FORMATO ÚNICO DE PLAN DE NEGOCIOS

Agencia Pública de Empleo

Emprendedor: MARIA CONSUELO SANCHEZ RAMIREZ
No. documento identidad: 49685226

DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Nombre de la Iniciativa de Negocio: TIENDA DOÑA CONSUELA
Sector Económico (según código CIIU): 4719 Comercio al por menor en establecimientos no especializados, con surtido compuesto principalmente por productos diferentes de alimentos (víveres en general), bebidas (alcohólicas y no alcohólicas) y tabaco.
Tipo de iniciativa: Individual __X_ Familiar___Asociativa
Tiempo real de funcionamiento: 4 años.
Cantidad de empleados: No aplica
Dirección de la UP: Inmaculada fase 1 apartamento 1020
Teléfono fijo o celular: 3157244701
Correo electrónico: No aplica
Redes sociales o página web (si aplica): No tiene redes sociales.
Pertenece a un grupo étnico: Afro____Indígena____Raizal____Ninguno _X__Otro ____
El tipo de vivienda es: Propia_____Familiar_____Arrendada_____X_
Estrato socioeconómico: 1_X_2 __ 3___4___5___6 ___

Nombre del Dinamizador: Deisy Katerine Gutiérrez Rodríguez
Regional: Santander

Describa el Estado Actual del Proyecto

Descripción del producto o servicio (En términos generales)	Tienda Doña Consuela ofrece productos de uso diario como alimentos, artículos de limpieza, bebidas alcohólicas, y otros artículos que puedan satisfacer las necesidades del cliente.
Administrativo – Estratégico	La emprendedora hace el proceso de compra de materia prima, después ella se encarga de surtir la unidad productiva y las ventas.
Comercial	Durante 4 años de voz a voz se ha dado a conocer Tienda Doña Consuela,

	ofreciendo siempre productos de excelente calidad con precios económicos.
Operativo	La emprendedora hace inventarios diarios, siempre lleva las notas de las ventas diarias y de los productos que debe surtir, para después adquirirlos para que el cliente pueda hacer todas las compras en la Unidad Productiva.
Financiero	Tienda Doña Consuela vende todos sus productos a precios justos, siendo económicos para los clientes y rentables para ella, siempre preocupándose la emprendedora en dar el precio más adecuado al producto.

INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

Historia de la Iniciativa de negocio

"La historia de Tienda Doña Consuela inicia cuando estaba buscando una forma la cuál logrará sostenerme ya que debido al desplazamiento forzado tuve muchos problemas economicos, de esa forma, surge la idea de crear mi propio negocio. Gracias a muchos sacrificios conseguí tener mi propio negocio, el cuál es una tienda que llevo trabajando desde hace 4 años, donde puedo vender mis productos de excelente calidad con precios justos y rentables tanto para mí como para todos mis clientes y así, ayudar a las otras personas a comprar producos economicos y de óptima calidad, recibiendo una agradable atención al cliente"

Planeación Estratégica

Objetivo General	El objetivo de la Tienda Doña Consuela es que sus clientes puedan comprar todos los víveres y artículos que necesiten en un solo lugar, que sean productos de calidad y que se ajusten al presupuesto del sector.
Objetivos específicos	• Tener toda clase de productos • Generar empleo • Mejorar mis finanzas • Tener los mejores precios del sector • Crear un ambiente agradable para que el cliente se sienta a gusto en el establecimiento.
Misión	La misión de la Tienda Doña Consuela es ofrecer a todos nuestros clientes un excelente servicio y todos los productos de la canasta familiar y otros artículos.
Visión	En el 2027 convertirse en la mejor tienda y fuente de soda del sector, brindando los mejores precios de la zona.

Perfil del Emprendedor

“Siempre he sido una mujer trabajadora, responsable y perseverante, siempre trato de buscar una solución a cada problema que tengo y doy lo mejor de mí. Estoy muy comprometida a mi trabajo y siempre disfruto atendiendo y brindando todos los servicios de Tienda Doña Consuela a mis clientes.”

Equipo de trabajo

Por el memtno la emprendedora no cuenta con empleados.

Describa los principales requerimientos que debe cumplir la actividad de negocio en su operación.

Técnicos	Adquirir los productos necesarios para que los clientes se puedan abastecer en víveres.
Laborales	Los trabajadores y ellos estar asegurados a seguridad social, pension y arl.
Empresariales	Registrarse en la cámara de comercio.

¿Qué riesgos enfrentará en su funcionamiento?

