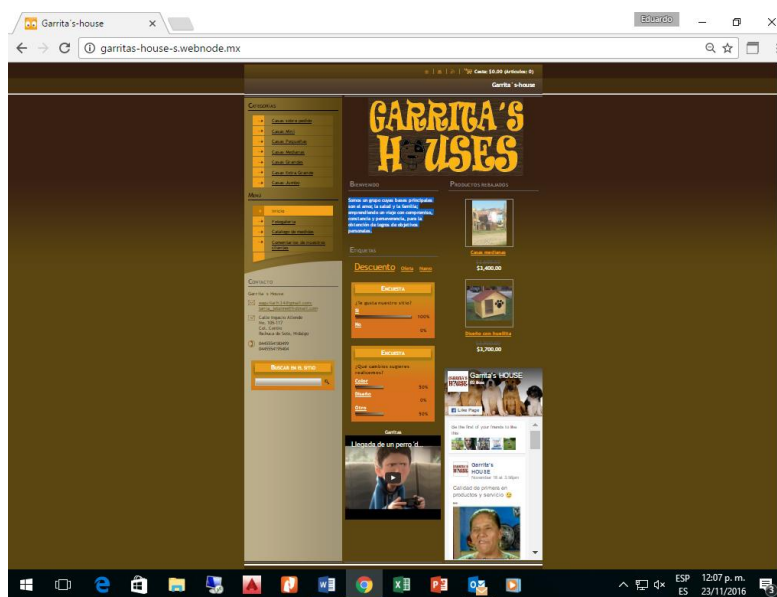


Garrita's House

1.- DATOS GENERALES

Tienda en línea para la venta de casas para perros.

Dirección electrónica: <http://garritas-house-s.webnod.mx>



Dirección:

Calle Panelillos No. 105

Col. San Francisco, Coacalco

Cp. 54900

Edo. México

Correo electrónico

garritashouse@gmail.com

Redes Sociales y como encontrarnos

- Facebook: www.facebook.com/garritashouse
- Instagram: [garritas_house](https://www.instagram.com/garritas_house)
- Twitter: [@garritas_house](https://twitter.com/garritas_house)

Teléfonos de contacto:

0445554180499

0445554195404

2. RESUMEN EJECUTIVO

Definición del negocio

Describe tu empresa o proyecto

Somos una tienda en línea dedicada a la comercialización de casa personalizada para perros

Explica ¿cuál es el negocio?

Nos dedicamos a la comercialización de casas personalizadas para perros, brindando productos de calidad con un excelente servicio, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, a un precio razonable.

Desarrolla brevemente el modelo de negocio

Basados en el modelo de negocios Canvas desarrollamos una propuesta de valor, la cual consiste en la creación de una página web para la comercialización de casas para perros.

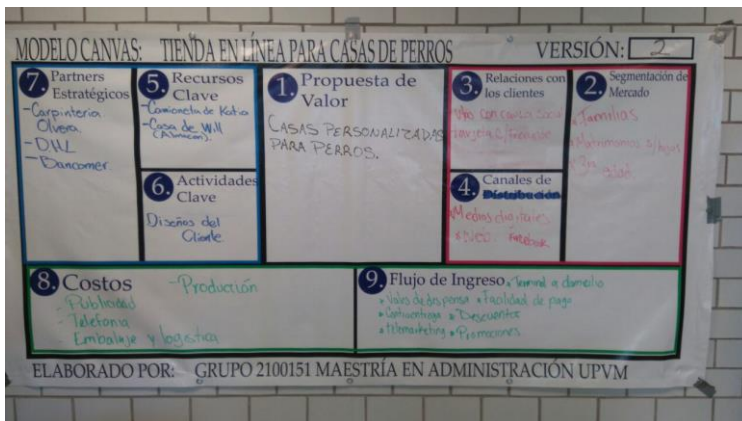
Del cual se desarrollaron cuatro versiones, las cuales dieron como resultado <http://garritas-house-s.webnod.mx>

Versiones del modelo de Negocios:

Versión 01:



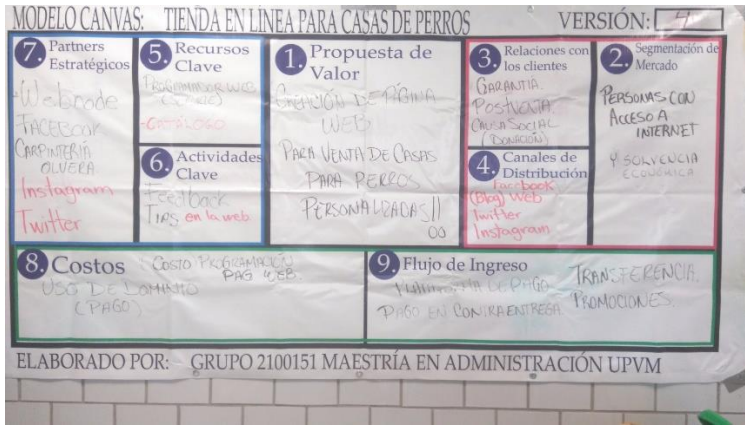
Versión 02:



Versión 03:



Versión 04:



Oportunidad detectada o problemática por atender

Explica por qué es una oportunidad de negocio

Ofrecer un servicio diferente e innovador para aquellos que buscan la personalización de las casas de sus perros de manera práctica y confiable.

Desarrolla la problemática con estadísticas y tendencias de mercado

Elementos generales de innovación

¿Por qué es un producto y/o servicio innovador?

Tenemos la innovación de adaptarnos a las necesidades del cliente en tamaño, diseño y diversidad de materiales según el espacio con el que cuenta, el clima en donde viva o las necesidades fisiológicas de la mascota.

¿Por qué crees que el mercado quiere tu producto o servicio?

Dado a que de cada 100 hogares en México 70 de estos cuentan con mascotas lo que nos dice que el 70% de la población cuenta con una, sin mencionar que este es un mercado creciente y con el paso del tiempo más personas o familias contarán con una mascota en sus hogares.

Por otra parte el incremento en las ventas en línea según estudios realizados en 2014, arrojaron que las cifras de ese año fueron de 162.1 mil millones de pesos lo que representa un 34% superior al año anterior, esto nos genera un campo amplio de expansión para nuestra página en línea.

¿Qué ventajas tiene tu producto o servicio a otros similares?

Nuestra participación en el mercado de casas para mascotas es potencial ya que contamos con un amplio catálogo de casas prediseñadas y es aquí donde entra nuestro “producto innovador” y la propuesta de valor que nos diferencia de las demás páginas que venden casas para mascotas, en Garrita’s House contamos con la innovación de que el cliente diseñe su propia casa y escoja dentro de nuestro amplio catálogo de materiales los que mejor se adecuen a sus necesidades.

A diferencia de nuestros competidores nosotros somos una empresa especializada casas de maderas hechas a medida y bajo el diseño de nuestros clientes.

Beneficios e impactos esperados

¿Cuáles son los beneficios para el consumidor?

Contamos con una serie servicios postventa que nos garantiza la satisfacción del cliente así como la facilidad del pago contra entrega.

¿Qué resultados se tendrá con tú producto o servicio?

Lograr satisfacer necesidades de nuestros clientes, brindando productos de calidad y excelente servicio.

3.- DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

3.1 Elementos Estratégicos

Misión:

Ser la tienda en línea líder en comercialización de casas personalizadas para perros, satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes, brindando productos de calidad y excelente servicio.

Visión:

Llegar a ser la mejor tienda en línea en venta de casas para perros.

Filosofía:

Somos un grupo cuyas bases principales son el amor, la salud y la familia; emprendiendo un viaje con compromiso, constancia y perseverancia, para la obtención de logros de objetivos personales.

Objetivos:

- *Revisar los pedidos de los clientes en un plazo no mayor a 24 horas.
- *Realizar la entrega de los pedidos en un plazo no mayor a 15 días hábiles.
- *Tener un registro de 200 visitas en los primeros 2 meses de difusión de la página de internet.
- *Llegar a 100 seguidores en Instagram hasta el 30 de Diciembre.
- *Ofrecer por lo menos 5 diferencias en diseños de casas para perros.
- *Contar mínimo con un catálogo por tamaño de casas.
- *Recibir 5 pedidos en los primeros 3 meses de operación de la tienda en línea.

