

**PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS  
PLAN DE NEGOCIOS  
1 Y 2 UNIDAD  
ALUMNO: MOZO MEMECHE FABIAN**

**1 UNIDAD:**

- **PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS (VALOR 50%)**

The screenshot shows a Google Classroom interface. At the top, it says '1U. PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS (VALOR 50%)'. Below that, the student's name 'FABIAN MOZO MEMECHE' and the score '50/50' are visible. The main content is a PDF document titled 'PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS (VALOR 50%)'. The document header includes 'INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL' and 'SAN ANDRES TOTOPOSTE'. The main title is 'TRABAJO DE INVESTIGACION EN LA MATERIA PLAN DE NEGOCIOS'. The authors listed are 'INTEGRANTES: FABIAN MOZO MEMECHE, MARIA DE JESUS GALLARDO POLITO, MARIA DE LAS NIEVES COPETE, CATEMAXCA'. The teacher is 'DOCENTE: ROSA MARIA BERA GUTIERREZ'. The project is 'PROYECTO: COMERCIALIZACION DEL TOTOPOSTE'. The page number is 'Página 1 de 32'.

The screenshot shows the second page of the PDF document. The title is 'CONTENIDO'. It lists the following sections and their page numbers:

- OBJETIVO DE MERCADOTECNIA A CORTO, MEDIANO Y LARGO
- PLAZO ..... 5
- INVESTIGACION DE MERCADO ..... 6
  - Características del segmento del mercado..... 6
- CONSUMO APARENTE ..... 6
- DEMANDA POTENCIAL ..... 7
- PARTICIPACION DE LA COMPETENCIA EN EL MERCADO ..... 9
- ESTUDIO DE MERCADO ..... 9
  - Objetivo del estudio del mercado ..... 9
  - Escriba la información que le gustaría obtener de sus clientes con respecto a la opinión que tiene su producto o servicio ..... 10
- APLICACIÓN DE LA ENCUESTA Y RESULTADOS CONTENIDOS ..... 12
- CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO ..... 18
- SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y PUNTOS DE VENTA ..... 19
  - El sistema de distribución se desglosará de la siguiente manera: ..... 20
- DISEÑO PARA LA EMPRESA ..... 22
  - Empaque del producto ..... 22
  - EMPAQUE DONDE SEBA DISTRIBUIR ..... 24

The page number is 'Página 3 de 32'.

### 1U. PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS (VALOR 50)

FABIAN MOZO MEMECHE

50/50

Devolver

PORTAFOLIO DE EVI ... EL TOTOPOSTE).pdf

**OBJETIVO DE MERCADOTECNIA A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

**Piezas vendidas al día total de 320 en un promedio base.**

20 pz. -\$30 pesos		Con un promedio de 320 piezas vendidas al día.
15pz. -\$23 pesos		
10pz- \$15 pesos		

**6 meses** - 58,400 piezas vendidas

**1 año** - 116,800 piezas vendidas

**2 años** - 233,600 piezas vendidas

Tiempo de venta (182.5 días) X piezas vendidas por día (320) = piezas vendidas a los días establecidos. (6 meses).

Nuestro objetivo es de la siguiente manera de cuanto y cuando a la comercialización del totoposte.

- Corto plazo (6 meses)**

Salir al mercado a la venta de los totopostes artesanales distribuido en las tiendas comerciales y supermercados. **Página 5** de **32** **Tamaño** **Q** **en** **+** **plazo** establecido alcanzo un nivel de venta de 58,4000 piezas (30 a cada uno)

Archivos  
Entregada el 26 mar a las 14:37  
Ver historial

PORTAFOLIO DE EVI...

