 <p>Campus Aguascalientes</p>	<b>Facultad de Ingeniería</b>	<b>PRIMER PARCIAL</b>
	Área: Empresariales	Fecha: marzo 2023
	Materia: Dirección de Empresas	Ciclo: 1232
	Profesora: Juan Pablo Becerra Calderón	Calificación
	Carrera: Ingeniería en Inteligencia Artificial	
	Alumno: Sara Carolina Gómez Delgado	

## I. Instrucción

De tu experiencia comercial de venta en línea, contesta las siguientes preguntas:

- Realiza un **Business Model Canvas** o tu Modelo de Negocio en un lienzo, detallando bien la propuesta de valor de tu negocio, los segmentos o clientes a los que tu producto o servicio les puedes dirigir y las otras 7 secciones.

<b>Aliados Clave</b>  -Fábrica de Dulces Laguense	<b>Actividades Clave</b>  -Venta de dulces de leche laguenses y rollos de guayaba de Michoacán	<b>Propuesta de valor</b>  -Accesibilidad -Buen precio -Ahorro de tiempo y dinero	<b>Relación con los clientes</b>  -Responsabilidad (nunca le va a hacer falta su pedido) -Amabilidad (siempre se le va a tratar con respeto)	<b>Segmentación de consumidores</b>  -Estudiantes de la UP -Trabajadores del IEE
	<b>Recursos Clave</b>  -Marketing -Tienda virtual (pedidos en línea) -Inventario constante		<b>Canales de Distribución</b>  -Redes Sociales (instagram y whatsapp) -Contacto con amigos	

Estructura de costos					Fuente de ingresos				
-Costos de producción					-Venta de dulces de leche en sus diferentes presentaciones. (si me compraran sólo uno de cada uno mensualmente serían \$394) -Pagos en efectivo y transferencia (si son sobre pedido usualmente pagan con transferencia, cuando es compra inmediata, efectivo)				
	Cant	Costo	Venta	Ganancia					
Estuche Redondo	1	80	85	5					
Largo surtido chocolate	2	60	80	20					
Rollo Guayaba	0	0	0	0					
Mini 10 (+1largo) choco	3	54	66	12					
Mini 10(+1largo)	2	36	44	8					
Surtido 24 pzas	0	0	0	0					
Bolitas nuez 9 pzas	2	120	130	10					
Palitos rayados	3	120	135	15					

**2. ¿Cómo es el mercado en el que compites? ¿Quiénes son los líderes en esa industria? ¿Cómo te diferencias de sus productos o servicios?**

El mercado con el que compito es la propia fábrica de dulces y otras tiendas de dulces en general. La diferencia de mi servicio es que acepto transferencias como método de pago. Además, les muestro un catálogo de dulces (con imágenes y no sólo la descripción). Además de ventas sobre pedido, vendo dulces individuales a un costo más barato. Ofrezco descuentos a partir de \$300 pesos en dulces.

**3. ¿Hiciste alguna investigación de mercado? ¿Qué fuentes consultaste?**

Sí, en el trabajo y con mis amigos cercanos les pregunté si realmente comprarían dulces de leche si comenzara ese negocio. Un 95% respondió que sí. Además de preguntar cuánto estarían dispuestos a pagar, esto sólo lo pregunté a 3 personas físicamente (Entrevista) También investigué estrategias de venta para mejorar como vendedora y descubrí el método “Sandler”. Este método se basa en la empatía mostrando, además del producto, por qué es mejor tu servicio al de los demás (ahorro de tiempo, reducción de costos, etc.). En mi caso, fue el ahorro de tiempo y costos en tener que viajar a Michoacán o Lagos para ir por un paquete de dulces que te cuesta entre \$22-\$85, cuando el viaje quizá te sale en \$300 o más.

**4. ¿Qué tipo de motivación mueve a tus clientes a comprar tu producto o servicio? ¿qué compra el que compra?**

Compran dulces de leche *laguenses* y rollos de guayaba de *Michoacán*. Al escuchar esto, estando en Aguascalientes, la gente prefiere comprarme a mí en lugar de ir a Lagos de Moreno o Michoacán siendo su motivación la distancia y tiempo que toma ir ellos mismos por los dulces.

El cliente compra calidad, ya que los productos son elaborados con total higiene y con sabores muy ricos. De hecho, esta fábrica es la que más vende dulces de leche en Lagos y es la distribuidora principal a otras tiendas de dulces laguenses.