Valores:

Responsabilidad

Integridad

Respeto

Amor

Compromiso

Perseverancia

Siempre hacer lo correcto

Logros del equipo de trabajo:

- 1.- Aprender a trabajar en equipo
- 2.- Integración
- 3.- Autodidacta, autogestión

4.- Responsabilidad compartida

5.- Compromiso

6.- Pedidos de 2 casas para perro.

7.- Análisis de una serie de herramientas de modelo de negocios para determinar la propuesta mínima viable.

3.2 Elementos Organizacionales

En este momento no es posible llevarlo a cabo

4.- DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN

4.1 Problemática y Justificación

El proyecto “GARRITA’S HOUSE” nace de la idea de ofrecer un servicio diferente e innovador dentro de él área de servicios a propietarios de mascotas, ya que la oferta de este tipo de productos “casas para perro de materiales orgánicos” (Madera, MDF) y terminados rústicos.

Se contempló a la par de un producto innovador el uso de plataformas de difusión innovadoras así como medios de entrega novedosos (envío de producto pre armado o con un manual de armado “hágalo usted mismo”), se complementa esto con la propuesta de diseños personalizados así como una gama de productos de línea (catálogo), así como una gama de productos de alta calidad para el terminado de las casa (barnices, lacas así como pinturas en varios y vistosos colores).

4.2 Antecedentes

Este proyecto se llevó a cabo como plan de evaluación de la materia: “Desarrollo e Innovación de Negocios”; del primer cuatrimestre que la M. en E. Silvia Fragoso Valdez imparte con nosotros. Somos un grupo conformado por 15 alumnos que actualmente cursamos la Maestría en Administración con una Especialidad en Alta Dirección, en la Universidad Politécnica del Valle de México, ubicada en Av. Mexiquense s/n, esq. Av. Universidad Politécnica, Villa Esmeralda, 54910 Tultitlán de Mariano Escobedo, Méx.

Dicho proyecto surge en el salón de clases como idea propuesta de nuestro compañero el Ing. Ricardo Pérez Hernández, después de técnicas creativas sugeridas que cada uno de nosotros daba, se llegó a dicha conclusión: la creación de una tienda en línea de casa para perro. La cual adoptamos todos los demás estando de acuerdo en emprenderlo juntos como grupo.

No fue nada sencillo adoptar dicha idea, es muy complejo llegar a un acuerdo cuando en el grupo existimos más de 15 puntos de vista diferentes, con distintos enfoques y aportaciones para la materia.

El proyecto llevaba como nombre: "Pet House" el cual más adelante se modificó a: "Garrita's House, que consta en llevar a cabo un diseño meramente personalizado en la elaboración y construcción de casas para perros, a través de la página web.

El presente proyecto nos permite dar a conocer los diversos modelos de casas que puede emplear cada uno de nuestros clientes, conocer gustos y preferencias que predominen para poder satisfacer las necesidades de nuestros seguidores. Cada uno de nosotros como colaboradores estamos comprometidos en ofrecer atención inmediata a cada una de las requisiciones, asesoría y/o sugerencias si se requiere, productos de calidad y brindar así mismo costos accesibles para así lograr ser uno de los favoritos de nuestros clientes.

Pensamos que la difusión del proyecto se podría dar a conocer a través de la página web y diferentes redes sociales, tales como lo son el Facebook: www.facebook.com/garritashouse, el Instagram: garritas_house y el Twitter: @garritas_house.

4.3 Descripción de la Innovación

Garrita's House es una tienda en línea enfocada al bienestar de las mascotas y mejora de su calidad de vida. Lo que se destaca de dicho proyecto es el tipo de servicio que se pretende dar, ya que no se encuentra registro de que haya alguno como el que se propone. Un sitio web que ayude a las personas que cuenten con una mascota (en específico perros) a buscar y diseñar una casa para ellos, con las características que el dueño prefiera, acompañado de una asesoría profesional sobre las necesidades que podría tener su mascota y de esta manera poder equipar de mejor forma la casa, sin necesidad de desplazarse a alguna tienda de manera personal; ya que todo esto podrá realizarlo desde un dispositivo electrónico que cuente con internet para ingresar a la página web. Básicamente el proyecto busca la comodidad del cliente al consentir a su mascota.

4.4 Estado de la Técnica

N/A. Ya que no es una invención.

4.5 Factibilidad de la Innovación

La poca variedad y estandarización en el diseño de las casas para perro dan la pauta de crear un nuevo nicho de mercado enfocado al mejoramiento y adecuación de dicho producto tomando en cuenta el gusto del cliente y las necesidades de su mascota. Al ser un nicho emergente, las oportunidades de crecimiento son amplias.

Actualmente el uso de internet a través de dispositivos electrónicos ha tomado gran fuerza, siendo cada vez más factible la promoción y venta electrónica para llegar a un número mayor de clientes. Aprovechando dicha situación, la venta y comunicación con nuestros clientes se realiza por medio de nuestras redes sociales y nuestra tienda en línea.

Contamos con los recursos y conocimientos suficientes para materializar el proyecto "Garritas House".

- Dispositivos electrónicos con acceso a internet.
- Equipo fotográfico para la muestra de casas modelo.
- Catálogo de casas modelo.
- Tienda en línea y redes sociales.
- Personas comprometidas con la causa (brindar mejor calidad de vida a las mascotas).
- Equipo multidisciplinario y comprometido.
- Conocimientos en publicidad
- Conocimientos especializados en el cuidado de mascotas
- Alianzas importantes en la fabricación de las casas.

4.6 Benchmarking

Definición:

Según la definición de David T. Kearns, Director General de Xerox Corporation *"el benchmarking es un proceso sistemático y continuo para evaluar los productos, servicios y procesos de trabajo de las organizaciones reconocidas como las mejores práctica, aquellos competidores más duros"*.

Objetivos del benchmarking

Nos encontramos en un mundo enormemente competitivo donde las empresas han de compararse con lo mejor que haya en el mercado para ganar ventaja en áreas fundamentales como en:

- **Nivel de calidad:** El valor creado sobre un producto, teniendo en cuenta su precio y los costes necesarios para su fabricación y venta.
- **Productividad:** Las empresas comparan cuánto producen y cuánto consumen para obtener esa cantidad con el objetivo de comparar eficiencia en los procesos.

Tipos de benchmarking

- **Interno:** Se suele dar en grandes empresas formadas por numerosos departamentos y/o divisiones, en las que es muy común compara los niveles alcanzados dentro de la misma organización.
- **Competitivo:** Se utiliza cuando hay una competencia agresiva, comparando algunos aspectos con los competidores más directos o con los líderes del mercado sobre un cierto producto. Normalmente, es el tipo de benchmarking más complicado de llevar a cabo dada la limitada información que las empresas ofrecen sobre sus procesos.
- **Funcional:** Consiste en compararse con empresas que no pertenecen a tu misma industria; con este consigues la ventaja de obtener la información necesaria al no ser competidor de la empresa.

BENCHMARKING para la empresa **GARRITA´S HOUSE:**

Quiénes somos:

Garrita´s house es una empresa dedicada a la venta de casas de madera para perros, hechas a medida y bajo la especificación de nuestros clientes.

Nuestro producto:

En garrita´s house nos especializamos en la fabricación y venta de casas de madera para mascotas, con especificaciones dadas por nuestros clientes, o en una amplia gama de modelos que se encuentran en nuestra tienda virtual así como en nuestras diferentes redes sociales.

Nos apoyamos en una gran variedad de materias primas (diferentes tipos de cortes de maderas, a la par de una amplia gama de productos para el terminado de alta calidad de nuestros productos).

