

Caso de negocios: Revive

SABOR DE LA ABUELA



Equipo

PARTICIPANTES



01 - CEO- Joana Rivera - ROJO

02 - Director Financiero - Natanael - BLANCO

03 - Director de Marketing - Marcela - NEGRO

04 - Director Operación - David Caballero - VERDE

05 - Apoyo - Carlos - AMARILLO

PROPUESTA DEL DIRECTOR DE OPERACIONES:

Ampliar la variedad de productos: Introducir nuevos tipos de panes y productos horneados que sean únicos y atractivos para los clientes, como panes con sabores o ingredientes especiales, postres innovadores, o productos saludables que sigan las últimas tendencias dietéticas.

Crear experiencias de cliente únicas: Implementar eventos especiales en la panadería, como degustaciones, clases de panadería, o demostraciones de cocina, para atraer a más clientes y fidelizar a los existentes.

Implementación de tecnología: Utilizar tecnología como sistemas de pedidos en línea, aplicaciones móviles o programas de fidelización para mejorar la experiencia del cliente y aumentar la conveniencia de comprar en "El Sabor de la Abuela".





PROPUESTA DEL DIRECTOR DE MARKETING:

Mi propuesta es cerrar el negocio familiar debido a que no tenemos una diferenciación en los panes y productos artesanales, no tenemos posicionamiento de marca en nuestros clientes, tampoco una segmentación, mucho menos desarrollo de innovación en los productos y no tenemos una estrategia de fidelización hacia nuestros clientes; todo ello nos limita a crecer, expandirnos y que nos prefieran, además de las preferencias del mercado que se presenta por la competencia.

PROPUESTA DEL DIRECTOR DE FINANCIERO:

Sabemos lo mucho que te importa y quieres la empresa, últimamente las ventas han disminuido por lo mismo considero que se debe mejorar e invertir para crecer

* Para obtener mejor ganancias debemos negociar con proveedores para obtener mejores precios o condiciones de pago, eso nos dará un mayor margen de utilidad y ayudara a crecer el negocio y por otro lado te vas a poder dar una vida más cómoda.

* Romedelar las instalaciones para mejorar la experiencia de los clientes. (\$17000) Eso nos ayudará a generar fidelidad y más ventas por ser su panadería preferente gracias a nuestra infraestructura y tú te sentirás más cómoda, aparte de que tú negocio va a estar a la moda y súper nice, vas a poder presumir de tu negocio y subir fotos de el.

* Pagar capacitaciones a los colaboradores para ofrecer un servicio de calidad, eso será de gran beneficio ya que los clientes se sentirán a gustos y estarán bien atendidos por otro lado tu vas a estar contenta de poder ver crecer a tu personal y por lo mismo ver crecer la marca



PROPUESTA

- Ofrecer tarjetas de regalo digitales y cupones que puedan ser fácilmente compartidos y utilizados en la tienda física o en línea.
- Organizar degustaciones mensuales de nuevos productos para recibir feedback directo de los clientes.
- Desarrollar panes innovadores como de temporada, pasteles personalizados y galletas decoradas.
- Pagar capacitaciones a los colaboradores para ofrecer un servicio de calidad



PLAN DE ACCIONES

*100,000
BESITOS Y
ABRAZOS*



Presentation



GRACIAS

Equipo 2

