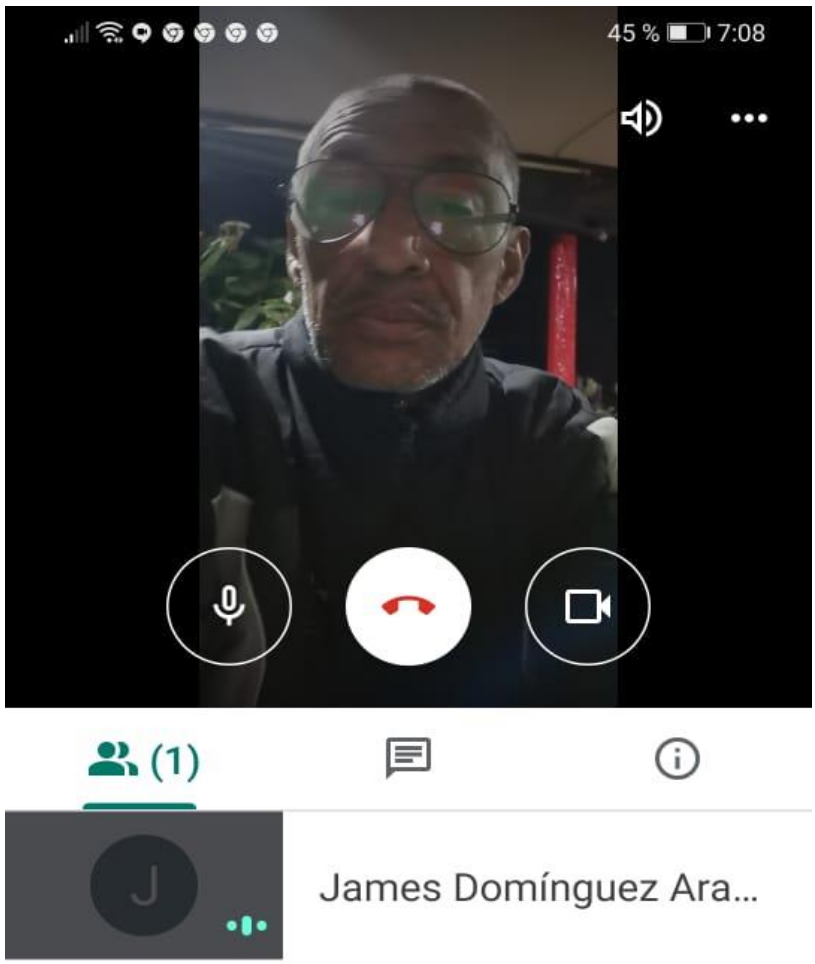