“En garrita´s house estamos comprometidos con la calidad de nuestros productos así como con un estricto control de calidad de nuestras materias primas”

Fortalezas:

A diferencia de nuestros competidores nosotros somos una empresa especializada casas de maderas hechas a medida y bajo el diseño de nuestros clientes.

Nuestra competencia:

+Kota:

En masco se ofertan diferentes tipos de casas además de una amplia gama de productos para mascota, además de soportar sus entregas a domicilio en empresas especializadas en logística y transporte.

Petsy:

En petsty se puede encontrar una amplia gama de productos para mascotas, manejan promociones por cupones electrónicos, tienen un corto tiempo de reacción en un área media es decir en la zona norte del áreas conurbada.

Sin embargo su atención al cliente es deficiente.

Peluditos:

En este sitio se oferta una gran variedad de productos para mascota, cuentan con promociones para clientes de cautivos (que han comprado más de una vez con ellos).

*En general todas las anteriores cuentan con una gama básica de casas de madera, casi estándar sin duda cuentan con la “ventaja de tener diferentes casas en plástico).

Adaptación

1. Adaptar un sistema de entrega especializado “empresas de reparto y logística”.

2. Fortalecer nuestra área de marketing, buscar el trato directo y humano con los compradores con el fin de brindar la mejor experiencia al momento de diseñar y comprar la casa para su mascota.
3. Ampliar la gama de modelos así como explorar la fabricación de casas para otras mascotas (gatos).
4. Toda nuestra competencia cuenta con establecimientos físicos “tiendas”.
5. Explorar la posibilidad de descuentos y cupones electrónicos.
6. Explorar la posibilidad de ofertar otro tipo de productos para mascotas.

4.7 Propiedad Intelectual

Nombre Comercial

El nombre comercial es aquél que identifica a una empresa o establecimiento industrial, comercial o de servicios. La protección abarca la zona geográfica de la clientela efectiva de la empresa o establecimiento al que se aplique el nombre comercial.

Marca Colectiva

Es aquella que se constituye por los mismos elementos que una marca, sin embargo, la marca colectiva tiene las siguientes características:

- Sólo pueden solicitarla las asociaciones o sociedades de productores, fabricantes o prestadores de servicios legalmente constituidos.
- Sirve para distinguir en el mercado, los productos o servicios de sus miembros respecto de los productos o servicios de terceros.
- No puede ser objeto de una transmisión de derechos ni de licencias de uso ya que su usufructo está reservado para los miembros de la asociación o sociedades.
- El uso está sujeto a las reglas que determine la asociación o sociedades.

¿Qué es una marca?

Todo signo visible que distinga productos o servicios de otro de su misma especie o clase en el mercado. Se obtiene el uso exclusivo mediante su registro ante el IMPI.

Tipos de Marcas

Nominativa

Las marcas nominativas son aquéllas que identifican un producto o servicio a partir de una denominación; pueden constituirse de letras palabras o números y

contener signos ortográficos que auxilien a su correcta lectura. Se conforman por elementos literales, así como por una o varias palabras desprovistas de todo diseño. El solicitante se reserva el uso en cualquier tipo o tamaño de letra.

Innominada

Las marcas innominadas son aquellas que identifican un producto o servicio y se constituyen a partir de figuras, diseños o logotipos desprovistos de letras, palabras o números.

Tridimensional

Las marcas tridimensionales son los envoltorios, empaques, envases; la forma o presentación de los productos en sus tres dimensiones (alto, ancho y fondo). Deben estar desprovistas de palabras o dibujos (sin denominación ni diseños).

Mixta

Las marcas mixtas se constituyen con la combinación de cualquiera de los tipos de marcas anteriores, por ejemplo:

- Denominación y Diseño.
- Denominación y Forma Tridimensional.
- Diseño y Forma Tridimensional.
- Denominación, Diseño y Forma Tridimensional.

Aviso Comercial

Se considera aviso comercial a las frases u oraciones que tengan por objeto anunciar al público establecimientos o negociaciones comerciales, industriales o de servicios, productos o servicios, para distinguirlos de los de su especie. Los avisos comerciales se pueden constituir de letras o palabras, así como aquellos signos ortográficos que auxilien a su correcta lectura.





Los Signos Distintivos son todos aquéllos símbolos, figuras, vocablos o expresiones que se utilizan en la industria o en el comercio para distinguir un producto, servicio o establecimiento, de otros de su misma especie, clase o actividad en el mercado.¹

¹ http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/54262/GDU_Marcas.pdf, [En línea] Consultado el 29/11/2016.



Se puede registrar como marca, aviso comercial y publicar como nombre comercial todo signo visible que sea distintivo.

Qué no se puede registrar

Prohibiciones	Ejemplos prohibitivos	Observaciones
Signos cuyo contenido o forma sean contrarios al orden público, a la moral y a las buenas costumbres o contravengan cualquier disposición legal.		
Las denominaciones, figuras o formas tridimensionales animadas o cambiantes, que se expresan de manera dinámica, aun cuando sean visibles.		
Los nombres técnicos o de uso común de los productos o servicios que pretenden ampararse con la marca, así como aquellas palabras que, en el lenguaje corriente o en las prácticas comerciales, se hayan convertido en la designación usual o genérica de los mismos.		Para servicios de SPA.
Las formas tridimensionales que sean del dominio público o que se hayan hecho de uso común y aquellas que carezcan de originalidad que las distinga fácilmente, así como la forma usual y corriente de los productos o la impuesta por su naturaleza o función industrial.		Para cucharas desechables.

5.- COMPRENSIÓN DEL MERCADO

5.1 Análisis del Entorno

En este momento no es posible llevarlo a cabo

5.2 5 Fuerzas de Porter

En este momento no es posible llevarlo a cabo

5.3 Descripción de la oportunidad de mercado

El mercado de Garrita's House es diverso, y se basa en las personas que cuenten con acceso a Internet, solvencia económica y claro con una mascota a la cual nosotros podamos ofrecer nuestros servicios.

Contamos con diversos materiales y tamaños para la construcción personalizada de la vivienda de tu mejor amigo (tu mascota).

Tenemos la innovación de adaptarnos a las necesidades del cliente en tamaño, diseño y diversidad de materiales según el espacio con el que cuente, el clima en donde viva o las necesidades fisiológicas de la mascota.

Contamos con potencial de mercado ya que según un estudio realizado en Marzo de 2016 por el INEGI², arroja que 57.4% de la población mayor de seis años cuenta con acceso a Internet lo que sería una cantidad aproximadamente de 62.4 millones de personas. Por otro lado tenemos que de cada 100 hogares en México 70 de estos cuentan con mascotas lo que nos dice que el 70% de la población cuenta con una, sin mencionar que este es un mercado creciente y con el paso del tiempo más personas o familias contarán con una mascota en sus hogares.

Por otra parte el incremento en las ventas en línea según estudios realizados en 2014, arrojaron que las cifras de ese año fueron de 162.1 mil millones de pesos lo que representa un 34% superior al año anterior, esto nos genera un campo amplio de expansión para nuestra página en línea.

Actualmente el mundo del e-commerce, cuenta con un poco más de 750 mil tiendas electrónicas lo que representa un 2.3% del total de negocios en el país, donde México es el segundo país mejor posicionado de Latinoamérica en esta

² http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/aproposito/2016/internet2016_0.pdf

materia, gestándose al interior de nuestras fronteras un 10.54% de las operaciones comerciales online de la zona.

Datos de Big Data Corp. dan a conocer que un 92.90% del total de las páginas de ventas en México son pequeñas, registrando únicamente cada mes un promedio de 10 mil visitas o incluso menos. Este porcentaje supera por mucho a los sitios de tamaño medio (6.74%), que reciben entre 10 mil y 500 mil visitas mensuales, y a los grandes (0.36%), que superan la marca de las 500 mil.

Estos porcentajes se relacionan mucho con la cantidad de productos que en promedio se ofrece en las tiendas mexicanas, destacando que un 96.09%, en su mayoría pequeñas, sólo ofrece a sus consumidores entre uno y diez artículos en venta.

