# 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

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?

Los clientes piden distintos productos y te preguntan sobre los precios y si quedan o no productos,tambien pueden hacer reseñas de tu negocio.

1. ¿Qué flujo de información hay entre los proveedores y tu?

Le preguntas sobre distintos productos los anotan y te los intentan suministrar,tambien te informan si tienen productos y cuando los puedes recibir y el coste que van a tener.

1. ¿Qué decisiones debes tomar en el día a día del desempeño de tu trabajo?

Horario de apertura y cierre del kiosko,mirar si tienes un producto y reponer sino tienes,poner precios a los productos,atender a los clientes...

1. ¿En qué información te basas para tomar las decisiones(qué datos son necesarios)?

Ventas diarias y mensuales para ver como va el negocio a nivel ecónomico, saber la cantidad de productos que tienes para ver cuando contactar con los proveedores,que productos es más demandado ,ver las reseñas de lo que opinen los clientes sobre tus productos,abrir a horarios donde haya mas gente de un franja de edad especifica que les interese tu negocio.

1. ¿Cómo averiguar si tu negocio está marchando bien o mal?

Realizar un seguimiento de los gastos y los ingresos producidos en los primeros meses,comprobar la valoracion del cliente viendo las reseñas en internet o preguntadole a el directamente,ver la cantidad de quejas que tienen los clientes,observar si hay más clientes conforme pasan los meses y ver si mantienes a los mismos de un principio.

1. 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)*

Revisar diariamente la cantidad de productos que te quedan (sobretodo de los más demandados),poner un limite de productos(si te quedan muy pocos) para ir llamando al proveedor y calcular cuanto tiempo puede tardar en llegar los productos a tu kiosko.

1. Identifica los siguientes términos con las actividades que realizas en tu negocio: Aprovisionamiento:Gestion fe suministros del kiosko(helados,chuches,refrescos)

Ventas:Lo que has vendido de tus productos

Marketing (mercadotecnia):

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

Calcular y controlar los costos iniciales, operativos y de marketing para asegurar que el negocio sea viable.

Contabilidad y finanzas:

Llevar cuanto cuesta cada cosa y ponerle un precio adecuado ademas de calcular gastos como el alquiler la luz o los precios de los productos de los proveedores(y ver el mejor precio).

Control de stock:

Mantiene un inventario actualizado de productos y realiza un seguimiento de los productos que haya y las necesidades de productos para reponer para garantizar una oferta constante de los productos mas buscados.

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

Ofreciendo otros helados a clientes que no tiene el dinero suficiente o adaptandome al horario para que haya mas clientes.

¿Qué datos has necesitado para hacer esa redefinición?

El horario para ver cuando hay más niños y el dinero que tenia el niño par a ofrecerle otro helado que se ajuste a su precio

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

**Actividades de marketing:**

**El negocio sera una tienda de videojuegos**

Anunciar la apertura de la tienda de videojuegos mediante carteles en lugares estratégicos de la ciudad y en redes sociales locales para atraer la atención de los amantes de los videojuegos en la zona.

Ofrecer promociones especiales en el lanzamiento de juegos populares o durante eventos importantes de la industria de los videojuegos para atraer a más clientes.

Implementar un programa que beneficie a clientes habituales con descuentos y regalos

Hacer colaboraciones para gente famosa a nivel local te patrocine la tienda

Actividades de producción (o venta):

Mantener los productos actualizado de videojuegos, consolas y accesorios populares, asegurando disponibilidad constante de los productos más demandados.

Proporcionar un servicio al cliente excepcional, brindando asesoramiento sobre productos y ayudando a los clientes a encontrar lo que necesitan.

Ofrecer la opción de compra en línea con envío a domicilio o recogida en la tienda para brindar comodidad a los clientes.

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

Utilizar una aplicacion de gestión de inventario para llevar un registro de las existencias y programar pedidos de reposición cuando sea necesario.

Inspeccionar todos los dias los productos para garantizar que estén en perfecto estado antes de ponerlos a la venta.

Relaciones con los clientes y proveedores.

Mantener una comunicación constante con estos clientes,pidiendoles el email para que le llegen todas las novedades de tu tienda,resolviendo dudas y recomendando videojuegos según lo que busquen.

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

Controlar los productos,la atencion al cliente ya mencionada,la zona donde abrir como un sitio donde no haya tiendas de videojuegos ya que no suele haber muchas,las ofertas que realizimos,crear una web para que las personas realizen pedidos y puedan mirar el catalogo completo desde su casa y hacerles llegar las novedades de la tienda