**5. ¿Qué estrategia seguiste para vender tu producto o servicio? ¿Cómo te fue? (vendiste, recibiste pedidos, etc.)**


Mi estrategia fue hablar con el dueño de la fábrica para negociar un descuento en caso de compras mayores. Para iniciar, compré sólo un tipo de dulce por cada uno para ver si se vendían, cuáles se vendían más ofreciendo que si ya no había en stock podría conseguirles más. Esto último ayudó mucho a recibir más

pedidos y descubrí cuáles son los dulces que se venden más, por lo que este fin que vaya a Lagos, compraré más de ese tipo específico y menos de los que no se vendieron mucho. Además de esto, compartí por mensaje a amigos y conocidos específicos, de esta manera el cliente se siente que lo estoy tomando en cuenta específicamente a él y no que es uno más viendo la publicidad.

Me fue bien, me sorprendió de hecho la cantidad de pedidos en poco tiempo. Conseguí un descuento del 10% por compras pequeñas a la fábrica con la posibilidad de obtener un descuento más alto después de compras mayores a \$3,000 MXN.

Registré cada venta, revisando la ganancia, cuidando el stock y la posibilidad de conseguir más dulces del tipo que buscaba el cliente.

	Cant	Costo	Venta	Ganancia	
Estuche Redondo	1	80	85	5	
Largo surtido chocolate	2	60	80	20	
Rollo Guayaba	0	0	0	0	
Mini 10 (+1largo) choco	3	54	66	12	
Mini 10(+1largo)	2	36	44	8	
Surtido 24 pzas	0	0	0	0	
Bolitas nuez 9 pzas	2	120	130	10	
Palitos rayados	3	120	135	15	
		470	540	70	



Encargos	status	cliente	precio		Totales	Actuales	Faltantes	
Bolitas de nuez		Gama	130		Estuche Redondo	1	1	0
Mini 10 pzas CHOCO		Freud	44		Largo surtido chocolate	2	1	-1
Largo surtido chocolate		Lalito	80		Rollo Guayaba	0	1	1
Mini 10 pzas ROSITAS		Paty	44		Mini 10 (+1largo) choco	3	1	-2
Mini 10 pzas ROSITAS		Fer	22		Mini 10(+1largo) rosas	2	1	-1
Largo surtido chocolate		JP	40		Surtido 24 pzas	0	1	1
Estuche Redondo		Jassai	85		Bolitas nuez 9 pzas	2	1	-1
Palitos rayados		Jassai	45		Palitos rayados	3	1	-2
Mini 10 pzas CHOCO		Cristi	22					
Bolitas de nuez		Alex IEE	65					
Mini 10 pzas CHOCO		Luis	22					
Palitos rayados		Minchaca	45					

Los colores rojos (negativos) de “Faltantes”, muestran cuántos paquetes más hay que comprar, los naranjas (positivos) son los que aún no se venden y los que no tienen color son porque no hace falta surtir otra vez. Esa tabla tiene una función condicional para que solita detecte cuántos faltan y está relacionada con la tabla de ganancias para no tener que estar moviendo los datos manualmente.

## 6. Después de la experiencia, ¿qué tipo de decisiones comerciales tomarías distintas para mejorar tus resultados?

Para mejorar los resultados, me gustaría sentarme a analizar qué dulces fueron los que se me vendieron más. Hubo una sugerencia entre algunos de mis compañeros de trabajo que decía que si también vendo dulces con chilito. Y justamente hay un par de dulces en esta misma fábrica de este tipo, podría traer un par de dulces de esos para ver si la venta incrementa.

Me gustaría hacer una encuesta más adelante a los clientes para preguntar qué otros dulces les gustaría tener y ver la posibilidad de conseguirse los.

## 7. Si fue tu primera experiencia vendiendo, comparte cómo fue. Si ya habías vendido, comparte qué hiciste mejor con la estrategia que planteaste.

Algo que me pasó cuando recién empecé a vender dibujos a lápiz, fue no segmentar a los clientes que buscaba, si no, vender muy en general mi producto. Ahora lo que hice, fue pensar primero en quién me puede comprar y ponerme en el lugar del cliente: *¿realmente compraría el producto si fuera yo el cliente?* Y me encontré con que yo, siendo foránea, batallo para retirar dinero porque no hay banco cerca de la universidad. Y justamente tengo amigos cercanos que son

foráneos. También pensé en mis compañeros de trabajo, en donde trabajamos no hay más que maquinitas de papas y galletas. Y Uber Eats no llega al área. Entonces, se me ocurrió que a veces la gente durante su trabajo necesita algo dulce para mantenerse activo. Entonces pregunté si comprarían, dijeron que sí. Llevé catálogo con precios e imagen y se vendieron.