Con los datos anteriores podemos visualizar que los alcances de nuestra tienda en línea es un potencial que con el paso de los días, meses o años sólo podrá ir en crecimiento siempre y cuando nos mantengamos en los lugares de preferencia de nuestros clientes, y que sigamos innovando en nuestros productos y nuestras plataformas.

Nuestra participación en el mercado de casas para mascotas es potencial ya que contamos con un amplio catálogo de casas prediseñadas y es aquí donde entra nuestro “producto innovador” y la propuesta de valor que nos diferencia de las demás páginas que venden casas para mascotas, en Garrita’s House contamos con la innovación de que el cliente diseñe su propia casa y escoja dentro de nuestro amplio catálogo de materiales los que mejor se adecuen a sus necesidades, con esto viene una serie de servicios postventa que nos garantiza la satisfacción del cliente y que nos ganemos difusión de boca en boca.

Nuestros clientes son amantes de sus mascotas, que les gusta darle un lugar como miembro de la propia familia, pueden ser familias de varios integrantes, matrimonios jóvenes, con o sin hijos, incluso personas que vivan solas y tengan ese compañero incondicional, sea cual sea la forma de vida del cliente debe de contar con acceso a internet para poder contactarnos de primera mano, no es necesario que cuenten con tarjetas de débito o crédito ya que nuestra plataforma cuenta con diferentes opciones de pago y en diversos momentos contaremos con ofertas para clientes anteriores o los nuevos que se unan.

Expectativa y competencia

En los últimos años el mercado y las oportunidades en Internet han tenido un incremento en la visita de este y con el paso del tiempo seguirá en aumento; en a base a esto podemos tener elecciones que beneficien a nuestro negocio ya que

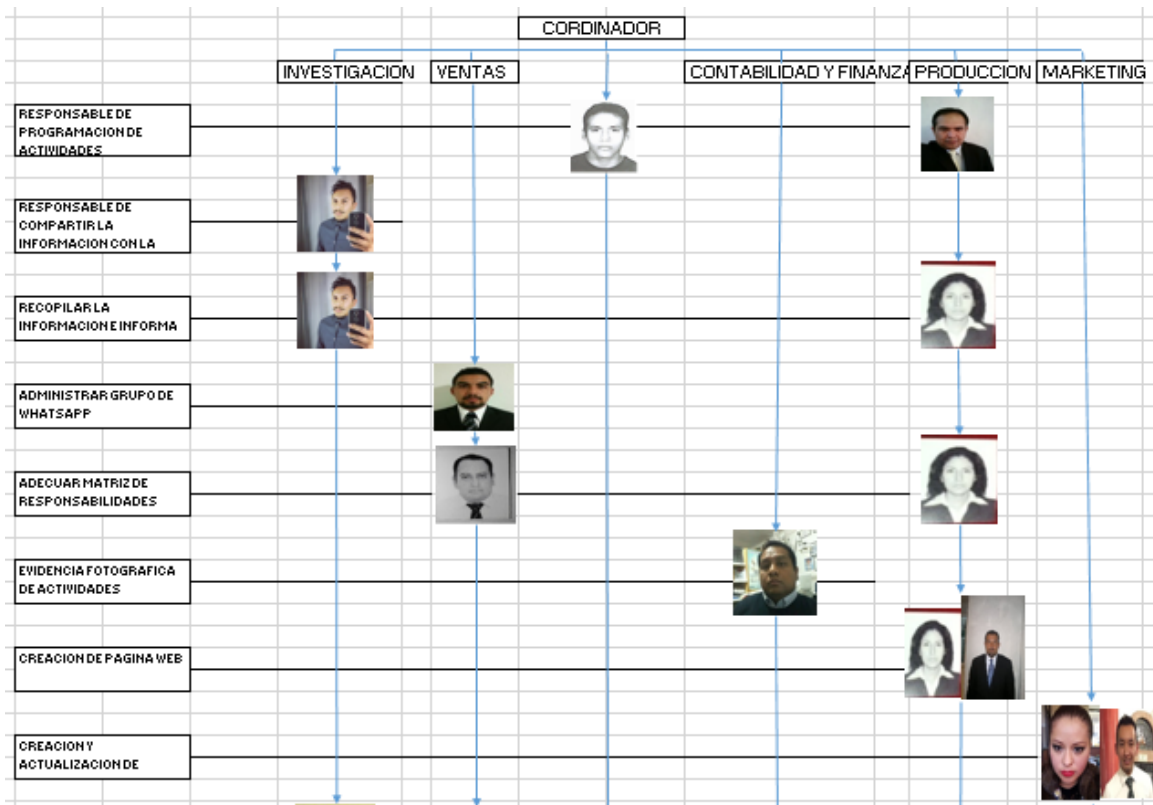
como se menciona anteriormente casi 62 millones de personas en México cuenta con acceso a Internet de alguna manera.

Con lo anterior podemos tener la certeza que el mercado y las compras en Internet van en incremento, ya que cada vez más personas confían en este tipo de compras, además cabe mencionar que parte de nuestro mercado va enfocado a personas que trabajan y cuentan con poco tiempo para visitar alguna tienda y parte de nuestra propuesta de valor es la comodidad de compras vía electrónica.

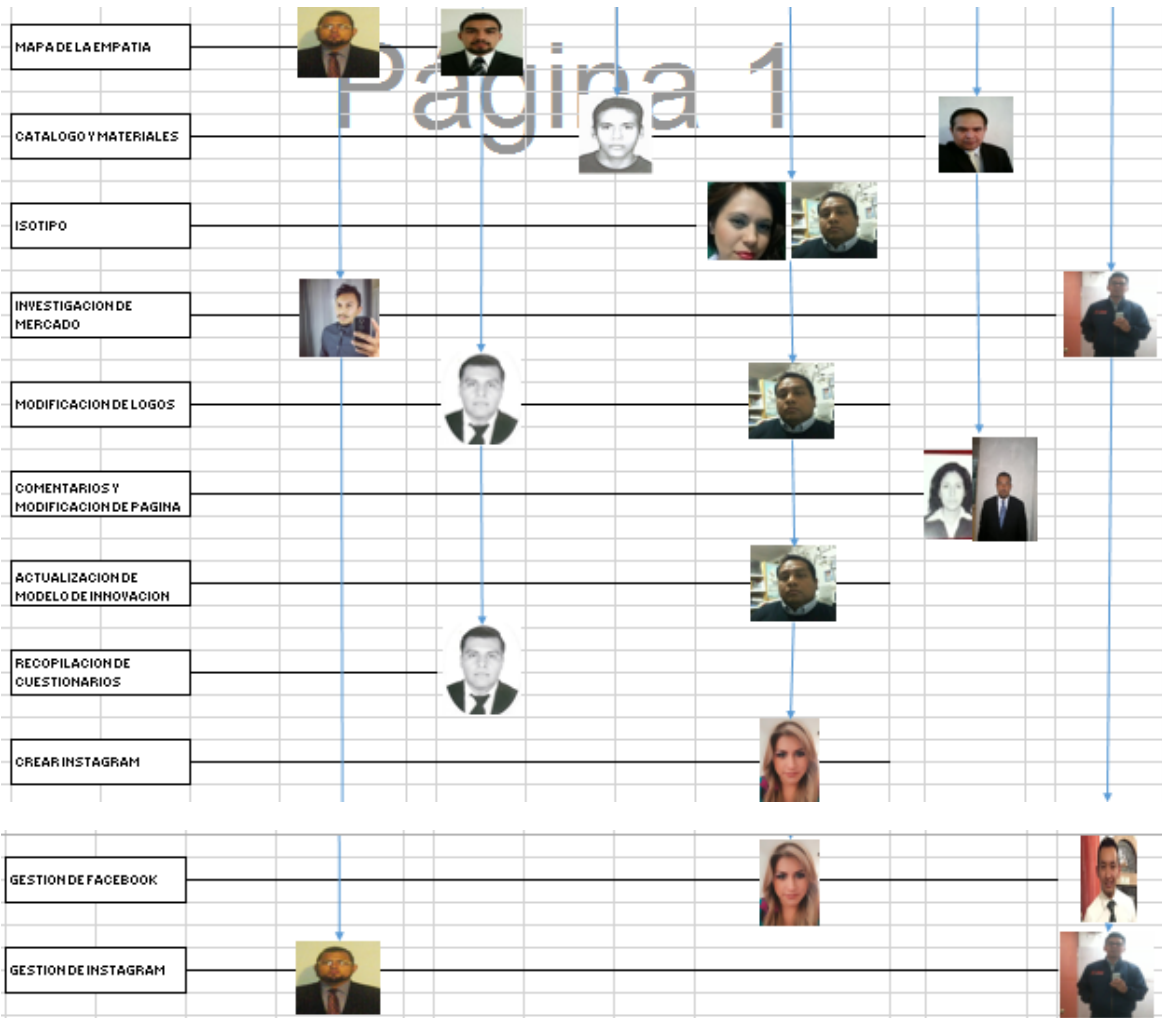
Con diferentes tipos de mercado existentes, contamos con la ventaja de vender por Internet y que las personas diseñen según sus necesidades la casa de su mascota.

