

Actividad Principios para empresa de Servicios

Ejemplo No. 1:

VISIÓN	MISIÓN	OBJETIVO
Llegar a ser uno de los restaurantes más reconocidos y de más demanda en la República Mexicana, donde nuestros platillos tengan un alto índice de aceptación y demanda.	Mediante una adecuada utilización de recursos, se proporcionará un servicio de calidad en platillos y atención a nuestra clientela, a fin de satisfacerla en su totalidad.	Tener en el término de 2 años una sucursal en dos de las principales ciudades de la República Mexicana: Guadalajara y Monterrey, además de la matriz en el D.F., logrando tener en cada ciudad, el 15% del mercado capturado, siendo reconocidos como restaurantes de calidad de servicio.
METAS		
En función del objetivo general enunciado, se plantearán las metas congruentes con tal enunciado observando lo siguiente:		
1. Se plantea un alcance de 2 años que es a mediano plazo, por lo que deberán establecerse dos metas anuales, donde la segunda será el objetivo mismo.	2. Se pretende abarcar en ese término el 15% del mercado en tres ciudades, lo que obliga a que en las metas se contemple un desarrollo que permita lograrlo en cuanto a instalaciones, personal capacitado y campañas publicitarias importantes.	3. Se plantea también tener una calidad inmejorable en servicio, sabor y calidad de platillos .

Primer año:	Segundo año:
<p>1. Tener las mejores instalaciones posibles, en mobiliario y equipo..</p> <p>2. Contar con personal que cumpla con el perfil para los puestos y la calidad de servicio requerida.</p> <p>3. Diseñar un nombre y un logotipo que lleguen a ser genéricos del negocio, es decir, que cumpla con las normas y condiciones para lograr posesionarse en la mente de los consumidores.</p> <p>4. Capacitar al personal operativo.</p>	<p>1. Localizar en Guadalajara y Monterrey, mediante estudios de mercado, la mejor ubicación para montar sucursales.</p> <p>2. Desarrollar campañas publicitarias en ambas ciudades para darnos a conocer.</p> <p>3. Contratar personal y capacitarlo para lograr la misma calidad de platillos y servicio que en el D.F..</p>

Ejemplo No. 2:

VISIÓN	MISIÓN	OBJETIVO	
Llegar a ser la empresa restaurantera cuyos platillos tengan la mayor demanda entre estudiantes y empleados en las principales ciudades, con presencia en todos los Estados de la República Mexicana..	Servir a la comunidad estudiantil del País, con servicios de restaurante de comida rápida con platillos de la más alta calidad y bajo precio.	En el término de cinco años, ser la empresa restaurantera con el mayor número de Franquicias en la República Mexicana, con servicios de comida rápida de la mejor calidad y un servicio insuperable.	
METAS			
1. Las metas en este ejemplo, serán planteadas para 4 años y la 5ª será el propio objetivo.		2. Se pretende tener en ese término el mayor número de restaurantes de comida rápida, mediante el sistema de Franquicias, comparado con restaurantes similares, lo que obliga a que en las metas se contemple un desarrollo que permita lograrlo en cuanto a instalaciones, personal capacitado y campañas publicitarias importantes.	
Primer año:	Segundo año:	Tercer año:	Cuarto año:
1. Tener las mejores instalaciones posibles, en mobiliario y equipo. 2. Contar con personal que cumpla con el perfil para los puestos y la calidad de servicio requerida. 3. Diseñar un nombre y un logotipo que lleguen a ser genéricos del negocio, es decir, que cumpla con las normas y condiciones para lograr posesionarse en la mente de los consumidores. 4. Capacitar al personal operativo.	1. Diseñar campañas publicitarias masivas a través de la prensa (periódicos y revistas del sector turismo), y la radio, a nivel nacional para dar a conocer el nombre del restaurante y su calidad de servicio. 2. Diseñar menús con información de interés para los estudiantes mezclando un concepto de servicio y calidad y distribuirlos en las principales ciudades de la República Mexicana.	1. Publicitar en las principales ciudades de la República Mexicana, la venta de Franquicias del restaurante. 2. Diseñar estrategias de apoyo para las Franquicias, tanto en cuanto a equipo, mobiliario y financiero.	1. Diseñar programas de capacitación para el personal de los emprendedores que adquirieron su franquicia. 2. Diseñar estrategias publicitarias para apoyo de los emprendedores que hayan adquirido su franquicia.
Todos estos conceptos, jugarán un papel muy importante para la imagen positiva de la empresa, ya que inclinarán las preferencias del consumidor por la marca, producto o servicio de la misma.			

