

10.- Fase de Comunicación

10.1.-Power Point



Universidad Juárez Autónoma de Tabasco

DIVISION ACADEMICA DE CIENCIAS ECONOMICO ADMINISTRATIVAS

“Mejora tu marketing y no pierdas ventas”

CATEDRATICO:
Jose Cesar Lopez del Castillo

INTEGRANTES:
PATRICIA VALENCIA HERNÁNDEZ
MARIA GUADALUPE VAZQUEZ LOZADA
Karina Lopez Jimenez



Planteamiento del problema

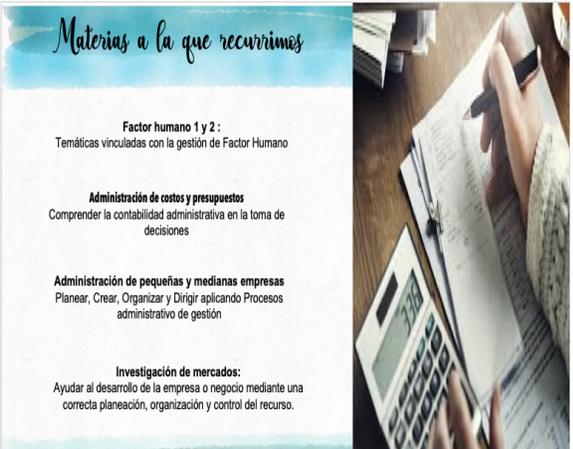
Uno de los problemas que existe en la tienda de ropa “Vicalú” es el:

- bajo volumen de ventas lo que genera la elevación de los costos financieros
- La inversión se queda en almacén sin generar flujo de efectivo
- se producen pérdidas por el cambio de temporada ofreciendo al cliente algo que no requiere de moento.



Objetivo

Diseñar una propuesta de marketing mix de acuerdo a la necesidad de la empresa.



Materias a la que recurrimos

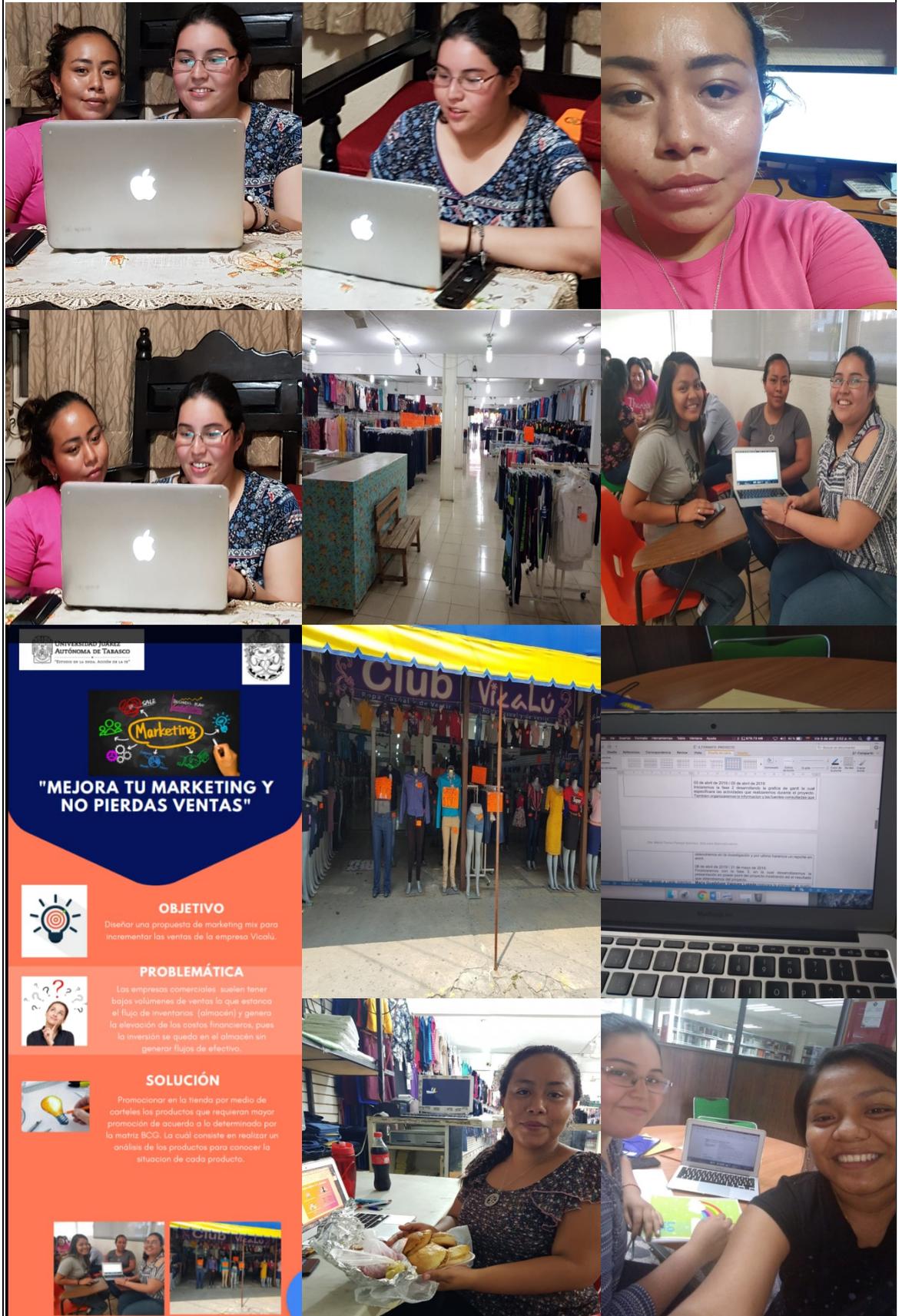
Factor humano 1 y 2 :
Temáticas vinculadas con la gestión de Factor Humano