6.- ELEMENTOS ORGANIZACIONALES

6.1 Estructura Organizacional



Página 1



6.2 Equipo de Trabajo Clave

Describe a cada uno de los integrantes del equipo:

Nombre	Descripción
Alejandro	De buen carácter, fácil de tratar, dispuesto a ayudar.
Tania	Responsable, amable, con conocimientos en finanzas.
Will	Alegre, espontaneo, risueño, con deseos de ayudar.
Ernesto	Alegre, espontaneo, distraido, conocimientos en gestión y mantenimiento.
Joel	Amable, dedicado, conocimientos medicos y de comunicación.
Duliz	Risueño, alegre, de fácil trato, buen compañero, dispuesto a ayudar.
Katia	Tímida, introvertida, sensible, con deseos de ayudar.
Ricardo	Tranquilo, de buena plática, dedicado, buena persona, conocimientos en calidad.
Erika	Risueña, sensible, conocimientos del lado humanista.
Eduardo	Reservado, con ganas de ayudar, acostumbrado a liderar.
Edwin	Serio, reservado, dedicado, solo habla lo necesario, conocimientos en creación de empresas.
Israel	Introvertido, pocos amigos, sarcástico, conocimientos en mantenimiento, adora los perros.
Daniel	Dedicado, amable, estudioso, conocimientos en ventas.
Juan Carlos	Serio, reservado, dedicado, pocos amigos.
Tere	Alegre, dedicada, espontanea, buena dibujante, conocimientos en finanzas.

REFERENCIAS LABORALES

Ing. Luis Ángel Trejo Herrera Indux
Gerente

Teléfono : 044 55 34 66 94 90

REFERENCIAS PERSONALES

Ing. Osiel Pérez Osorio

Empresario

Teléfono : 044 55 30 32 74 49



Nombre : Eduardo Aguilar Hernández

Edad : 38 años

Dirección : Meseta 231 No int. 18, Col. Magnolias
2000, Tultitlan, Estado de México

TELEFONO: (0155) 38-74-36-42

CFI 044-55-54-18-04-99

ESTUDIOS

Ingeniero civil, Año 1998 y 2002

Instituto politécnico Nacional, ESIA. Zac.

Cédula profesional 6059305 (tesis).

Idiomas: Español: Natal

Inglés: 50 %

Programas manejados: Oficce, autocad, programas de diseño, Modulos ERP ; ENKONTROL, ORACLE,

EXPERIENCIA LABORAL

Empresa: HOGARES UNION / ARQUITECTOS MIGDAL

Puesto: *Gerente de obra, de enero 2015 a la fecha. 8388 viviendas.*

Jefe Inmediato: Arq. Alfredo Cortes

Puesto: Dirección Regional de construcción.

044-55-18134386

Oficina 5591770177 ext. 4386

Empresa: LAUNAK

Puesto: *Gerente de obra, del septiembre del 2014 a enero del 2015.*

Jefe Inmediato: Ing. Martin Bravo.

Puesto: Dirección de construcción.

04455-30683567

David Joel González Martínez

36 años

Cuicuilco Mz91 Lt51 Col. Ciudad Azteca,
Ecatepec, Estado de México



ESTUDIOS

98-02 **Licenciado en Ciencias de la Comunicación**
México – D.F. Instituto de Estudios Superiores del Colegio Holándes

09-12 **Licenciado en Odontología**
Ecatepec- Edo de Méx. Universidad Privada del Estado de México

Idiomas: **Español:** Natal
 Ingles: Medio

EXPERIENCIA LABORAL

Programas manejados: Word, Excel, Publisher, Photoshop, Illustrator.

Enero 09 – Actual GONCORDENT, Servicios de Salud

Ecatepec- Esatdo de México **Dueño**

Lic. José Daniel MEJÍA HERNÁNDEZ

Edad 33

Dirección, Av. Pradera #69

Col. Izcalli San Pablo

Tultitlán, Cp. 54930, Edo. México.

México



ESTUDIOS

Año (2008 – 2009) **Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México**
México **Universidad Nacional Autónoma de México**

Año (2003 – 2007) **Licenciatura en Relaciones Internacionales**
México **Universidad Nacional Autónoma de México**

Idiomas:
Español: Natal
Italiano: Medio
Francés: Medio

Programas manejados: Office, Aspel SAE, IBM Máximo, SAP Business One, Oracle, Maître D (en todos los casos módulos de Compras, Proveedores, Socios de Negocio e inventarios)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Ene 2009 a la fecha

AEROMEXICO (AEROVIAS DE MEXICO)

Sector:

Servicios de Apoyo en Tierra

Puesto :

Especialista de Compras

Tareas realizadas:

- * Compra de equipo y refacciones especializadas GSE
- * Autorización de compra de Refacciones, Suministros y Servicios
- * Participación en el proyecto de inversión del año subsecuente y activo fijo de la empresa
- * Evaluación y Re-evaluación de Proveedores
- * Desarrollo de proveedores a nivel nacional e internacional

Ing. Juan Carlos Barreto Oseguera.

Domicilio: Calzada de Guadalupe No.32 Col. San Lorenzo Totolinga, C.P. 53426.

Naucalpan de Juárez, Estado de México Teléfono: 5534880098 mail: icbarretoo@hotmail.com

Fecha de nacimiento: 20 de septiembre de 1991 Edad: 24 años

CURP: BAOJ910920HMCRSN02 Estado civil: Soltero. Cartilla: D-0594339



FORMACIÓN ACADÉMICA

2016 (en curso) MAESTRIA EN ADMINISTRACION

Universidad Politécnica del Valle de México (UPVM), Tultitlan de Mariano Escobedo, Estado de México.

2011-2014 INGENIERIA INDUSTRIAL

Politécnica del Valle de México (UPVM), Tultitlan de Mariano Escobedo, Estado de México.

Universidad

EXPERIENCIA PROFESIONAL

DISH MEXICO

Analista de operaciones, encargado del control, liberaciones y distribuciones de material promocional del área de Ventas en coordinación con los almacenes de las zonas CENTRO y SUROESTE, asignación y control de activos para personal de campo, generación de reportes usando sistema ORACLE, (seguimiento a los pedidos de las empresas manejadas por el área de Ventas, reporte de inventario de equipos en campo, entre otros), control de las empresas venta/instalación y distribuidores que son gestionadas por el área de Ventas. **30 Junio 2015-a la fecha.**

COMERCIALIZADORA COPAMEX S.A. de C.V. "CEDIS Vallejo".

Auxiliar de tráfico, encargado de las actividades en el área de tráfico foráneo, tales como, retorno de evidencias a planta, pago de facturas en sistema, reportes semanales y mensuales, control de evidencias enviadas a cuentas por cobrar, control de evidencias recuperadas por maniobristas, seguimiento de facturas que se regresan al transporte, seguimiento a evidencias con falta de retorno a planta. **08 Diciembre 2014- 05-Mayo 2015.**

METALOR TECHNOLOGIES S.A. de C.V.

