS</b>		
	UT1-EJERCICIO2	<b>Rosa María Zapata Calle</b>	

haces las cuentas y ves que no te has hecho rico, pero el negocio funciona.

Tras este primer mes te has dado cuenta de que a la hora de cerrar, la calle está llena de gente paseando. Decides modificar tu horario abriendo a las 18:00 y cerrando a las 22:00 de manera que aumentes el número de clientes por día.

**Ahora deja de imaginar y analiza todo lo leído hasta ahora.**

1. ¿Qué flujo de información hay entre los clientes y tu?
2. ¿Qué flujo de información hay entre los proveedores y tu?
3. ¿Qué decisiones debes tomar en el día a día del desempeño de tu trabajo?
4. ¿En qué información te basas para tomar las decisiones(qué datos son necesarios)?
5. ¿Cómo averiguar si tu negocio está marchando bien o mal?
6. Si quieres que nunca te falte un producto, ¿Cómo podrías anticiparte a que se agote?¿Qué información necesitarás para eso? (recuerda el incidente del *drácula*)
7. Identifica los siguientes términos con las actividades que realizas en tu negocio:



Aprovisionamiento:

Ventas:

Marketing (mercadotecnia):

Elaboración de un presupuesto (o lo que más se aproxime):

Contabilidad y finanzas:

	<b>UT1-EJERCICIO HELADOS</b>		
	UT1-EJERCICIO2	<b>Rosa María Zapata Calle</b>	

Control de stock:

8. ¿En qué momento has redefinido un proceso de tu empresa y qué beneficios vas a obtener?

¿Qué datos has necesitado para hacer esa redefinición?

**Ahora te toca proponer un ejemplo de un pequeño negocio y definir:**

Actividades de marketing:

Actividades de producción (o venta):

Actividades de control de materiales(si es que son precisos):

Relaciones con los clientes y proveedores.

Algunas de las decisiones que van a permitir que tu negocio no fracase y si es posible mejore con el tiempo.