Contents

[PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO 1](#_Toc421157719)

[PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO 1](#_Toc421157720)

[ANALISIS DE MERCADO 1](#_Toc421157721)

[ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL 1](#_Toc421157722)

[ANALISIS DEL MERCADO POTENCIAL 1](#_Toc421157723)

[SEGMENTO DEL MERCADO: PUBLICO OBJETIVO 1](#_Toc421157724)

[VENTAJA COMPETITIVA 1](#_Toc421157725)

[ANALISIS DE LA COMPETENCIA 1](#_Toc421157726)

[ESTRATEGIA DE MERCADEO 1](#_Toc421157727)

[ESTRATEGIA DE PRODUCTO O SERVICIO 1](#_Toc421157728)

[ESTRATEGIA DE PRECIO 1](#_Toc421157729)

[ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION (PLAZA) 1](#_Toc421157730)

[ESTRATEGIA DE PROMOCION 1](#_Toc421157731)

[ESTUDIO TECNICO DE LA PRODUCCION 2](#_Toc421157732)

[LOCALIZACION DEL NEGOCIO 2](#_Toc421157733)

[DISTRIBUCION DEL LOCAL 2](#_Toc421157734)

[ESPECIFICACIONES TECNICAS 2](#_Toc421157735)

[DIAGRAMA DE OPERACIONES 2](#_Toc421157736)

[HERRAMIENTAS NECESARIAS 2](#_Toc421157737)

[MATERIALES Y/O MATERIAS PRIMAS 2](#_Toc421157738)

[POSIBLES PROVEEDORES 2](#_Toc421157739)

[ORGANIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO 2](#_Toc421157740)

[TAREAS 2](#_Toc421157741)

[ESTUDIO ECONOMICO 2](#_Toc421157742)

[PROYECCION DE VENTAS 2](#_Toc421157743)

[PLAN DE INVERSION 2](#_Toc421157744)

[ESTRUCTURA DE COSTOS 2](#_Toc421157745)

[COSTO TOTAL UNITARIO 2](#_Toc421157746)

[MARGEN DE CONTRIBUCION Y PUNTO DE EQUILIBRIO 2](#_Toc421157747)

[FLUJO DE CAJA 2](#_Toc421157748)

# PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO

## PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO

# ANALISIS DE MERCADO

## ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL

## ANALISIS DEL MERCADO POTENCIAL

## SEGMENTO DEL MERCADO: PUBLICO OBJETIVO

## VENTAJA COMPETITIVA

## ANALISIS DE LA COMPETENCIA

## ESTRATEGIA DE MERCADEO

### ESTRATEGIA DE PRODUCTO O SERVICIO

### ESTRATEGIA DE PRECIO

### ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION (PLAZA)

### ESTRATEGIA DE PROMOCION

# ESTUDIO TECNICO DE LA PRODUCCION

En este estudio encontraremos las especificaciones, distribución y ubicación que tendrá la empresa Mayalen S.A. de C.V., esto con el fin de aclarar cuáles van a ser las actividades dentro de la empresa y saber quiénes son los colaboradores que interactuaran en el proceso de reparación, armado y venta de equipo de cómputo.

El objetivo de realizar este estudio es describir puntualmente cuales van a ser las capacidades que necesita la planta para una operación optima y organizada, tomando en cuenta los departamentos operativos y administrativos.

## LOCALIZACION DEL NEGOCIO

En la localización del negocio se tomaron en cuenta 2 aspectos, la macrolocalización y la micro-localización ya que necesitábamos puntualizar cuales va a ser nuestras áreas geográficas con las que estaremos interactuando.

Este estudio es muy importante ya que nos dio un panorama más amplio de nuestro alrededor y saber dónde están localizados nuestros proveedores, competidores y clientes potenciales.

## Macrolocalización.

Para nuestra macrolocalización se tomó como punto de partida las unidades con las que cuenta en IPN en todo el Distrito Federal y encontramos que en su mayoría se concentran en el norte y centro del Distrito Federal, y ya que estaremos enfocados a las comunidades politécnicas estaremos localizados en las delegaciones Azcapotzalco, Gustavo A. Madero, Miguel Hidalgo, Cuauhtémoc, Venustiano Carranza e Iztapalapa.