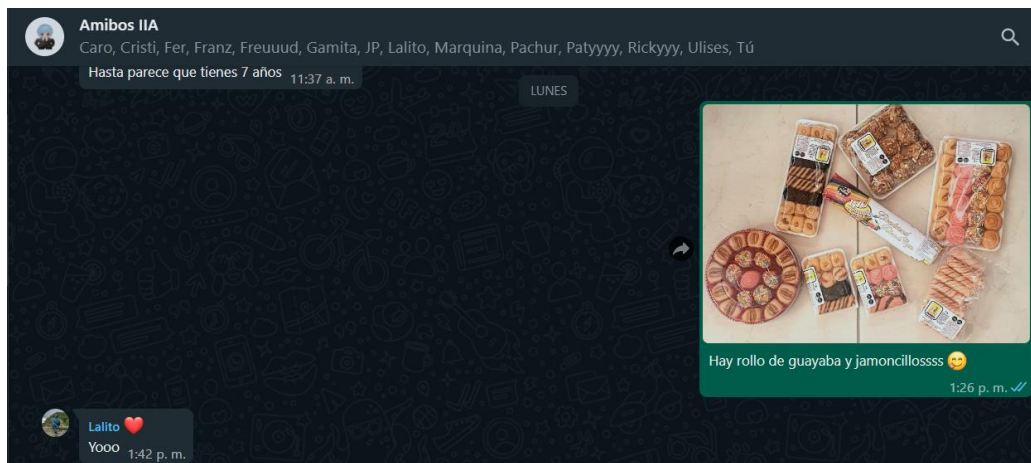
## Recomendaciones:

- ✓ Debes copiar todas las fuentes que consultaste (ligas de internet). Consulta su página web, redes sociales, comentarios y opiniones, noticias, etc.
- ✓ Responde con seguridad y alto nivel de compromiso.
- ✓ Relaciona los conceptos vistos en clases.
- ✓ Cuida la ortografía y signos de puntuación.
- ✓ Se califica el análisis, el pensamiento estratégico y la toma de decisiones.
- ✓ Contestar en este archivo de Word, convertirlo a PDF y mandarlo a jbecerra@up.edu.mx

## Fuentes:

- <https://mentorday.es/wiktips/canales-de-comunicacion/>
- <https://www.conavalsi.com/blog/como-aumentar-las-ventas-10-claves-de-exito>
- <https://www.docusign.mx/blog/tecnicas-de-ventas>


## Evidencias de Ventas:



Amibos IIA

Caro, Cristi, Fer, Franz, Freuuud, Gamita, JP, Lalito, Marquina, Pachur, Patyyyy, Rickyyy, Ulises, Tú

LUNES



ahí están con precios 1:52 p. m. ✓

Lalito

Yo uno de 40, plos 2:43 p. m.

Vaaaaa

2:45 p. m. ✓

Apartadoooo

2:45 p. m. ✓

Alguien más quiere? 🐶

2:45 p. m. ✓

Fer Zavala

Yo uno de 22 3:15 p. m.

Vaa!!

3:17 p. m. ✓

Amibos IIA

Caro, Cristi, Fer, Franz, Freuuud, Gamita, JP, Lalito, Marquina, Pachur, Patyyyy, Rickyyy, Ulises, Tú

LUNES

Vaa!!

3:17 p. m. ✓

De cuál?

3:17 p. m. ✓

hay de dos tipos

3:18 p. m. ✓

JP IA


Tú

Alguien más quiere? 🐶

Yo quiero uno de \$40 3:19 p. m.

Va!

3:19 p. m. ✓



3:19 p. m. ✓

Amibos IIA

Caro, Cristi, Fer, Franz, Freuuud, Gamita, JP, Lalito, Marquina, Pachur, Patyyyy, Rickyyy, Ulises, Tú

