



INSTITUTO SUPERIOR
TECNOLÓGICO TENA
Tecnología, Innovación y Desarrollo


ADMINISTRACIÓN

PLAN DE IMPLEMENTACIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MEJORA CON ACTIVIDADES, RESPONSABLES, PRESUPUESTO Y CRONOGRAMA.



YOYO'S VARIEDADES

COTUNDO - ARCHIDONA - NAPO

AUTORA: TANIA SHIGUANGO



ÍNDICE

01	Introducción
02	Visión
03	Misión
04	Valores
05	Organigrama
06	Objetivos Estratégicos
07	Plan de acción
08	Cronograma
09	Presupuesto



INTRODUCCIÓN

La planeación estratégica dentro de la empresa es una herramienta muy importante que les permite trazar la ruta para alcanzar sus objetivos, metas y planes de acción propuestos para un período de gestión dado, En este sentido, es fundamental que todos los miembros de la organización conozcan a dónde quiere llegar la misma y trabajen en forma conjunta para lograr todo lo que se plantea.

A fines de este trabajo, se aplicará la planeación estratégica a un emprendimiento de ropa, ubicado la parroquia de Cotundo. Este se dedica a la comercialización de indumentaria y prendas de vestir. Los productos que ofrecen son de calidad, comodidad, diseños únicos y precios razonables. Al ser un emprendimiento que aún no tiene una madures en el mercado competitivo se propone la implementación de estrategias que ayude a la empresa a generar un orden administrativo y a cumplir con sus objetivos propuestos.

MISIÓN

Ofrecer a nuestros clientes prendas de vestir de calidad, comodidad y diseño a un precio justo, compartiendo la pasión por una moda sostenible, teniendo en cuenta sus gustos y preferencias; y, brindando al mismo tiempo, un asesoramiento personalizado que vaya de acuerdo gustos y preferencia del consumidor.

VISIÓN

Ser una empresa innovadora que rompa paradigmas, ofreciendo prendas de vestir de calidad y diseño a precios competitivos, de acuerdo a las tendencias de cada momento y siempre considerando las necesidades y exigencias de nuestros clientes.