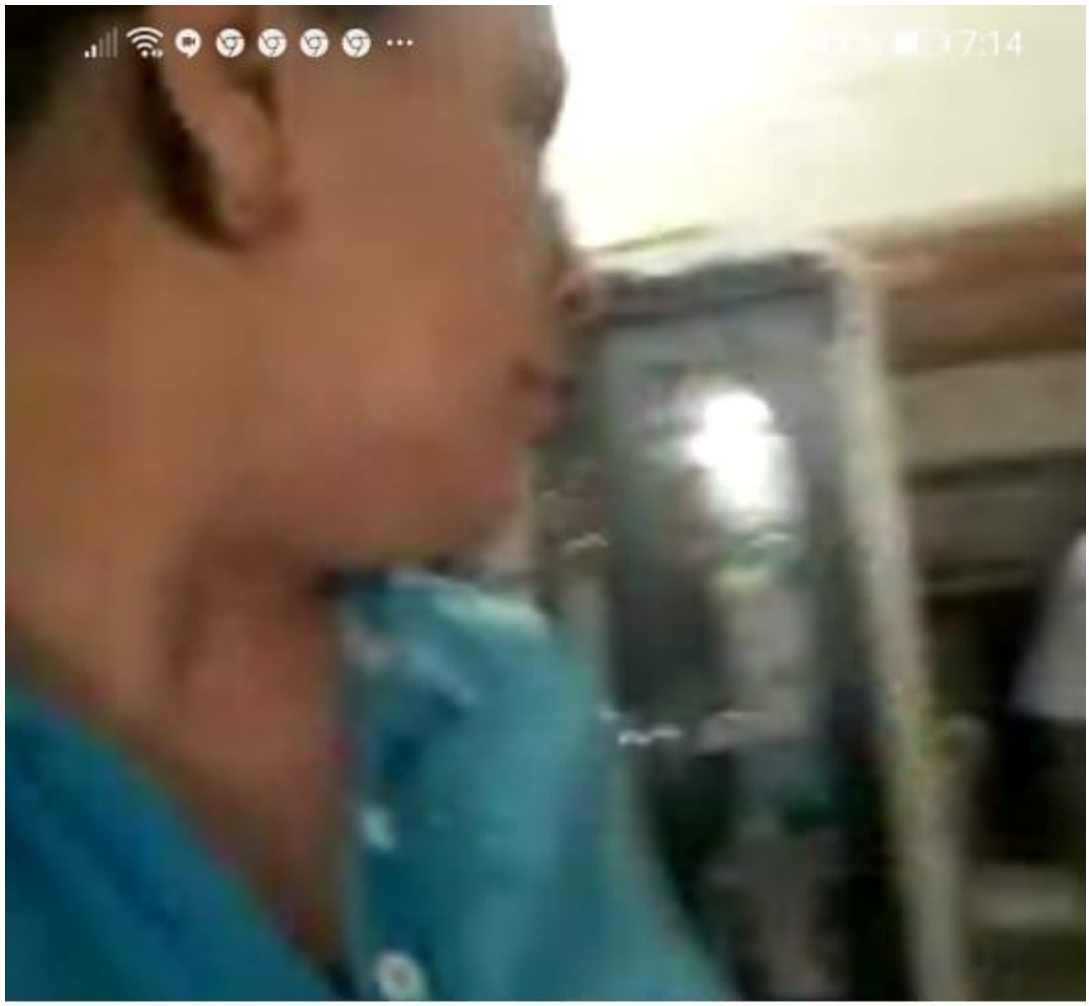
SEMANA 1 DEL 15 AL 18 DE SEPTIEMBRE

