Equipo 3	Mentores
Diana López	Gibran Félix
Marlon Peñuñuri	Teresa Rodríguez
Ulises Dominguez	Saturdays Al Guadalajara
Karla Jarumi Cruz	Angie Alarcon
Magdalena Loaeza	Ludwig Rubio
Ricardo Esparza	

Versión documento	Última fecha de modificación
2.0	19/09/19

Tema
Determinar la mejor zona para establecer un negocio o comercio.

### Objetivo

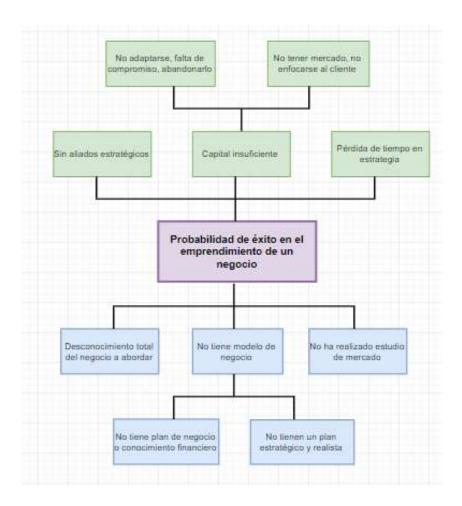
Ayudar al ecosistema emprendedor a darles visibilidad de las zonas donde ya existen negocios similares o donde casi no hay o no hay, así como la densidad poblacional y su nivel socioeconómico, entre otros aspectos. Adicionalmente complementar información sobre la estructura de negocio (

### Marco lógico

- 1. ¿Quién presenta el problema?
  - Jovenes y personas adultas que desean emprender
  - Personas desempleadas que buscan independencia financiera
  - Empleados que buscan independizarse
  - Empresarios que buscan diversificarse
- 2. ¿Quiénes inciden o agravan esta situación?
  - La falta de adopción de un modelo de negocio
  - La falta de gestión de los recursos
  - La falta de medición de resultados
  - Desconocimiento del nicho o segmento al cual se dirigen
  - Falta de propuesta de valor

### Árbol de Problemas

- 1. Sujeto del problema
  - Jovenes de 19 año y personas adultas (hasta 65), que desean abrir un negocio dedicado al comercio de productos y/o servicios, con venta al público en general, por lo cual requieren de un local comercial.
- 2. Causa raíz
  - La mayoría de las personas que abren un negocio no realizan un estudio de mercado que les facilite la planeación y proyección del negocio para ser exitoso.
  - La mayoría de las personas que aperturan un negocio comercial desconocen del mercado al que van dirigidos y sólo se guían por su deseo de prosperar.
  - No hay modelo de negocio.
  - No hay conocimiento financiero básico (costos, presupuestos, inventarios, etc.)



## Persona (19 a 25 años)

- 1. ¿Qué dice?
  - Quiere un negocio para no trabajar para alguien más.
- 2. ¿Qué piensa?
  - Que para abrir un negocio sólo se necesitan ganas y que puede ponerlo donde sea, generalmente busca la informalidad o ideas de bajo presupuesto en áreas que conoce o que ve que le funcionan a otros.
- 3. ¿Qué hace?
  - Estudia o dejó de estudiar para dedicarse a su negocio de tiempo completo.
- 4. ¿Qué siente?
  - Que debe demostrarles a los demás que puede lograrlo

### Persona (26 a 35 años)

- 5. ¿Qué dice?
  - Que está cansado de trabajar para otros y que con base en su experiencia es posible abrir un negocio de lo que ya conoce.
- 6. ¿Qué piensa?

- Confía en sus habilidades y está seguro de poder replicar un negocio que conoce o incursionar en nuevas oportunidades.

### 7. ¿Qué hace?

- Trabaja para un tercero.
- Está desempleado.

#### 8. ¿Qué siente?

- Que puede lograrlo con la experiencia y conocimiento que cuenta.
- Que abrir un negocio es la única forma de salir adelante

# Persona (36 años en adelante), que no han tenido negocio

## 9. ¿Qué dice?

- Que es momento de abrir su propio negocio.

## 10. ¿Qué piensa?

- Que conoce muy bien el negocio que quiere, tiene contactos, posibles clientes y buena relación con proveedores.
- Que es momento de mostrar su madurez y capacidad.

#### 11. ¿Qué hace?

- Trabaja en una empresa
- Está desempleado
- Está jubilado o próximo a jubilarse

#### 12. ¿Qué siente?

- Que es un buen momento para emprender
- Que necesita crear un negocio para salir adelante debido a que las empresas ya no le dan oportunidad de trabajo.
- Que es una forma de mantenerse ocupado

#### DataSets

- ColSocioDemo2010amg.xls Sociodemográfico por Colonia en Jalisco.
  https://datos.jalisco.gob.mx/dataset/informacion-sociodemografica-por-colonia-area-metropolitana-de-guadalajara-jalisco/resourc-0
- DataSet\_IIEG.xls Sociodemográfico Jalisco https://iieg.gob.mx/ns/?page\_id=4244
- https://www.inegi.org.mx/app/descarga/?ti=6