VALORES



Comunicación

Responsabilidad

Respeto

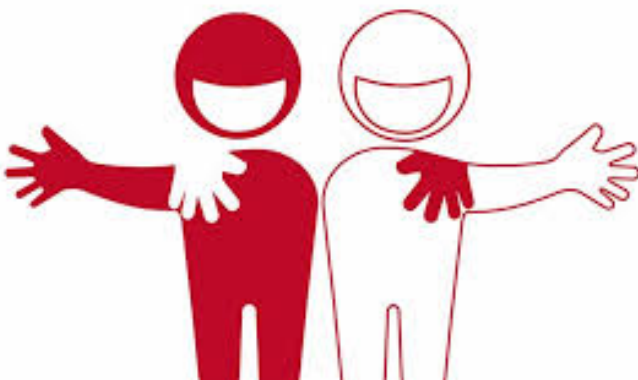
Servicios

Amabilidad

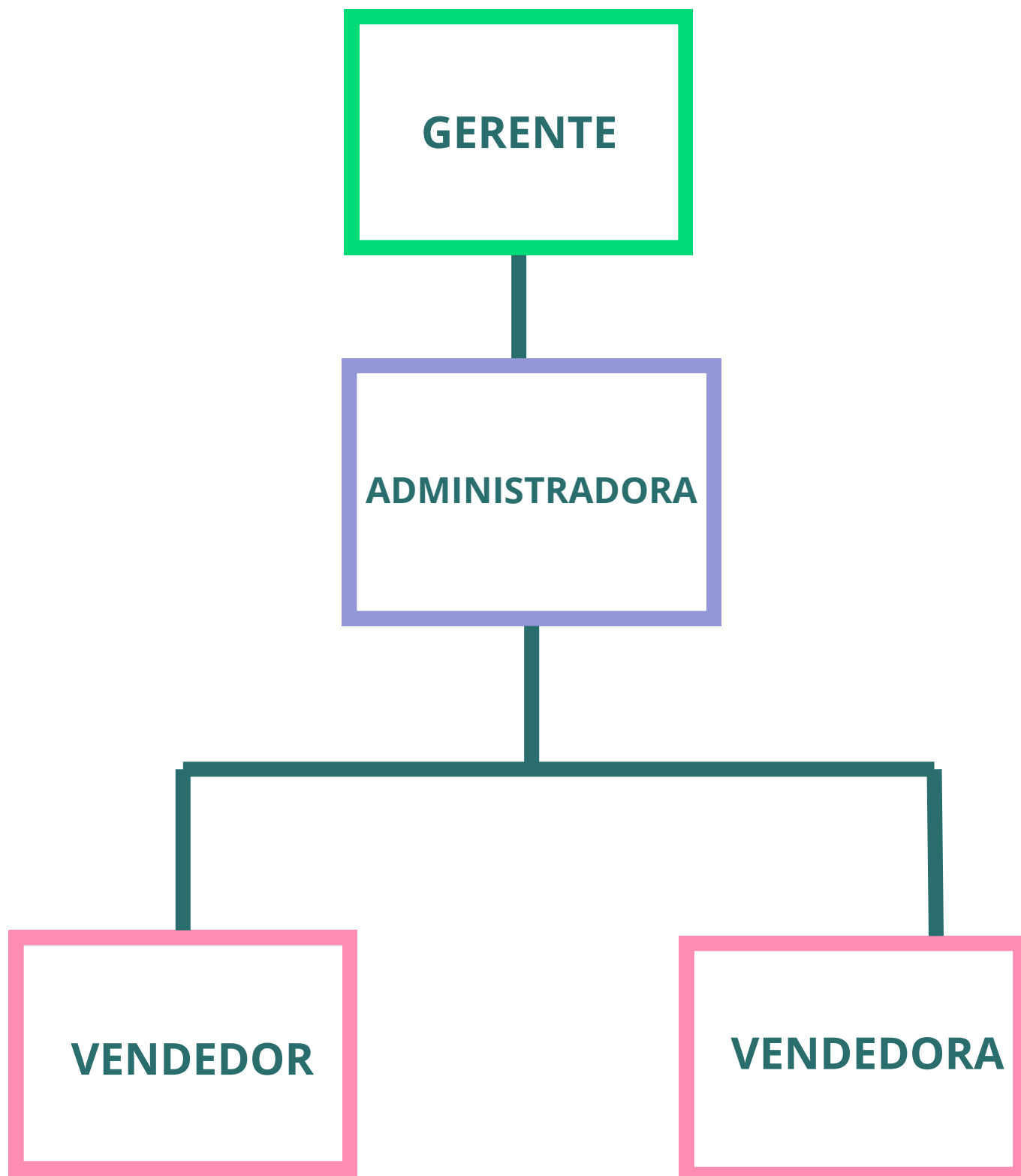


Diálogo

Escucha



ORGANIGRAMA



CARGO	DESCRIPCIÓN	FUNCIONES
GERENTE	Responsable de la toma de decisiones estratégicas y del crecimiento de la empresa.	- Definir objetivos y estrategias. - Evaluar desempeño y proponer mejoras. - Gestionar presupuesto y recursos financieros. - Representar a la empresa en negociaciones.
ADMINISTRADORA	Encargada de la gestión operativa y financiera de la empresa, asegurando su correcto funcionamiento.	- Controlar ingresos y gastos. - Gestionar nómina, pagos y cobros. - Coordinar compras y abastecimiento. - Organizar documentos administrativos.
VENDEDOR/A	Encargado de la comercialización de productos o servicios, asegurando la atención al cliente	- Atender y asesorar a clientes. - Promocionar productos y servicios. - Cumplir metas de ventas. - Gestionar facturación y cobros. - Controlar inventario de productos.

OBJETIVOS ESTRATEGICOS

- En un periodo no mayor a dos años, lograr un posicionamiento en las principales ciudades a nivel nacional.
- Fortalecer el uso de la gestión administrativa para un funcionamiento interno eficiente y eficaz.
- Ofrecer prendas de vestir de calidad que satisfagan las necesidades y gustos de nuestros clientes.
- Diversificar los productos de la empresa en un plazo no mayor a un año para lograr un mejor posicionamiento en el mercado local.



PLAN DE ACCIÓN

Con base a la identificación de estrategias claves para la mejora empresarial se plantea matrices de estrategias para el buen funcionamiento de la unidad de negocio “YOYO´S VARIEDADES”.

Las estrategias de que detallan a continuación se enmarcan en una perspectiva, problemas y soluciones, la cual ayudará a la empresa a establecer mejores procesos administrativos en busca de la mejora continua.