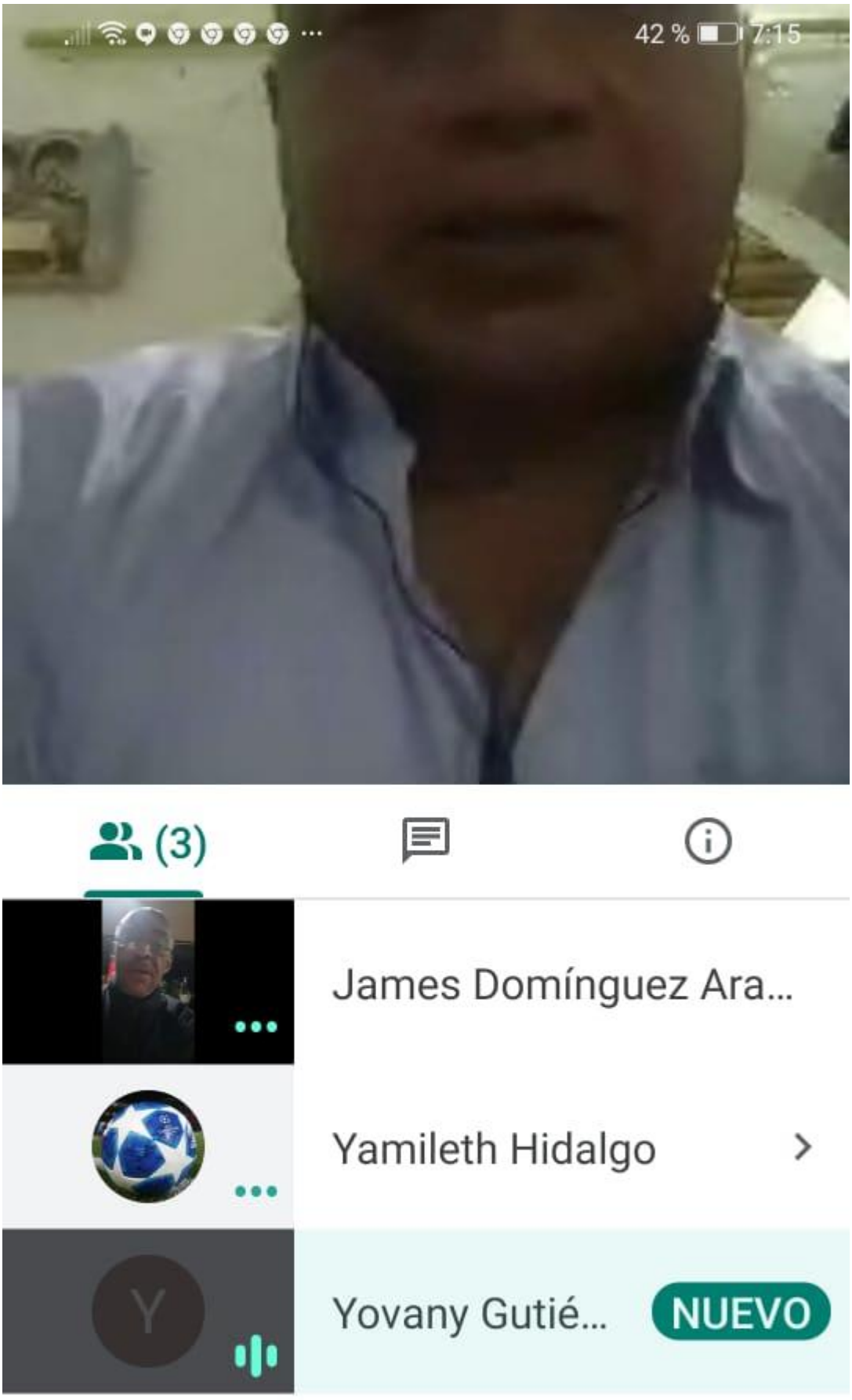




(2)

James Domínguez Ara...

Yamileth Hid... NUEVO


42 % 7:15
(3)
James Domínguez Ara...
Yamileth Hidalgo
Y
Yovany Gutié...
NUEVO

56 % 3:02

CamScanner 09-08-2020 15.02.41

3

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PARA INICIAR MI IDEA DE NEGOCIO

A continuación encontraras de manera desordenada un listado de 20 actividades que un emprendedor debe de realizar a la hora de ejecutar su idea de negocio. Debes de ordenar de manera cronológica estas actividades según tu criterio, cuál sería el primer paso que debes de realizar y así de esta manera lógica organizar las actividades hasta llegar a la **APERTURA DE TU NEGOCIO.**