Auxiliar en el área de logística, generando pedidos para el cliente por medio de sistema SAP, seguimiento y actualización de indicadores del departamento de logística en la metodología QRQC (Quick Response Quality Control), apoyo en las auditorías 5's al área de almacenes. **02 Enero – 10 Septiembre 2014.**

PRACTICAS PROFESIONALES

Moldeo de plásticos FAR, S.A. de C.V.

Auxiliar del área de producción, documentando cada producto que fabricaba la empresa con sus respectivas características. **04 Enero – 05 Abril 2013.**

Administración Soriana S.A. de C.V. (CEDIS Tultitlán)

Auxiliar del inspector de calidad del área de perecederos del CEDIS, apoyando en las actividades como: llenado correcto del check list de llegada del proveedor, apoyo en las auditorías 5's al área de almacenes, apoyo en las auditorías al producto y proveedor, apoyo en la generación de reportes de las observaciones que se encontraban en las auditorías. **03 Enero – 05 Abril 2012.**

IDIOMAS

Ingles (básico - intermedio) **INFORMATICA**

Office (Word, Excel, Power Point, Publisher, Project, Visio, Outlook), Solid Works.

**JULIO CESAR DULIZ
BAUTISTA**

25 AÑOS

SAN RAFAEL COACALCO EDO. DE MEX.



JEFE DE PERSONAL

ESTUDIOS

2009-2012

Ciudad - País

Título LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

UNIVERSIDAD POLITECNICA DEL VALLE DE MEXICO

Idiomas:

Español: Natal

Ingles: BASICO

Programas manejados: Word, Excel, P.P

EXPERIENCIA LABORAL

Oct. – Jun. 2012 CBTIS 133, Sector PUBLICO

Cargo ocupado JEFE DE RECURSOS HUMANOS

Tareas realizadas: NOMINAS, ASISTENCIAS, CONTRATACIONES, LIQUIDACIONES.

Ernesto Infante

Edad 35

Av. Real del bosque Mz 2 Lt 4-d, Tultitlán,
Estado de México, México.



Ing. Mecánico electrónico

ESTUDIOS

2008

Título Ing. Mecánico electrónico

Tultitlán - México

Universidad Politécnica del valle de México

Idiomas:

Español: Natal

Inglés: Avanzado

Programas manejados:

Office, SAP, AS400, Solidworks, Freecad.

EXPERIENCIA LABORAL

Abr. 2012

Nueva Fabrica Nacional de Vidrio, manufactura fabricación de vidrio

***Tultitlán, México* Planeador de mantenimiento.**

Tareas realizadas: Planeación y programación de mantenimientos preventivos,
Gestión de personal, proveedores, contratistas.
Manejo de indicadores de desempeño.

REFERENCIAS LABORALES

Gaudencio Hernández

Fanal

Jefe de mantenimiento

Teléfono : 5864-0500 E-mail : gaudencio.hernandez@gmodelo.com.mx

REFERENCIAS PERSONALES

Adrian Granados

Compañero Queretaro - -México

Diseño

Teléfono : 55-5840-4875

E-mail : a.balderas@hotmail.com

Lourdes Bazán

Madre (Tultitán-México)

Comerciante

Teléfono : 2593-3235

E-mail : lourdes_bazanrico@hotmail.com

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Seis sigma, kanban, white belt, SAP.

Deportes Hobbies: Basketball, Internet, lectura.

Tania AYALA

27

San Pablo de las Salinas

Tel : 5554195404



2011 **Título Licenciada en Administración Industrial**

CESTUDIOS UPIICSA – IPN

Idiomas: **Español:** Natal
Inglés: Intermedio

Programas manejados: Word, Excel, Metrics, Visio, AutoCad, Microsoft Dynamics AX, IMP.

EXPERIENCIA LABORAL

Jul – Actual **Foli, Sector Artes graficas**
Ciudad, País **Cargo ocupado Analista de precios B**

Tareas realizadas: Revisión de proyectos.

REFERENCIAS LABORALES

Felipe Castro
Foli de México
Analista de precios B
Teléfono : 58497236 E-mail : felipecastro@foli.com

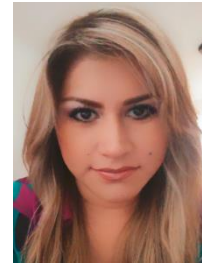
María Teresa Soria Barrón

Edad 30 años

Malvavixcos Estado de México

519

Tel :044 55 27 19 86 14



ESTUDIOS

Garrita´s House

2004-2008

Ingeniero Industrial y de Sistema

Tultitlán estado de México

Universidad Politecnica del Valle de México

Idiomas:

Español: Natal

Inglés: Intermedio Avanzado

Programas manejados: Word, Excel, SAP, Power Point

EXPERIENCIA LABORAL

Feb 2009. PEPSICO INTERNACIONAL MEXICO, Alimentos

Ciudad, País

Coordinador Administrativo Flota- Transporte

Tareas realizadas: Administración y mejoras de sistema SAP
Capacitaciones, Analisis Estadístico de datos.



TEL. 53 17 17 00

0445510334578

Francisco Israel Vilchiz Martínez

Objetivo

Optimizar mediante control y automatización de sistemas de producción implementando técnicas que puedan servir como apoyo en la organización en la que me desempeñe, así como adquirir nuevos conocimientos y experiencia.

Datos

Fecha de nacimiento : 21 de noviembre de 1980

Estado civil : Soltero

Dirección: Verónica # 8, Sta. Ma. De Guadalupe

Municipio. Cuautitlán Izcalli, C.P. 54769

Formación

- Ingeniería En Mecatrónica (Pasante)
- Técnico laboratorista químico

Otros Conocimientos

Windows, excel, word, power point, solidworks (básico), matlab, visual studio, paquetería de cnc

- Curso de técnico en urgencias médicas nivel básico T.U.M

Experiencia

Organización Brenn

Actual

Presa del fuerte 24 recursos hidráulicos, Tultitlán México

Puesto: Auxiliar Técnico en sistema de mantenimiento

Actividades: Responsable de generar la documentación acorde a ISO 9000 así como desarrollar el sistema de control de órdenes de trabajo

YABSAPACK, S.A de C.V

Teoloyucan, Estado de México

02-07-09-07

Puesto: supervisor de línea de blíster pack

Actividades: Responsable del control de producto de terceros y seguimiento de órdenes de

producción.

AM-PM

11-2006- 02-07

Av. Prolongación Hidalgo sin número

Puesto: Tercero de tienda (Subgerente Nocturno)

Actividades: Responsable de recibo de producto, devoluciones, papeleo para pagos y roles de turno

Fitness de México, S.A de C.V

WILSON

01-2005-11-2005

Puesto: Almacenista

Actividades: Encargo del abastecimiento y control de materias primas al área de producción (tejido).

Casa Chapa , S.A de C.V

01-04 –11-2004

7 Eleven México

Av. Gustavo Baz s/n Tlalnepantla Edo. De México

Puesto: Tercero de tienda (Subgerente Nocturno)

Actividades: Responsable de recibo de producto, devoluciones, papeleo para pagos y roles de turno

Farmacias de Genéricos S.A. de C.V.

5/05/02- 02 /02/03

Av. Alce blanco no 100 Esq. Gustavo Baz Naucalpan Edo. México

Puesto: Becario en tienda

Comercializadora farmacéutica de Chiapas, s.a. de C.V.

División farmacias del ahorro

01/07/98 - 01/11/01

Av. José Ma. Molerlos Naucalpan Edo. México

Puesto :Cajero

Pasatiempos

Leer, Escuchar Música, Football Americano, Caminar por las tardes, Escribir, Batería

Willhelm David Tapia Garcia

Edad : 24 años

Av. Rinconada San Felipe Mz 3 Lote 27
Casa D, Col. Rinconada San Felipe,
Coacalco, Edo de Mex



ESTUDIOS

2010-2013

Licenciado en Administracion de Empresas

Tuititlan, Estado de Mexico

Universidad Politecnica del Valle DeMexico

Idiomas:

Español: Natal

Ingles: Intermedio Avanzado

Programas manejados: Paqueteria Office, Oracle

EXPERIENCIA LABORAL

Mayo 2013 Grupo Bimbo S.A de C.V

Mexico ,CDMX

SUPLENTE DE SUPERVISION EN ANALISIS DE CARTERA BARCEL USA

Tareas realizadas: Analisis de cartera, gestion de cobranza, aplicacion de pagos , facturacion electronica, analisis de remanentes, actualizacion de bases de datos, resportes semanales.

