



Instituto Privado “Rafael Arévalo Martínez”

Nombre:

Shirley Fabiola Cac Miranda

Actividad #6

Profesora:

Mayte Escobar

Curso:

Organización de Empresas

Grado:

6to. Perito Contador con Orientación
en Computación comercial

Ciclo Escolar:

2021

Actividad #7

Elabore un plan de una empresa

① Misión

Poder gestionar el recurso hídrico como bien social, con calidad, continuidad y confiabilidad, garantizando la sostenibilidad ambiental y económica. Se deben formar y certificar trabajadores y personas por incorporarse al mercado laboral, así como brindar asistencia técnica y tecnológica en todas las actividades económicas, para contribuir a la competitividad y al desarrollo del país.

② Foda

Fortaleza

- Ubicación
- Recursos humanos
- Transformación digital
- Formación de empleados
- Bajo nivel de competencia

Oportunidad

- Crecimiento del Mercado
- Entrar en nuevos mercados.
- Implementación de la tecnología
- Nuevos clientes
- Mayores inversiones

Debilidad

- Mala relación entre socios
- Quiebras Frecuentes
- Falta de recursos
- Falta de liderazgo
- Imagen anticuada

Amenazas

- Desarrollo de productos
- Cambios legales
- Crisis económicas
- Decrecimiento del mercado
- Modificaciones tasas de cambio

③ Objetivos generales

Permitir enfocar los esfuerzos hacia una misma dirección ya que sirven de guía para la formulación de nuevas estrategias, también ser el líder del mercado. Incrementar las ventas, Generar mayores utilidades, obtener una mayor rentabilidad, lograr alcanzar la mayor participación en el mercado. Ser una marca líder en el mercado y ser reconocida por su variedad de diseño. Aumentar los activos, y crecer.

④ Estrategia

Organizacional

Formar alianza con empresas para compartir recursos.

Entrar en nuevas zonas geográficas.

Establecer un mercado específico

Ofrecer productos al mejor precio

Crear nuevos espacios para el consumo

Mejorar el sistema de comunicación

⑤ Objetivos específicos

1. Aplicar encuestas a los clientes o consumidores por aproximadamente tres semanas, verificar las encuestas para ver que áreas necesitan más atención, mejorarlas

2. Convertirse en una de las marcas líderes en el mercado nacional del ramo. Superar el margen anual de ventas. Superar la competencia en visibilidad y ventas dentro del mercado incipiente. Incrementar al personal fijo contratando y ampliar las coordinaciones a nivel regional y Fomentar entre los empleados la cultura del crecimiento, el ahorro y la educación de manera sostenida.

⑥ Plan Financiero

Para poder realizar el plan financiero se necesita

Analizar la realidad de tu negocio

Fijar los fondos necesarios

Predecir el capital

Controlar y verificar los recursos

Adelantarse a los factores externos

Determinar un sistema de compensación