_____ Ejecución de publicidad

_____ Búsqueda de fuentes de financiación

_____ Formalización de mi negocio

_____ Contratación de trabajadores

_____ Compra de insumos o materia primas

_____ Elaborar Presupuesto

_____ Adquirir local de funcionamiento

_____ Realizar listado de maquinaria, muebles, y equipos que necesito y plano de distribución

_____ Investigar mi competencia

_____ Identificar la ubicación de mi negocio y cotización

_____ Averiguación y cotización de documentos de formalización

_____ Búsqueda de proveedores para insumos o materia primas

_____ Capacitarme

_____ Adquirir financiación

_____ Realizar estrategias de funcionamiento (plan de mercadeo, plan de calidad)

_____ Convocatoria y entrevistas de trabajo

_____ Cotización de maquinaria mueble y equipos

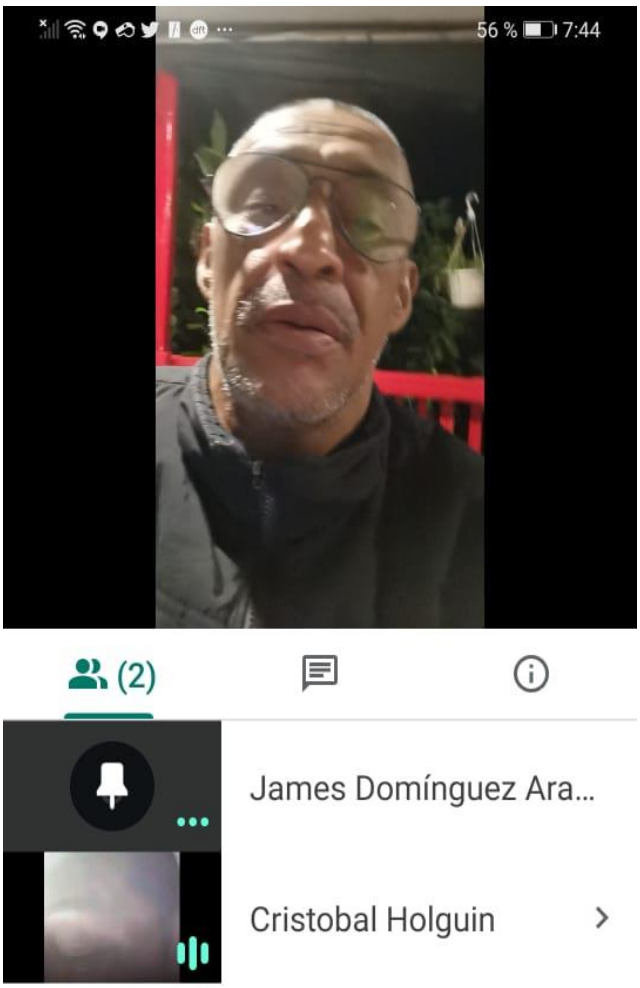
_____ Verificar si mi idea de negocio es factible (estudio de mercado)

_____ Compra de maquinaria y equipos

_____ **APERTURA DE MI NEGOCIO**

Guardar en mi cuenta

16 de septiembre



56 % 7:44
(2)
James Domínguez
Cristobal Holguin

MODELO DE DISEÑO DE PLANEACION ESTRATEGICA. *Comercializadora de productos rurales Bera-Ka.*

1. **Determinación de la misión.**

La comercializadora de productos rurales Bera-Ka, inicialmente se propone apoyar a los pequeños y medianos productores avícolas, en la comercialización del pollo de engorde campesino, garantizándole un peso justo y precio justo.

Con el propósito de colocar en la mesa de los consumidores un producto de óptima calidad, se requiere que el avicultor nos garantice que el pollo saldrá al mercado después de la séptima semana.

2. **Matriz DAFO.**

Debilidades:

- Mucha competencia en el municipio.
- Falta de maquinaria y equipo.

Amenazas:

- Negocios corruptos (venden más barato).

Fortalezas:

- Mi nicho de mercado. (Familia, amigos, miembros de las iglesias cristianas, conocidos de las escuelas y colegios)
- Disposición para aprender.
- Equipo humano.
- Experiencia en el negocio de engorde, proceso y comercialización del pollo.

Oportunidades:

- El tiempo de vivir en Guacarí.
- El trabajo que he desempeñado por años en la comunidad.
- Ser conocido por otros sectores del comercio.
- El producto que se ofrece, un pollo con alto contenido orgánico.

3. **Determinar Áreas de Resultados Claves.**

Nos proponemos iniciar con unas 12 familias, que consumen entre 2 a 5 libras de pollo por semana, cada semana incrementar el número de familias que consumen nuestros productos en un 10% mínimo, esto quiere decir que de 12 familias con las que iniciamos en la primera semana, en la segunda semana nos extenderemos a 14 familias, y así sucesivamente hasta lograr consolidar un mercado en el 10% de la población guacariceña.

4. **Elaboración de los objetivos.**

- Comenzar por convencer a nuestra familia de consumir nuestro producto.
- Visitar a cada una de las iglesias cristianas de Guacarí, para promocionar nuestro producto.
- Visitar a nuestros amigos y conocidos para promocionar nuestro producto.
- Una vez consolidemos un mercado en 300 familias, pensar en abrir un local.