REFERENCIAS LABORALES

Nombre Ruth Adriana Ponce de Leon Castro

Empresa Grupo Bimbo Mexico, Distrito federal.
Cargo Jefe Directo
Teléfono :3455456 E-mail : ruthponce@grupobimbo.com

Nombre Gerardo Wolburg Robles

Empresa Grupo Bimbo Mexico, Distrito federal.
Cargo Jefe Directo
Teléfono : 5526378230 E-mail : ruthponcegerardowolburg@grupobimbo.com

REFERENCIAS PERSONALES

Nombre Rebeca Monroy Ordoñez

Amistad, Coacalco Edo. De Mex,

Ocupación :Ama de casa
Teléfono : 58743978

Nombre Maribel alvarez Zacarias

Amistad, Tultepec, Edo. De Mex.

Ocupación Docente
Teléfono :53638384

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Curso de supervicion y contol

Curso diversidad e inclusion

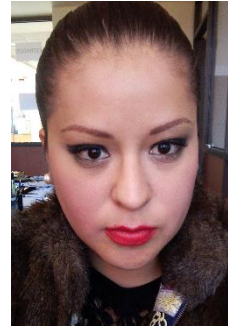
Curso atencion y servicio al cliente (MODELO DISNEY)

Deportes Hobbies: Ejercicio, la musica, volleyball, y la cocina.

Katia Raygadas Chacón

26 años de edad

Sierra Ixtlan No. 3, Parque Residencial
Coacalco, Coacalco, Estado de



Intituló del trabajo por cual usted está postulando

ESTUDIOS

Año 2013 **Licenciatura en Gastronomía**
Ciudad - País Universidad ETAC

Año 2014 **Licenciatura en Derecho**
Ciudad - País Universidad Tres Culturas

Idiomas: **Español:** Natal
 Ingles: Basico

Programas manejados: Conocimiento de paquetes computacionales (excel, word, power point), navegación en la red, manejo de personal, control de inventarios, administración básica y control de calidad.

EXPERIENCIA LABORAL

1 Oct. 2014 –Actual **SECRETARÍA DE LA CONTRALORÍA DEL GOBIERNO DEL ESTADO DE MÉXICO**
Sector Público.

REFERENCIAS LABORALES

C.P. DAVID ESTEBAN RODRIGUEZ MATA

Universidad Estatal del Valle de Ecatepec

Contralor Interno

Teléfono : 50011400 E-mail : contraloria@uneve.edu.mx

C.P. JOEL MORA LOPEZ

Universidad Tecnológica de Tecamac

Contralor Interno

Teléfono : 59388400 E-mail : jmoral@uttecamac.edu.mx

REFERENCIAS PERSONALES

Audrey Rosas Ortiz

PAmistad (Tecamac- México)

Oficinista

Teléfono : 59388400

FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Curso "Código de Ética para el Servidor Público" IAPEM, Participación en el taller "NMX- R-025-SCFI-2015,

Igualdad Laboral y no Discriminación" UTTEC. Curso "Formación de Auditores ISO19011:2011; enfoque de sistema de Gestión de la Calidad ISO 9000:2015" UTTEC. Curso "ISO 14001 Sistema de Gestión Ambiental (SGA)" UTTEC.

Curso "Aplicabilidad de la Ley de Responsabilidades de los Servidores Públicos del Estado de México Y Municipios" SECOGEM. Curso "Nuevas Generalidades del Sistema de Responsabilidades de los Servidores Públicos del Estado de México" SECOGEM. Diplomado "Contabilidad Gubernamental" ASF.

Edwin Andrés Larios Ortiz

23 años

Condominio Mariachi #11, col. Villas de San Jose, Tultitlán Edo. Mex.



Gerente de ventas

2016 – En curso
ESTUDIOS
México

Mestro en Administración

Universidad Politecnica del Valle de México

2011-2016

Ingeniero Quimico

México

Universidad Mexiquense del Bicentenario / Unidad de Estudios

Superiores Tultitlán

2008 - 2011

Profecional Técnico Bachiller en Qumica Industrial

México

Colegio Nacional de Educación Profesional Técnica

Idiomas:

Español: Natal

Ingles: Intermedio

Frances: Basico

Programas manejados:

Paquetería Office en general

REFERENCIAS LABORALES

Lucero Vargaz

AMIDDES A.C. (México)









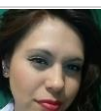




Director de Departamento Difusion de la Ciencia y Mediacion Social

Teléfono : 5540238714 E-mail :

Describe a tu mesa directiva o consejo de administración

- **Ing. Ricardo Pérez Hernández**
 - Comprometido
 - Muestra iniciativa
 - Tiene confianza en el proyecto
 - Es entusiasta
 - Se maneja con un excelente autocontrol de las emociones
 - Es agradable en las relaciones con los demás integrantes de este proyecto

- **Lic. J. Daniel Mejía Hernández**
 - Se enfoca
 - Va más allá de que se le pide
 - Tiene un proyecto de vida estable
 - Es perseverante
 - Es comprensivo
 - Trabaja duro
 - Es empático

Nombre		Descripción
	Alejandro	De buen carácter, fácil de tratar, dispuesto a ayudar.
	Tania	Responsable, amable, con conocimientos en finanzas.
	Will	Alegre, espontaneo, risueño, con deseos de ayudar.
	Ernesto	Alegre, espontaneo, distraido, conocimientos en gestión y mantenimiento.
	Joel	Amable, dedicado, conocimientos medicos y de comunicación.
	Duliz	Risueño, alegre, de fácil trato, buen compañero, dispuesto a ayudar.
	Katia	Tímida, introvertida, sensible, con deseos de ayudar.
	Ricardo	Tranquilo, de buena plática, dedicado, buena persona, conocimientos en calidad.
	Erika	Risueña, sensible, conocimientos del lado humanista.
	Eduardo	Reservado, con ganas de ayudar, acostumbrado a liderar.
	Edwin	Serio, reservado, dedicado, solo habla lo necesario, conocimientos en creación de empresas.
	Israel	Introvertido, pocos amigos, sarcástico, conocimientos en mantenimiento, adora los perros.
	Daniel	Dedicado, amable, estudioso, conocimientos en ventas.
	Juan Carlos	Serio, reservado, dedicado, pocos amigos.
	Tere	Alegre, dedicada, espontanea, buena dibujante, conocimientos en finanzas.

6.4 Necesidades de proyecto

Describe los principales recursos de tu empresa o proyecto

- ✓ Programador Web
- ✓ Catalogo
- ✓ Página web
- ✓ Facebook
- ✓ Instagram
- ✓ Twitter
- ✓ Carpintería Olvera Hnos.

Identifica que necesitas para que el proyecto sea sustentable y sostenible

Sustentable

- ✓ Determinar técnicas para reutilizar los materiales de las casas para perros que ya no son útiles para los dueños, con la finalidad de disminuir su condición de residuo o “basura”.
- ✓ Innovar en la elaboración de las casas para perros por medio de un sistema de construcción de bloques elaborados con materiales totalmente reciclados que se interponen unos con otros, optimizando la materia prima reciclada.
- ✓ Identificar los materiales que menos contribuyan al deterioro de la biodiversidad por los componentes que los integran, ejemplo los recubrimientos utilizados.