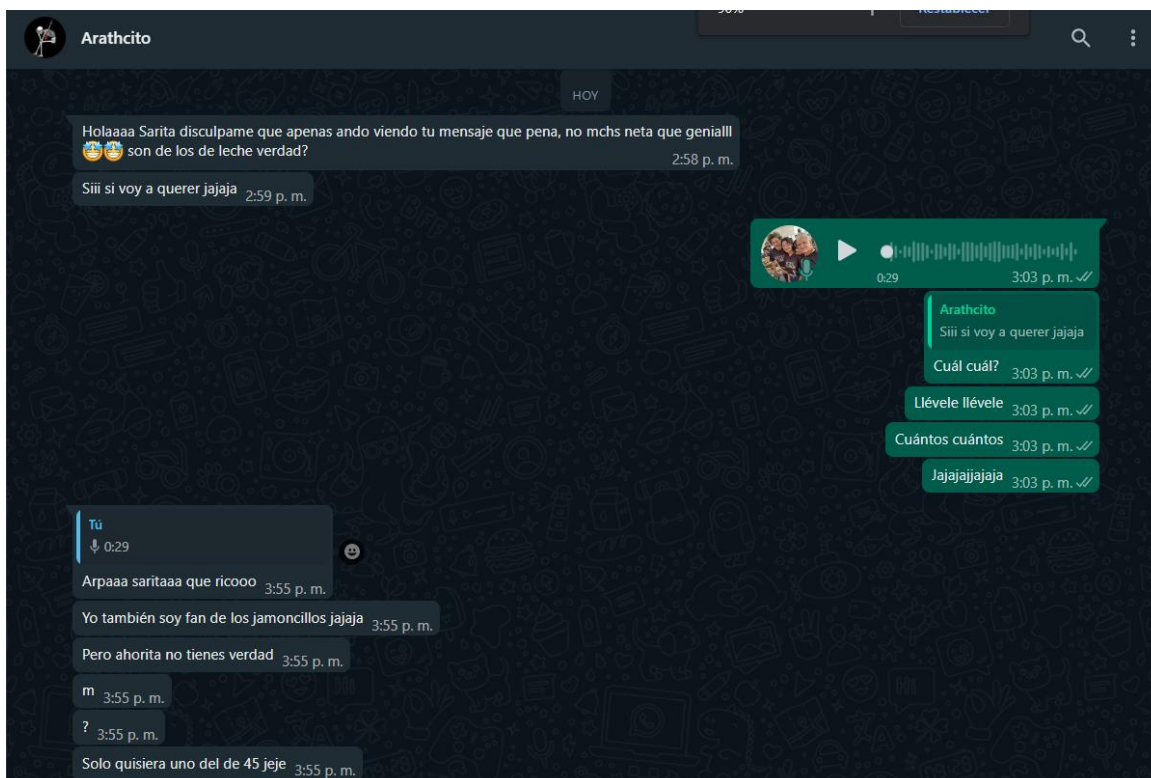
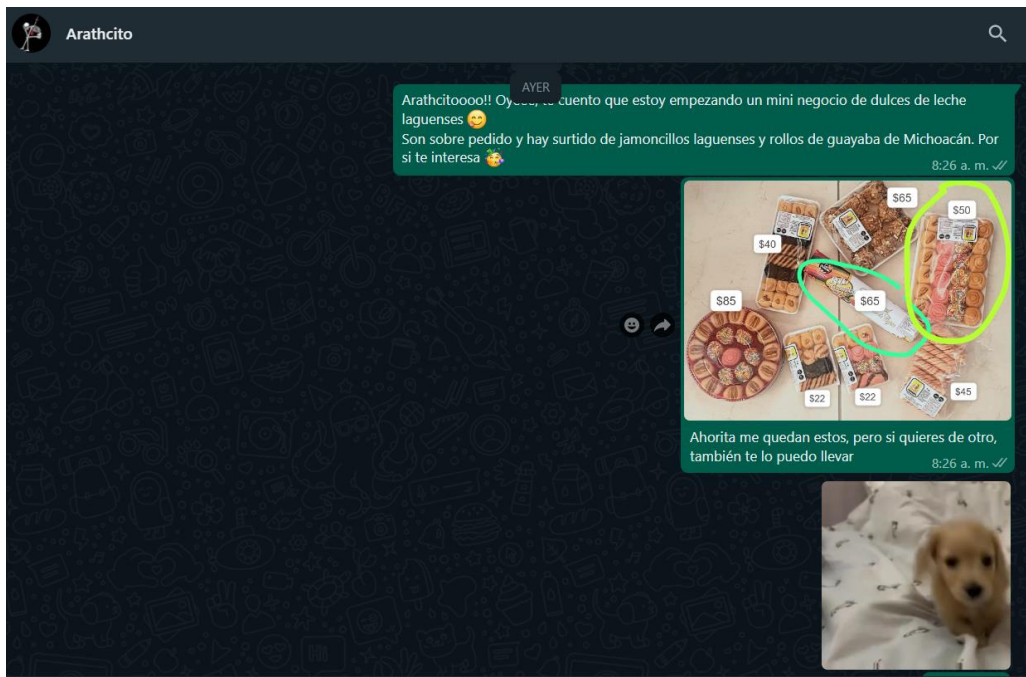
Cristi IA

Yo te pido uno de 22 del de la izquierda x fas 3:29 p. m.