Criterio	Riesgo	Estrategia de mitigación
Comercial	Contar con pocos articulos disponibles en la tienda.	Surtir de manera que se pueda contar con variedad en mercancía.
Financiero	No tener recursos para surtir.	Ahorrar un porcentaje mensual, el emprendedor es positivo que el municipio pueda darle una ayuda en el refuerzo de la unidad productiva que ella saco adelante con recursos propios y préstamos.
Técnico	No contar con alianzas de proveedores estrategicos en viveres.	Buscar alianzas con proveedores que vendan las marcas más utilizadas en el mercado y con mejores precios.
Talento humano	Largas Jornadas laborales.	Tener más personal, para que no existan extensas jornadas laborales.
Normatividad legal	Cumplir con los rquisitos legales para el funcionamiento de la unidad productiva.	Asesoria Legal.
Otro, ¿cuál?	No aplica	

INFORMACIÓN DE MERCADO

¿Quíen es el cliente?

Perfil	Cualquier persona que quiera comprar productos para el hogar o víveres.
Localización	Inmaculada fase 1 apartamento 1020.
Justificación	Tienda Doña Consuela busca tener todos los productos de la canasta familiar y bebidas de todo tipo, para que todos los clientes puedan encontrar lo que necesiten.

¿Cuál es la solución que ofrece con su producto o servicio?

Estrategia de distribución	Pueden comprar los productos de Tienda Doña Consuela en el punto de venta o pedirlos a domicilio.
Tendencia del mercado	Tienda Doña Consuela es conocida por ofrecer variedades de productos de la canasta familiar y otros artículos de excelente calidad a precios justos y brindando siempre buena atención al cliente para generar un ambiente agradable.
Detalle la innovación o componente diferenciador *Detalle las características que lo hacen diferente a la competencia*	
Concepto del negocio	Tienda Doña Consuela busca tener todos los productos de la canasta familiar y bebidas de todo tipo.
Justificación de la innovación	La innovacion de la Tienda Doña Consuela es tener un negocio donde las personas puedan ir a comprar lo que buscan con precios que se ajustan a su bolsillo y puedan confiar en que la calidad de los productos que se ofrecen es excelente.
Procesos	El procedimiento que realiza todos los días Tienda Doña Consuela es hacer inventario, contactar proveedores, solicitar el producto, almacenarlo y venderlo.

¿Cúal es su competencia directa e indirecta de la unidad productiva?

Criterio de análisis	Comptencia 1 Tienda doña Amparo	Competencia 2 Tienda Ahorro +	Competencia 3 Don Lucho
Atributos del producto o servicio	Tiene muchos años con la unidad productiva así que tiene varia clientela	Vende frutas y verduras de gran variedad	Es todo el primer piso de una casa
Precios	Mas bajos	iguales	Mas bajos
Localización	En el sector	En el sector	En el sector
Logística de distribución	Punto de venta	Punto de venta y domicilio	Punto de venta y domicilio
Promoción y difusión	Voz a voz y tiene aviso publicitario con luces	Voz a voz	Voz a voz, promociones con proveedores.
Otros, ¿cuál? _____			

Realice breve análisis a manera de resumen sobre el cuadro anterior Vs. El modelo de negocio propuesto en el presente documento.

Estrategia para la promoción y difusión de su marca y productos o servicios

Actividad	¿Qué recursos necesita?	¿Cuándo se ejecuta?	¿Qué costo tiene?
Que se pueda pagar con cualquier medio de pago	Datafono	Cuando existan los recursos	50.000
Redes sociales	Ingeniero de sistemas y diseñador gráfico.	Cuando existan los recursos	30.000
Volantes	Diseñador gráfico y litografia	Cuando existan los recursos.	90.000

Relacionamiento logístico para el aprovisionamiento

Nombre del proveedor	**Nombre de la materia prima o insumo que le compra**	**Unidad de medida**	**Precio máximo y mínimo**	**Condiciones comerciales en la negociación**
Freskaleche	Leche, queso, arequipe, mantequilla, crema de leche, suero costeño, queso crema, avena, yogurt, kumis, tampico, agua.	variados	Variado	Efectivo
Postobon	Gaseosas, agua, gatoreade, Mr teat, jugos; Hit, tutti frutti, bebidas de nueva generacion, salsas, aderezos, frutos secos, sazonadoras, snack, mermeladas, cerveza.	Variados	Variado	Efectivo
Kikes	Huevos, pollo.	Variados	Variado	Efectivo