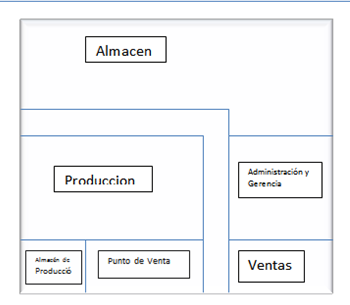


## Microlocalización

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Factores Relevantes | Peso Asignado | Casco de Santo Tomas |  | Ticoman |  | UPIICSA |  |
|  |  | Calificación | Ponderación | Calificación | Ponderación | Calificación | Ponderación |
| Cercanía con los proveedores | 30% | 4 | 1.2 | 7 | 2.1 | 9 | 2.7 |
| Cercanía con el mercado | 15% | 9 | 1.35 | 8 | 1.2 | 8 | 1.2 |
| Número de Competidores | 25% | 4 | 1 | 6 | 1.5 | 3 | 0.75 |
| Ubicación de la planta | 20% | 8 | 1.6 | 6 | 1.2 | 4 | 0.8 |
| Costo de los Insumos | 10% | 7 | 0.7 | 5 | 0.5 | 8 | 0.8 |
| Total | 100% |  | 5.85 |  | 6.5 |  | 6.25 |

Como podemos apreciar en la tabla anterior la zona más adecuada, siguiendo nuestros criterios, es Ticoman.

## DISTRIBUCION DEL LOCAL



## ESPECIFICACIONES TECNICAS

## DIAGRAMA DE OPERACIONES

1. Mayalen es una empresa que se dedica al armado y venta de equipo de cómputo por lo tanto los procesos a realizar son muy sencillos y compactos.

1.1. El cliente llega al punto de venta y solicita una cotización para un nuevo equipo de cómputo.

1.2. Se le da la bienvenida y se empieza a hacer la descripción del nuevo equipo de cómputo de acuerdo al presupuesto propuesto por el cliente, dándole una cotización preliminar.

1.3. El cliente revisara la cotización propuesta y en caso de ser aceptada esta pasara al departamento de producción y se le da una fecha probable de entrega; en caso de rechazarla el personal de punto de venta realizara una nueva cotización con los cambios pertinentes dados por el cliente.

1.4. El departamento de producción hace una requisición al almacén por las piezas necesarias para el armado del equipo de cómputo que se solicita en la cotización por el punto de venta.

1.5. El departamento de almacén toma la requisición y verifica que los componentes pedidos se encuentren en existencia dentro del almacén, en caso de que las piezas solicitadas no se tengan en almacén, se realizara una requisición al departamento de finanzas para la compra de nuevas piezas. En este caso la requisición se surtirá parcialmente, colocando la fecha probable para terminar de surtir la requisición al departamento de producción; en caso contrario el almacenista surtirá la requisición completa al departamento de producción.

1.6. En caso de que la requisición sea surtida parcialmente el departamento de producción tendrá que armar parcialmente el equipos de cómputo solicitado y se enviara al almacén de producción a la espera de las partes faltantes; si la requisición fue surtida por completo el equipo es armado y se manda al almacén de producción a la espera de que el cliente llegue a recogerlo en la fecha acordada.

1.7. En caso de que el cliente no recoja el equipo en un plazo máximo de 30 días después de la fecha de entrega el equipo pasara a estar disponible para venta al público.

2. La segunda actividad que tiene que desempeñar Mayalen S.A. de C.V. es la reparación de Equipo de Computo teniendo un proceso similar al de armado.

2.1. El cliente llega al punto de venta y solicita una cotización por la reparación de su equipo de cómputo.

2.2. El personal del punto de venta realiza una requisición del equipo a reparar, y lo pondrá en un periodo de evaluación. Para este periodo de evaluación se tendrá que realizar un documento con las especificaciones técnicas del equipo, el estado del equipo de cómputo y una descripción con las anomalías que presenta el equipo.

2.3. Al cliente se le dará un tiempo de espera para la resolución de la evaluación por parte del equipo de producción. Si el cliente decide que se procedan con las reparaciones del equipo ingresado se le dará una fecha estimada de la entrega de su equipo ya reparado; en caso contrario se le dará salida al equipo evaluado.

2.4. Una vez que se tiene el equipo con la evaluación pertinente se envía al área de producción al subdepartamento de limpieza para posteriormente pasarlo al subdepartamento de reparaciones.

## HERRAMIENTAS NECESARIAS

## MATERIALES Y/O MATERIAS PRIMAS

## POSIBLES PROVEEDORES

## ORGANIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO

## TAREAS

# ESTUDIO ECONOMICO

## PROYECCION DE VENTAS

## PLAN DE INVERSION

## ESTRUCTURA DE COSTOS

## COSTO TOTAL UNITARIO

## MARGEN DE CONTRIBUCION Y PUNTO DE EQUILIBRIO

## FLUJO DE CAJA