Calificación  
50/50

Comentarios privados  
Añade un comentario pri.  
Publica

# LISTA DE COTEJO

## LISTA DE COTEJO PARA PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS

DATOS GENERALES				
Nombre del(a) alumno(a):				
GRUPO:	807 <u>A</u>	CARRERA:	INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL	
INSTITUTO <u>TECNOLÓGICO SUPERIOR</u> DE SAN ANDRÉS TUXTLA		NOMBRE DEL CURSO: PLAN DE NEGOCIOS		
NOMBRE DEL DOCENTE: <u>ROSA MA. BEREÁ GUTIÉRREZ</u>		FIRMA DEL DOCENTE		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO: PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS	FECHA:	PERIODO ESCOLAR: <u>FEB.-JUN.2023</u>		
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar las actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" escriba indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.				
VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
3%	Presentación El trabajo cumple con los requisitos de: <b>a.</b> Buena presentación			
5%	<b>b.</b> No tiene faltas de ortografía			
2%	<b>c.</b> Mismo Formato (letra arial 12, títulos con negritas)			
2%	<b>d.</b> Misma Calidad de hoja e impresión			
3%	<b>e.</b> Maneja el lenguaje técnico apropiado			
6%	<b>Introducción y Objetivo:</b> La introducción y el objetivo dan una idea clara del contenido del trabajo, motivando al lector a continuar con su lectura y revisión			
15%	<b>Desarrollo:</b> Sigue una metodología y sustenta <u>todas las actividades</u> que se encuentran en el portafolio, las cuales se realizaron al aplicar los conocimientos obtenidos es analítico y bien ordenado.			
6%	<b>Resultados:</b> Cumplió totalmente con el objetivo esperado, tiene aplicaciones concretas			
6%	<b>Conclusiones:</b> Las conclusiones son claras y acordes con el objetivo esperado.			
2%	<b>Responsabilidad:</b> Entregó el portafolio en la fecha y hora señalada.			
50%	<b>CALIFICACIÓN</b>			

- **EXPOSICIÓN (VALOR 50%)**

The screenshot shows a presentation slide from a Google Classroom assignment. The slide is titled "INTEGRANTES:" and lists the following names: FABIAN MOZO MEMECHE, MARIA DE JESUS GALLARDO POLITO, and MARIA DE LAS NIEVES COPETE CATEMAXCA. Below this, it lists the "DOCENTE: ROSA MARIA BEREIA GUTIERREZ". The slide also includes a "PROYECTO: COMERCIALIZACION DEL TOTOPOSTE" and a vertical list of letters "T O Z T A L L Y" next to an image of a stack of totopostes. The slide is part of a presentation titled "U1 EXPOSICION PORT ... DE EVIDENCIA.pptx" and is viewed on page 1 of 28.

The screenshot shows a presentation slide titled "INVESTIGACION DE MERCADO". The slide contains the following text: "Nos referimos al tamaño del mercado que nos va consumir y como vamos a persuadir su venta". It then discusses a "Segmento de mercado" based on women aged 40 to 60 years, men aged 30 to 60 years, and young people aged 20 to 40 years. The slide also mentions that the product is natural and easy to ingest without causing damage. The slide is part of a presentation titled "U1 EXPOSICION PORT ... DE EVIDENCIA.pptx" and is viewed on page 3 of 28.

classroom.google.com

1 UNIDAD. EXPOSICIÓN (VALOR 50)

FABIAN MOZO MEMECHE 50/50

Devolver

U1 EXPOSICION PORT ... DE EVIDENCIA.pptx

### CONSUMO APARENTE

El consumo de clientes potenciales es de 54.00

El consumo unitario aparente (por cliente) es de:

- 1,701 personas lo consumieron una a tres veces por semana
- 2,083 lo consumieron una vez al mes
- 902 lo consumieron una vez al año

**El consumo mensual aparente del mercado es de 24,117 porciones individuales**

### DEMANDA POTENCIAL

**Corto plazo**

Como podemos observar el porcentaje de consumidores (supermercados) es de 31.5%, lo cual es decir tener una producción...

Página 5 de 28

Archivos

Entregada el 26 mar a las 14:38

Ver historial

U1 EXPOSICION POR...