Listooo, anotada!! 📝

3:29 p. m. ✓






Néstor IEE

LUNES

Néstor! Voy a estar vendiendo dulces de leche la siguiente semana! 2:07 p. m. ✓✓



2:07 p. m. ✓✓

Por si gustas 🤔 2:07 p. m. ✓✓


Alex IEE

9:46 a. m. ✓✓

9:46 a. m. ✓✓

9:53 a. m. ✓✓

LUNES



2:42 p. m. ✓✓

Tú


Foto

Excelente gracias 2:51 p. m.

Chuy Carachure IEE

LUNES

LUNES




4:16 p. m. ✓✓

Gracias Sara! 4:16 p. m.

A ti Chuy 🤔 4:19 p. m. ✓✓

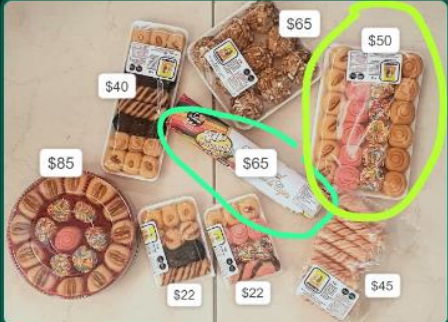




Luisito🎸

Luisito!! Oyeee, te cuento que estoy empezando un mini negocio de dulces de leche laguenses. Son sobre pedido AYER rtido de jamoncillos laguenses y rollos de guayab de Michoacán. Por si te interesa 🍪


8:22 a. m. ✓




Ahorita me quedan estos, pero si quieres de otro, también te lo puedo llevar

8:23 a. m. ✓


Pidió dulces de 10 pzas de chocolate

0:17 8:31 a. m. 

Va!! 8:32 a. m. ✓

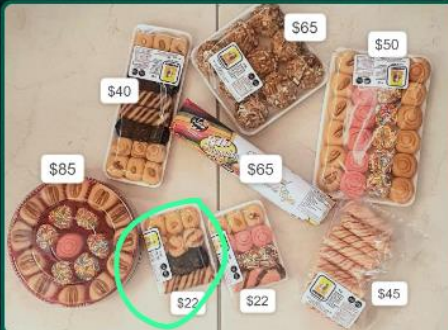


Luisito🎸

0:17 8:31 a. m. 

AYER

Va!! 8:32 a. m. ✓



Este?

8:32 a. m. ✓

So 8:37 a. m.

Si 8:37 a. m.

va que va, apartadooooo 8:40 a. m. ✓

te los llevo en el ensayo 8:40 a. m. ✓





Hector Minchaca 🍌



HOY



Ahorita me quedan estos, pero si quieres de otro, también te lo puedo llevar

11:41 a. m. ✓✓

Voy a estar cerrando pedidos los viernes a las 10 am y hago las entregas en la uni (ya sea en ensayos de Luis Mi o entre semana jajaja)

11:42 a. m. ✓✓

Arre 11:43 a. m.

Luchas htacias 11:43 a. m.



11:44 a. m.

Que son los maranja ? 11:44 a. m.

son jamoncillos hechos palito :D

11:44 a. m. ✓✓

Arre 11:45 a. m.

Te encargo unos de esos porfa 11:45 a. m.



Jassai



LUNES



por si te late alguno :D

2:54 p. m. ✓



ahorita ya se me vendieron estos, pero igual te puedo conseguir más :D

2:54 p. m. ✓

Tú

oye, estoy intentando abrir negocio de venta de dulces de leche laguenses jajajajajaja

Ay que padreee jaja

3:21 p. m.

Tú

apenas estoy viendo si funciona jajaja

Vas a ver que si jaja

3:21 p. m.

Tú

📷 ahorita ya se me vendieron estos, pero igual te puedo conseguir más :D



Uy a mi papá le encantan jaja

3:21 p. m.

Tú

📷 ahorita ya se me vendieron estos, pero igual te puedo conseguir más :D



Quiero el de 85 y 45 porfa jaja

3:22 p. m.