5. **Definición de las estrategias.**

- Visitas personalizadas de mercadeo.
- Los contactos de watts aap.
- Estimular a los clientes por sus referidos.
- Publicidad en los barrios estratégicos del municipio, los que están distantes del comercio.

6. **Plan de acción.**

- De martes a viernes visitar una o dos familias en horas de la tarde, durante los primeros 4 meses.
- Gravar audios y videos publicitarios, hacer folletos y posters digitales y enviarlos a nuestros contactos por watts- aap.
- Hacer pendones o afiches y colocarlos en las casas de nuestras familias y amigos.

7. **Diseño organizativo.**

Mi realidad para iniciar es un emprendimiento familiar:

Gerente: Cristóbal de Jesús Holguín.

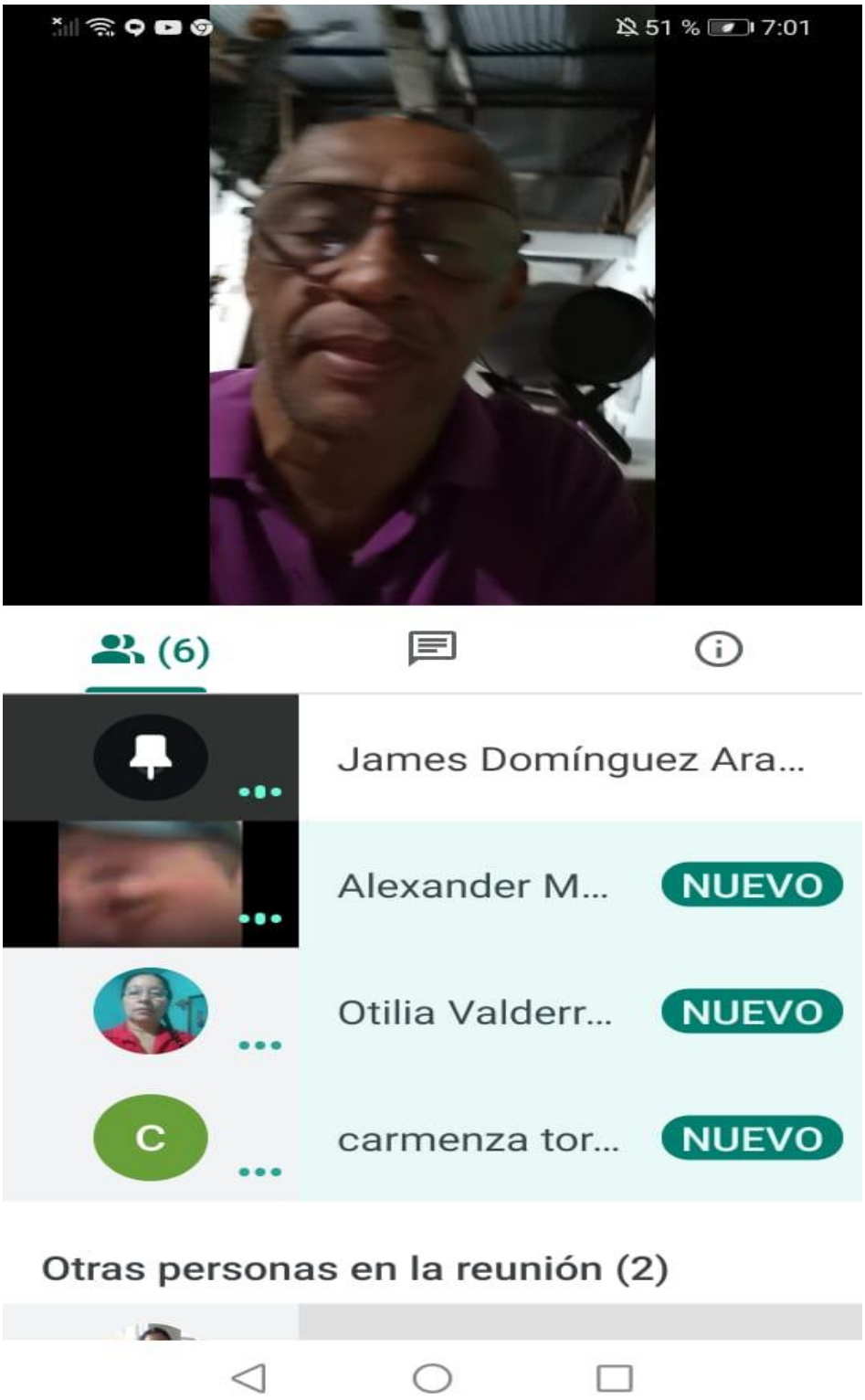
Colaboradores:

- Luz Maribel Baena (Esposa).
- Ana María Holguín (Hija).
- Andrés Felipe Holguín (Hijo)
- Familia Jossa (Amigos)
- Familia Holguín Tusarma (Parientes)

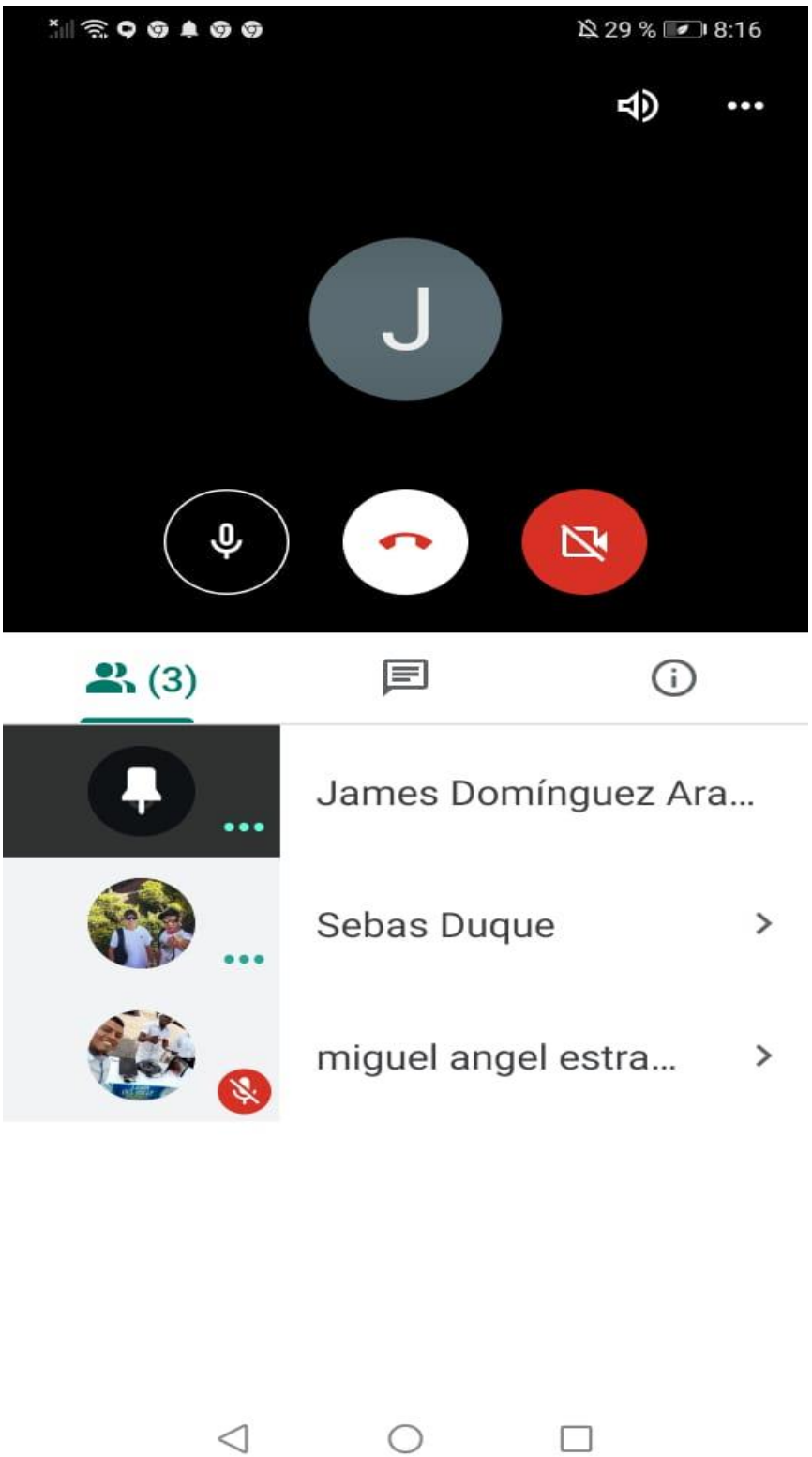
8. **Sistema de Control.**

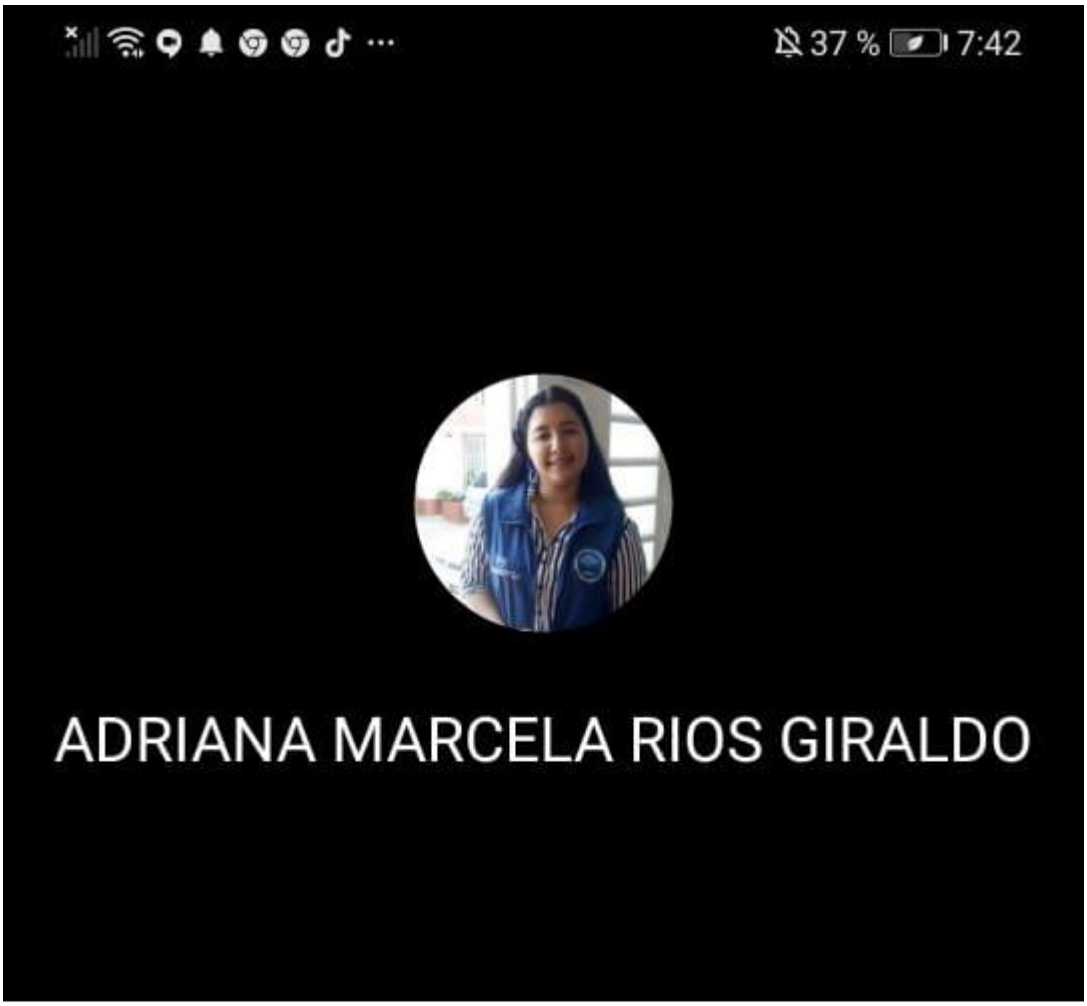
- Todos los lunes haremos una reunión familiar, para evaluar y hacer propuestas.