Sostenible

- ✓ **Factible:** Desarrollar estrategias de empresa abierta, innovación y mente abierta al cambio.
- ✓ **Viable:** Poder financiarla económicamente a través de los apoyos económicos gubernamentales de emprendimiento.
- ✓ **Deseable:** Identificar lo que quieren los clientes con una metodología antropológica que nos lleve a observarlos en sus entornos para detectar sus necesidades.
- ✓ **Impacto Social:** A través del objetivo de la empresa que es “Venta de casas para perro personalizadas a través de una página WEB”
- ✓

6.5 Presupuesto para sobrevivir el Valle de la Muerte

En este momento no es posible llevarlo a cabo

6.6 Control de Proyecto

Identifica los principales problemas y riesgos

- ✓ Altos costos
- ✓ Diseños vistos
- ✓ Que el proveedor no entregue en tiempo y forma
- ✓ Modalidades de pago a contra entrega
- ✓ Problemas en la facturación

¿Cómo vas a disminuir el riesgo?

- ✓ Diferentes costos en función de los requerimientos y la capacidad de pago
- ✓ Innovación en los diseños y múltiples posibilidades al ser personalizables
- ✓ Proveedores alternos
- ✓ Contratar servicios de banca TPV móvil (terminal punto de venta móvil)
- ✓ Constituirse como sociedad

Describe planes de acción en caso de que se presenten emergencias

Productos con descuento: Agregar descuento adicional a las casas que se encuentra en stock y hacer mención de entrega inmediata de estas.

Devoluciones y envío gratis: Los envíos y devoluciones sin costo le darán al cliente una sensación de seguridad de que no perderá nada, en caso de que el producto no satisfaga sus necesidades.

Productos de regalo: En lugar de ofrecer un descuento a las casas, podemos ofrecer un obsequio útil por cada compra. Por ejemplo, juguetes para su mascota.

Otros proveedores: Al presentarse una emergencia de incumplimiento en tiempo y forma, por cuestiones de que solo contamos con un proveedor nos veremos obligados a asignar el pedido urgente a un segundo proveedor, aunque esto incluya un costo más elevado y pago por adelantado mismo que será cubierto por la empresa.

7.- ELEMENTOS DE COMPETITIVIDAD

7.1 FODA de la Empresa



7.2 Elementos de mercadotecnia

Describe en forma general tu estrategia de mercadotecnia

¿Cuáles son los canales de distribución?

Nuestro principal canal de distribución será la contra entrega, a través del vehículo de todos los involucrados en el proyecto

¿Cuál es el precio de tu producto o servicio?

Los costos del producto varían de acuerdo al tamaño

Casa Mini \$2,300

Casa Pequeña \$ 2,450

Casa Mediana \$3,200

Casa Grande \$ 4,400

Casa Extra grande \$ 4,900

Casa Jumbo \$ 7,800

imagen

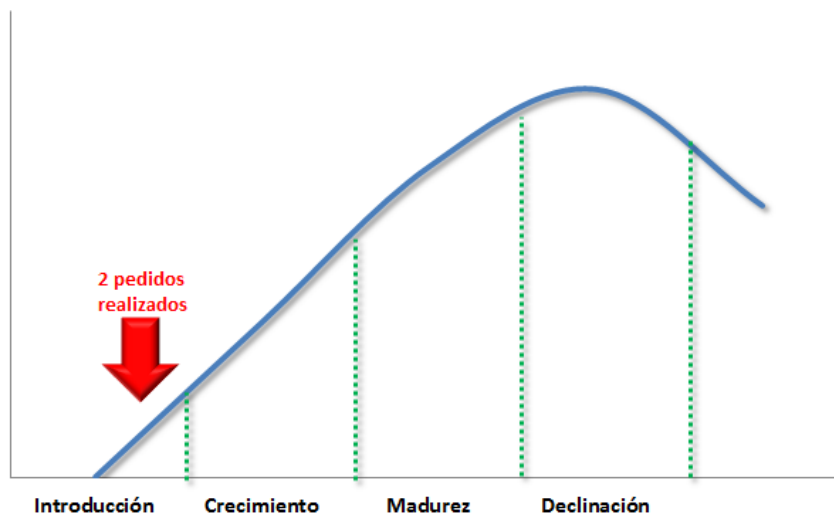


Casa de madera jumbo 1



Describe en qué etapa está el producto o servicio: investigación, en desarrollo y/o desarrollado, en experimentación, etc.

El producto se encuentra en Introducción; ya existe un medio virtual (página web) que cuenta con catálogos y precios para la venta del producto



Describe si tienes ya alguna orden de compra

Al momento se cuentan con dos pedidos

Casa tamaño pequeño

Casa tamaño Pequeño

¿Vas a utilizar redes sociales para la promoción? Si la pregunta es afirmativa
Si

Redes Sociales



¿Cómo lo piensas hacer?

Lanzar promociones a través de Facebook, con trivias para que los clientes las respondan y así poder aplicar un descuento del 15%





Catálogo del producto

CATALOGO VERSIÓN 2.0

CASAS PARA TU MASCOTA

Casas sobre diseño, nos adaptamos a tu presupuesto.

MADERA

- Triplay en madera de pino de 9 mm.
- Sellado con Barniz de Nitrocelulosa.
- Colora escoger en tinta al aceite.
- Barnizado en Poliuretano de alta resistencia, mate, semimate o brillante.



MDF

- MDF (Tablero de fibra de densidad media) de 9 mm.
- Sellado con Fondo catalizado de Poliuretano
- Laqueado en color a elegir.
- Laqueado en capa transparente mate semimate o brillante.



DISEÑOS



PLAN COMERCIAL

La tienda en línea se encuentra en desarrollo por lo que el plan comercial se está realizando con supuestos metas y objetivos a mediano y largo plazo basándonos en los comportamientos del consumidor en relación a sus compras en línea podremos definir nuestro plan comercial como una introducción al mercado y la obtención de nuevos clientes, y definir cuáles serán las nuevas estrategias una vez de haber ingresado al mercado.

Nombre del plan comercial

- Introducción al mercado y obtención de nuevos clientes

Descripción:

- Debido a que somos una empresa emprendedora, necesitamos que la gente conozca nuestra página y a la vez consuma nuestros productos; al consumir nuestros productos las personas se convertirán en nuestros clientes de nuestro lado esta conservarlos y seguir atendiendo sus necesidades sin descuidar nuestra filosofía.

Estrategia/Ventajas:

- Ofrecer una alternativa de buena relación costo - beneficio al consumidor que busca de casa para su perro.
- Blindar la franja de precio bajo con productos de calidad bajo la marca de Garrita's House.
- Entrar al mercado con promociones y descuentos para generar interés entre la gente y transmitir confianza de compra en línea.

Productos

Casas para perros (diseños únicos de GARRIT'S HOUSE).

- Casa Mini \$2,300
- Casa Pequeña \$ 2,450
- Casa Mediana \$3,200
- Casa Grande \$ 4,400
- Casa Extra grande \$ 4,900
- Casa Jumbo \$ 7,800

Público objetivo

- Personas con solvencia económica y que tengan acceso a internet.

Objetivos

- Realizar ventas mensuales no menores a los 20,000 pesos
- Vender 20 productos mensuales.
- Aumentar el número de seguidores en la página mensualmente

Tiempo de los objetivos:

- Estos objetivos serán medidos mensualmente y un análisis final al término de los primeros 6 meses para determinar si el negocio es viable o no y si va por buen camino.

Acciones.

- Se crearon páginas en redes sociales para la difusión de la tienda en línea.
- Se realizará un estudio de mercado para determinar nuevas estrategias en base a las ya propuestas.
- Medición de datos cuantitativos.

Control del plan:

- Los datos para analizar la factibilidad del negocio serán revisados mensualmente por el comité ejecutivo para tomar las decisiones pertinentes y llevar a la empresa por el camino del éxito, por otra parte se implementarán reportes diarios y semanales para llevar cifras que nos ayuden a determinar nuevas estrategias de mercado.

Ciclo de venta

- El producto en realidad no tiene un ciclo de venta, ya que se puede vender en cualquier época del año sin embargo se está considerando que nuestras promociones serán estacionales y solo por tiempo determinado para activar nuestras ventas en tiempos determinados.