Actividad Principios para empresa Industrial

Ejemplo No. 1:

VISIÓN	MISIÓN	OBJETIVO
Llegar a ser una de las empresas más reconocidas y más importantes en la República Mexicana, donde nuestros productos tengan un alto índice de aceptación y demanda para incursionar en los mercados internacionales.	Mediante una adecuada utilización de recursos, se proporcionarán productos que ayuden al bienestar de los usuarios aplicando estándares internacionales de calidad.	Alcanzar en el término de 5 años un volumen de ventas tal, que abarquemos el 15% del mercado nacional y tengamos presencia en los mercados internacionales, logrando además el título de empresa confiable cuyos productos son de alta calidad.
METAS		
En función del objetivo general enunciado, se plantearán las metas congruentes con tal enunciado observando lo siguiente:		
1. Se plantea un alcance de 5 años que es a mediano plazo, por lo que deberán establecerse cuatro metas anuales, la quinta será el objetivo mismo.	2. Se pretende abarcar en ese término el 15% del mercado, lo que obliga a que en las metas se contemple un desarrollo que permita lograrlo en cuanto a instalaciones, personal capacitado y campañas publicitarias importantes.	3. Se plantea también incursionar en los mercados internacionales, lo que obliga a una calidad con normas de ese alcance.

Primer año:	Segundo año:	Tercer año:	Cuarto año:	Quinto año:
<p>1. Tener en Planta el equipo y maquinaria requeridos.</p> <p>2. Contar con personal que cumpla con el perfil para los puestos.</p> <p>3. Capacitar al personal operativo.</p>	<p>1. Diseñar una marca y logotipo que sean genéricos del producto: que cumplan con las normas y condiciones para posesionarse en la mente de los consumidores.</p> <p>2. Producir con la mayor calidad y precio para mejorar la penetración en el mercado.</p>	<p>1. Estructurar un departamento de análisis de mercado para estar a la vanguardia en cuanto a investigación en esta rama.</p> <p>2. Desarrollar masivas campañas publicitarias a fin de ubicarse en los mejores lugares del mercado.</p>	<p>1. Adquirir equipo con tecnología de punta para mejorar la calidad y la productividad.</p> <p>2. Buscar una alianza con una marca internacional reconocida y con muy buena imagen para penetrar en otros mercados y reforzar el nuestro.</p>	<p>Ser líderes en el mercado nacional y el número uno en volumen de ventas, calidad y servicio, con el 15% del segmento de mercado cautivo.</p>

Ejemplo No. 2:

VISIÓN	MISIÓN	OBJETIVO
Llegar a ser la empresa cuyos equipos de cómputo tengan la mayor demanda entre los estudiantes de Preparatoria y Universidad.	Servir a la comunidad estudiantil del País, con servicios y productos de la más alta calidad bajo normas internacionales establecidas, siendo un apoyo para la educación, proporcionando herramientas de la más alta tecnología.	En el término de cinco años, ser la empresa consultada por el 70% de los estudiantes de los niveles Medio Superior y Superior en la República Mexicana, con quienes se establecerán lazos de asesoría y comercialización en el ramo de la computación.
METAS		
1. Las metas en este ejemplo, serán planteadas para 4 años y la 5ª será el propio objetivo.		2. Se pretende abarcar en ese término el 70% del segmento de estudiantes, lo que obliga a que en las metas se contemple un desarrollo que permita lograrlo en cuanto a instalaciones, personal capacitado y campañas publicitarias importantes.

Primer año:	Segundo año:	Tercer año:	Cuarto año:
<p>1. Tener en Planta el equipo y herramienta requeridos y de alta calidad.</p> <p>2. Contratar con personal tanto ejecutivo como de Planta con experiencia.</p> <p>3. Capacitar al personal operativo.</p>	<p>1. Diseñar una marca y un logotipo que lleguen a ser genéricos del producto, es decir, que sea identificado por el medio estudiantil.</p> <p>2. Diseñar boletines de servicio para ofrecerlos a los estudiantes.</p> <p>3. Estar produciendo con la mayor calidad y precio para estar al alcance del segmento de mercado escogido.</p>	<p>1. Desarrollar masivas campañas publicitarias a fin de ubicarse en las mejores instituciones educativas.</p> <p>2. Proporcionar crédito a los estudiantes para que adquieran sus equipos.</p>	<p>1. Mejorar los procesos de producción para incrementar la oferta de equipos.</p> <p>2. Buscar una alianza con una marca internacional reconocida y con muy buena imagen para mejorar la imagen de la marca.</p>
<p>Todos estos conceptos, jugarán un papel muy importante para la imagen positiva de la empresa, ya que inclinarán las preferencias del consumidor por la marca, producto o servicio de la misma.</p>			