1. Matriz de estrategia de perspectiva administrativa

PERSPECTIVA		PROBLEMA	ESTRATEGIA
Procesos internos	Inventarios con lenta rotación.		Identificar los inventarios con alta rotación
	Carencia de manuales de procesos y procedimientos administrativos		Desarrollar Manuales de procesos y procedimientos Administrativos.
Perspectiva financiera	Costos y gastos elevados		Realizar un proceso contable en base al manejo de ingresos y egresos y determinar de forma técnica la disponibilidad de efectivo que tiene la empresa.
	Carencia de liquidez para la adquisición de inventario		
Aprendizaje y crecimiento	Empleados improductivos con conocimientos limitados o desactualizados		Generar un plan de capacitaciones para el mejor funcionamiento los trabajadores.
Responsables: Vendedores – Administradora			
Políticas:			
- Realizar contrataciones físicas de inventario de manera trimestral e identificar el inventario que no tenga una rotación eficiente. - Mantener actualizado lo manuales de procesos y procedimiento administrativos para un mejor desarrollo laboral. - Registro contable de los ingresos y egresos.			

2. Matriz de estrategia, perspectiva de mercadeo

PERSPECTIVA	PROBLEMA	ESTRATEGIA
Establecer medios digitales para promocionar y publicitar los productos.	Poca diversificación de productos en redes sociales.	Generar mayor publicidad en diferentes redes sociales: Facebook, WhatsApp Business, Instagram, Tik Tok.
Generar alianzas con los proveedores.	Carencia de alianzas estratégicas proveedores.	Identificar cuidadosamente los proveedores. Implementar indicadores claves de desempeño: Entrega tiempo, Calidad, Costos.
Diseñar imágenes innovadoras para comercializar el producto.	Inadecuada presentación para la comercialización de productos.	Diseñar bolsas biodegradables que fomenten el cuidado del medio ambiente. Establecer una marca corporativa en todas las envolturas que implemente.
Responsables: Gerente – Administradora		
Políticas: - Realizar promociones y publicidades de manera mensual en las redes sociales de la empresa. - Establecer y mantener una relación cordial con los proveedores - Buscar y generar alianzas estratégicas con los proveedores - Utilizar envolturas biodegradables para la comercialización de los productos		

3. Matriz de estrategia, perspectiva de atención al cliente.

PERSPECTIVA		PROBLEMA	ESTRATEGIA
Uso de la tecnología.		Carencia de conocimientos técnicos para el uso de la tecnología.	Desarrollar un plan de capacitación relacionado al marketing digital.
Céntrate en el consumidor		Elevada cantidad de reclamos en los clientes insatisfechos.	Plan de mantenimiento y fidelización a los clientes.
Claridad en la comunicación.		Inadecuada atención al cliente.	Realizar un plan de capacitación para mejorar la atención al cliente.
Responsables: Gerente - Administradora – Vendedores			
Políticas: • Cumplir anualmente con una capacitación relacionado al marketing digital y atención al cliente • Atender adecuadamente a los clientes de la empresa. • Mantener una fidelización activa con los clientes • Buscar nuevos nichos de mercado.			

4. Matriz de estrategia, perspectiva de operaciones

PERSPECTIVA		PROBLEMA	ESTRATEGIA
Establecer metas y prioridades claras.	Ausencia de objetivos estratégicos y metas a cumplir.	Desarrollar una planificación anual de procesos administrativos detallando y evaluando los objetivos a cumplir.	
Optimizar los procesos de trabajo.	Ineficiente desarrollo y cumplimiento del trabajo realizado.	Generar un manual de procesos y procedimientos de las actividades que debe cumplir cada trabajador.	
Controlar y monitorear las actividades establecidas.	Ausencia de un control administrativo	Realizar controles y monitoreos a los trabajadores de acuerdo a sus actividades realizadas Evaluar el rendimiento mediante indicadores de gestión.	
Responsables: Gerente - Administradora –Vendedores			
Políticas:			
• Cumplir las actividades encomendadas. • Ejecutar el trabajo de acuerdo a los manuales de procedimientos establecidos por la empresa. • Realizar seguimientos trimestrales acerca de las actividades encomendadas.			

[illegible]

[illegible]

6. Presupuesto general

ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS	RECURSOS HUMANOS	RECURSOS TECNOLÓGICOS	RESPONSABLE	PRESUPUESTO ANUAL
<i>Perspectiva administrativa</i>	√	Computadora y Celular	Gerente – Administradora	\$800,00
<i>Perspectiva de mercadeo</i>	√	Computadora y Celular	Administradora – Vendedores	\$1.200,00
<i>Perspectiva de atención al cliente.</i>	√	Computadora y Celular	Gerente – Administradora – Vendedores	\$600,00
<i>Perspectiva de operaciones</i>	√	Computadora y Celular	Gerente – Administradora – Vendedores	\$700,00
SUB TOTAL				\$3.300,00
IMP 10%				\$330,00
TOTAL				\$ 3.630,00

Modelo CANVA