Ramo	Chocorramo, gala, choco brownie, galletas, tostacos.	Variados	Variado	Efectivo
Diana	Arroz, aceite, Granos, harina, bebidas.	Variados	Variado	Efectivo
Nescafe	Café en diferentes proporciones.	Variados	Variado	Efectivo
Quesada	Chocolate en diferentes medidas.	Variados	Variado	Efectivo
Grupo Familia	Papel higienico, pañitos, toallas de mano, servilletas, eliminador de olores, gel antibacterial, pañales, toallas higienicas, tampones, jabon intimo, protectores diarios, pañal tena adulto, Pañitos petys para mascotas, agua micelar, ruedas desmaquilladoras.	Variados	Variado	Efectivo
Centro abastos	Frutas y verduras	variados	Variado	Efectivo
Palmolive	Colgate, crema de dientes, cepillos, hilo, enjuague bucal, champu, cremas para peinar, jabones, , biberones, geles, desodorantes, talcos, colonias, acondicionador, cremas corporales, axion, fabuloso, suavitel, vel rosita, ajax, magitel, alimentos de mascotas.	Variados	Variado	Efectivo

INFORMACIÓN TÉCNICA - OPERATIVA

Describa el producto o servicio que ofrece al mercado

Ítem	Descripción
Producto específico	Víveres, productos de la canasta familiar y bebidas.
Nombre comercial	Tienda Doña Consuela
Unidad de medida	Unidad
Recomendaciones de consumo, uso, almacenamiento	Los productos alimenticios como lácteos, pollos, salchichas, y otros deben refrigerarse. Productos de aseo y otros mantener en un lugar fresco.
Composición	Productos de la canasta familiar y bebidas.
Otros	No aplica.

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

¿Cuál es el proceso para seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Bien o servicio			
Actividad del proceso	Tiempo estimado en este proceso	Requerimiento en maquinaria y equipos	Responsables
Actividad 1 Hacer Inventario	1 hora	Papel y lápiz	Emprendedor
Actividad 2 Compra a proveedores	1 hora	No aplica	Emprendedor
Actividad 3 Almacenar en los mostradores de la Unidad productiva	2 horas a 3 horas	Vitrinas, Estantes.	Emprendedor
Actividad 4 Vender	15 min o dependiendo de la cantidad	No aplica	Emprendedor

¿Cuál es la capacidad instalada que puede tener el proyecto?

Producto o Servicio	Cantidad	Frecuencia
Leche, queso, arequipe,	variado	semanal

mantequilla, crema de leche, suero costeño, queso crema, avena, yogurt, kumis, tampico, agua.		
Gaseosas, agua, gatoreade, Mr teat, jugos; Hit, tutti frutti, bebidas de nueva generacion, salsas, aderezos, frutos secos, sazonadoras, snack, mermeladas, cerveza.	Variado	Semanal
Huevos, pollo.	Variado	Semanal
Chocorramo, gala, choco brownie, galletas, tostacos.	Variado	Semanal
Arroz, aceite, Granos, harina, bebidas.	Variado	Semanal
Café, chocolate.	Variado	Semanal
Papel higienico, pañitos, toallas de mano, servilletas, eliminador de olores, gel antibacterial, pañales, toallas higienicas, tampones, jabon intimo, protectores diarios, pañal tena adulto, Pañitos petys para mascotas, agua micelar, ruedas desmaquilladoras.	Variado	Semanal
Frutas y verduras.	Variado	Semanal
Colgate, crema de dientes, cepillos, hilo, enjuague bucal, champú, cremas para peinar, jabones, , biberones, geles, desodorantes, talcos, colonias, acondicionador, cremas corporales, axion, fabuloso, suavitel, vel rosita, ajax, magitel, alimentos de mascotas.	Variado	Semanal

¿Cuáles son las necesidades y requerimientos para el funcionamiento de la UP?

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos (Características, capacidad producción, vida útil)
Infraestructura – Adecuaciones			$	
			$	
			$	

Maquinaria y Equipo	Estufa	1	$ 650.000	
	Nevera	1	$2.050.000	
			$	
Equipo de comunicación y computación			$	
			$	
			$	
Muebles y Enseres y otros	Mesa	1	$ 130.000	
	Sillas	4	$ 280.000	
			$	
Otros (incluido herramientas)	Materia Prima		$1.200.000	
			$	
			$	
			$	
Gastos pre-operativos			$	
			$	
			$	

INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

(Ver modelo financiero)

Estrategia de precio

¿Cuál es el precio del producto o servicio?	Todos los productos de la canasta familiar y bebidas
¿Cómo determinó el precio?	Determine el precio de cada uno de los productos que vendo teniendo en cuenta el precio de la materia prima, para así ofrecerlos economicos y obtener suficientes ingresos.
¿Utiliza precios promoción según temporada?	No

Detalle de la estructura de costos

Nombre del producto o servicio

Mencione los costos fijos de la UP	$6.000.000
Mencione los costos variables de la UP	