Administración de costos y presupuestos
Comprender la contabilidad administrativa en la toma de decisiones

Administración de pequeñas y medianas empresas
Planear, Crear, Organizar y Dirigir aplicando Procesos administrativo de gestión

Investigación de mercados:
Ayudar al desarrollo de la empresa o negocio mediante una correcta planeación, organización y control del recurso.

10.2.-Las evidencias



UNIVERSIDAD JUÁREZ
AUTÓNOMA DE TABASCO
"Formar en la vida, ayudar en la ve"

Marketing

"MEJORA TU MARKETING Y NO PIERDAS VENTAS"

OBJETIVO
Diseñar una propuesta de marketing mix para incrementar las ventas de la empresa Vicalú.

PROBLEMÁTICA
Las empresas comerciales, suelen tener bajos volúmenes de ventas lo que estanca el flujo de inventarios (almacén) y genera la elevación de los costos financieros, pues la inversión se queda en el almacén sin generar flujos de efectivo.

SOLUCIÓN
Promocionar en la tienda por medio de carteles los productos que requieran mayor promoción de acuerdo a lo determinado por la matriz BCG. Lo cual consiste en realizar un análisis de los productos para conocer la situación de cada producto.

10.3.-El costo

Concepto	Costo
Computadora	\$ 15,999
Paquete de hojas (500 hojas)	\$ 149
Paquete de lapiceros (12 lapiceros)	\$ 36
Impresiones	\$ 345
Comidas	\$ 2,000
Bebidas	\$ 1,500
Transporte	\$ 300
Llamadas telefónicas	\$ 640
Uso del internet	\$ 700
Tiempo aire del celular	\$ 200
Cámara fotográfica	\$ 6,899
Cámara de video	\$ 8,999
Escritorios	\$ 3,000
Sillas	\$ 600
Memorias USB	\$ 120
Total:	\$ 41,487