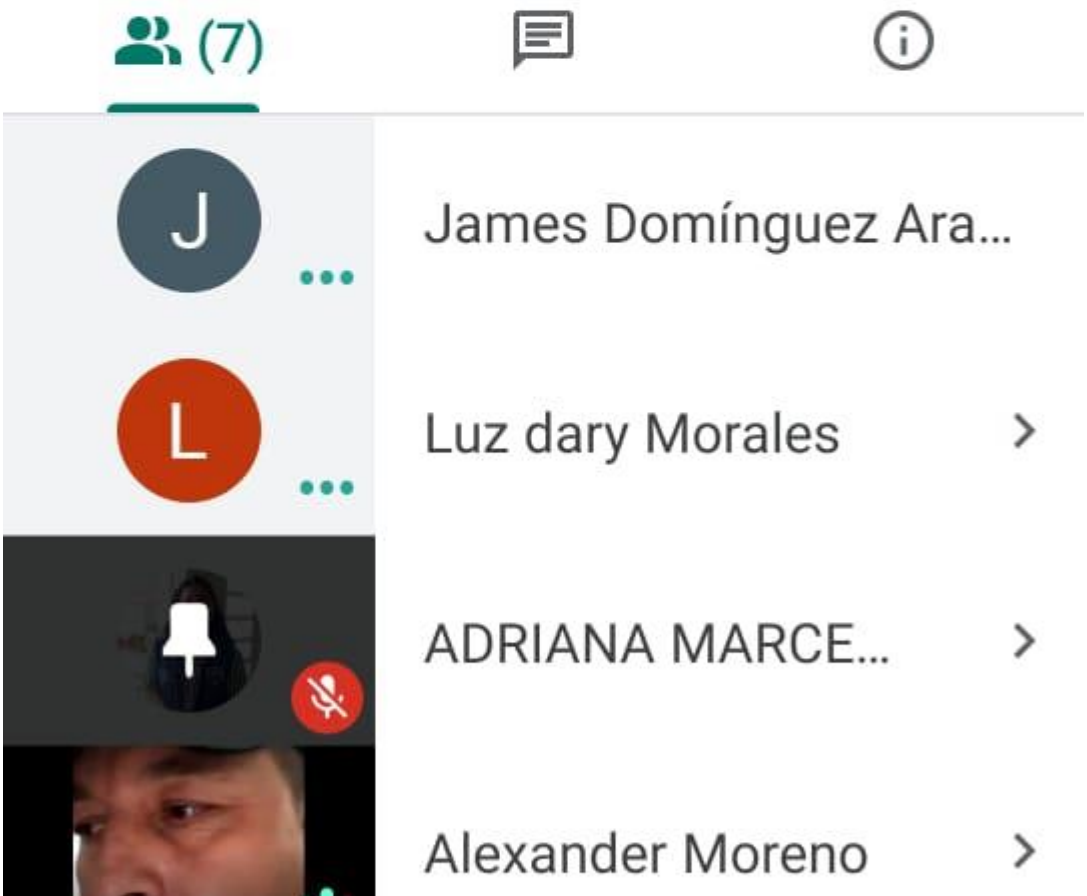
17 de septiembre


51 % 7:01
(6)
James Domínguez Ara...
Alexander M...
NUEVO
Otilia Valderr...
NUEVO
C
carmenza tor...
NUEVO
Otras personas en la reunión (2)

18 DE SEPTIEMBRE




37 % 7:42
ADRIANA MARCELA RIOS GIRALDO


(7)
J
James Domínguez Ara...
L
Luz dary Morales
ADRIANA MARCE...
Alexander Moreno