10.4.-Fuentes de financiamiento	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="435 222 683 373">Institución</th> <th data-bbox="691 222 883 373">Nombre Del Programa</th> <th data-bbox="891 222 1554 373">Página electrónica</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="435 384 683 636">Financiera Independencia</td> <td data-bbox="691 384 883 636">Micronegocio</td> <td data-bbox="891 384 1554 636">https://www.independencia.com.mx/prestamos-para-negocios/?utm_source=Search</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 646 683 831">Provident</td> <td data-bbox="691 646 883 831">Préstamo negocio</td> <td data-bbox="891 646 1554 831">https://www.provident.com.mx/prestamos/prestamo-negocio-provident</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 842 683 1014">CrediClic.mx</td> <td data-bbox="691 842 883 1014">Préstamo online</td> <td data-bbox="891 842 1554 1014">https://www.crediclic.mx/-/inicio</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1024 683 1203">Prestadero</td> <td data-bbox="691 1024 883 1203">Préstamos sin buro</td> <td data-bbox="891 1024 1554 1203">https://prestadero.com/</td> </tr> <tr> <td data-bbox="435 1213 683 1360">FINSOL</td> <td data-bbox="691 1213 883 1360">Finanza personal</td> <td data-bbox="891 1213 1554 1360">https://finsol.com.mx/</td> </tr> </tbody> </table>	Institución	Nombre Del Programa	Página electrónica	Financiera Independencia	Micronegocio	https://www.independencia.com.mx/prestamos-para-negocios/?utm_source=Search	Provident	Préstamo negocio	https://www.provident.com.mx/prestamos/prestamo-negocio-provident	CrediClic.mx	Préstamo online	https://www.crediclic.mx/-/inicio	Prestadero	Préstamos sin buro	https://prestadero.com/	FINSOL	Finanza personal	https://finsol.com.mx/
Institución	Nombre Del Programa	Página electrónica																	
Financiera Independencia	Micronegocio	https://www.independencia.com.mx/prestamos-para-negocios/?utm_source=Search																	
Provident	Préstamo negocio	https://www.provident.com.mx/prestamos/prestamo-negocio-provident																	
CrediClic.mx	Préstamo online	https://www.crediclic.mx/-/inicio																	
Prestadero	Préstamos sin buro	https://prestadero.com/																	
FINSOL	Finanza personal	https://finsol.com.mx/																	
10.5.-El impacto	<p>A corto plazo: Establecer una correcta organización empresarial.</p> <p>A mediano plazo: Elaborar estrategias de venta para mejorar la rotación de inventarios. (Lanzar una campaña de marketing intensivo, tanto en redes sociales como de forma directa con los clientes o consumidores).</p> <p>A largo plazo: Expandir la empresa a nivel nacional (Establecer nuevas sucursales).</p>																		
10.6.-La forma de evaluación	<p>La forma de evaluación será conforme al criterio del profesor, dado que el será el responsable principal de evaluar el proyecto que se le entregará a través de los blogs de wix, y donde el nuestro proyecto será expuesto en la Ciudad Universitaria del Conocimiento (CUC) que se encuentra ubicada en Altozano.</p>																		

10.7.-Rúbrica

UNIVERSIDAD JUÁREZ AUTÓNOMA DE TABASCO
División de Ciencias Económico Administrativas
(CUC)

Rúbrica de Proyecto

Nombre de los integrantes del equipo:

1. María Guadalupe Vazquez Lozada
2. Patricia Valencia Hernández
3. Karina López Jiménez

Nombre del Proyecto:

“Mejora tu marketing y no pierdas ventas”

Asignatura, Semestre y Grupo:

Administración Fiscal de las Organizaciones.
5to.C

Docente responsable:

José Cesar López del Castillo

Puntaje Alcanzado:

Nota: El puntaje máximo alcanzado (70) equivale al 40% de la calificación final.

<p>10.8.-Evaluación del plan de acción</p>	<p>Para llevar a cabo la siguiente actividad se asignaron tareas a cada uno de los integrantes del equipo, con la finalidad de realizar el proyecto, en tiempo y forma.</p> <p>11 de marzo-15 de marzo: Realizamos una reunión para determinar la problemática a resolver Fase 1: 15 de marzo (Diarios de clases y reportes de lectura). Fase 2: 10 de abril (Diarios de clases, visionado de video y reportes de lectura). Fase 3: 27 de mayo: (Entrega del proyecto, presentación en diapositivas y el blog de wix) 18 de marzo-20 de marzo: Asignación del tema a nuestro proyecto. 21 de marzo- 28 de marzo: Selección de la empresa, investigación a fondo y recolección de información valiosa para el proyecto a realizar. 1 de abril-12 de abril: Redacción del proyecto y la infografía 7 de mayo-16 de mayo: Correcciones al formato del proyecto e infografía. 20 de mayo-24 de mayo: Realización de las diapositivas, repaso y corroboración del proyecto terminado.</p>
<p>10.9.-La bibliografía consultada</p>	<p>Bibliografía:</p> <ul style="list-style-type: none">• P.J.H, Baily, Administracion de compras y abastecimientos, México DF,editorial Continental S.A, 1982.• Molina Aznar , Organización de almacenes y control de inventarios México, editorial ECASA.• Chiavenato Idalberto Introducción a la teoría general de la Administración 7o edición, México Ed Mc Graw Hill 2007.• www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream• fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1667/1667_Anexo4
<p>10.10.-Anexos</p>	

Dra. María Teresa Pantoja Sánchez. Sólo para fines educativos.