Calificación

50/50

Comentarios privados

Añade un comentario pri

Publica

# GUÍA DE OBSERVACIÓN

## GUIA DE OBSERVACIÓN PARA EXPOSICION

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA		NOMBRE DEL CURSO: PLAN DE NEGOCIOS		
NOMBRE DEL DOCENTE: <u>ROSA MA. BERE A GUTIÉRREZ</u>		TEMA:		
OBJETIVO DE LA PRÁCTICA:				
<b>DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN</b>				
NOMBRE DE LOS ALUMNOS:		NO. DE CONTROL:	FIRMA DEL ALUMNO:	
1.- _____	1.- _____	1.- _____	1.- _____	
2.- _____	2.- _____	2.- _____	2.- _____	
3.- _____	3.- _____	3.- _____	3.- _____	
4.- _____	4.- _____	4.- _____	4.- _____	
5.- _____	5.- _____	5.- _____	5.- _____	
<b>INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN</b>				
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.				
VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Dominio del tema (divagaciones, claridad y uso de ejemplos)			
10%	Orden y claridad en la exposición			
5%	Dominio del auditorio			
10%	Material utilizado			
5%	Dicción			
5%	Manejo del tiempo			
5%	Presentación: limpieza y formalidad			
50%	<b>CALIFICACIÓN</b>			

## 2 UNIDAD:

### • PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS (VALOR 50%)

classroom.google.com

2U. PORTAFOLIO DE EVIDENCIA (VALOR 50)

FABIAN MOZO MEMECHE 50/50

Devolver

PORTAFOLIO DE EVI... EL TOTOPOSTE).pdf

Archivos  
Entregada el 23 abr a las 10:20  
Ver historial

Calificación  
50/50

Comentarios privados  
Añade un comentario pri...  
Publicar

**Estudio técnico del proyecto (comercialización del totoposte)**

Objetivos de producción a corto, a mediano y a largo plazo:

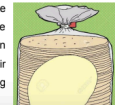


La empresa Toztaly hace objetivos respecto a la información ya obtenida anteriormente para poder generar bien producciones y tener ganancias y no pérdidas.

**Corto plazo**

Comercializar y vender el totoposte es complicado a la hora de querer hacerlo por primera vez por la situación de entrar al mercado no por algo nuevo, si no por algo innovador en la zona de los Tuxtlas. La cual se espera vender en el plazo establecido un nivel de venta de 58.4000 piezas (30 g cada uno).

**Mediano plazo**

Al referimos del tiempo transcurrido desde nuestra venta y referente a nuestro resultados obtenidos toca implementar otra estrategia de venta u otra asociación de mercado para ser más reconocido y puedan tener más ventas y tener más capital para seguir invirtiendo. Alcanzado



Página 2 de 10

classroom.google.com

2U. PORTAFOLIO DE EVIDENCIA (VALOR 50)

FABIAN MOZO MEMECHE 50/50

Devolver

PORTAFOLIO DE EVI... EL TOTOPOSTE).pdf

Archivos  
Entregada el 23 abr a las 10:20  
Ver historial

Calificación  
50/50

Comentarios privados  
Añade un comentario pri...  
Publicar

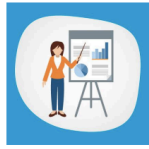

**Etapas del diseño de producto**

1.- Idea.

La idea principal de dar a conocer a nuestro producto se basa en que es artesanal y muy conservador de la zona de los tuxtlas.

2.-Investigación.

Nos dirijimos de una forma a la cual nos informaremos sobre la producción ,la logística, las ventas y como lograremos persuadir a la gente con nuestro producto estudiar nuestro mercado objetivo,para que con ellos tengamos un aproximado de este y podamos saber el monto a proximado de que se llegara a vender y darle a conocer a nuestro proveedor y nos considera esa porcion de mercancia ,para despues distribuir para que nosotros tambien elaboremos el



Página 3 de 10

classroom.google.com

2U. PORTAFOLIO DE EVIDENCIA (VALOR 50)

FABIAN MOZO MEMECHE 50/50

Devolver

PORTAFOLIO DE EVI... EL TOTOPOSTE).pdf

5.- Cadena de suministro.

Cadena de distribución del producto.

Proveedores

Transporte.

Empaquetado y etiquetado.

Cientes.

Página 5 de 10

Archivos

Entregado el 23 abr a las 10:20

Ver historial

PORTAFOLIO DE EVI...

Calificación

50/50

Comentarios privados

Añade un comentario pri...

Publicar



# LISTA DE COTEJO

## LISTA DE COTEJO PARA PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS

DATOS GENERALES				
Nombre del(a) alumno(a):				
GRUPO:	807 <u>A</u>	CARRERA:	INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL	
INSTITUTO <u>TECNOLÓGICO SUPERIOR</u> DE SAN ANDRÉS TUXTLA		NOMBRE DEL CURSO: PLAN DE NEGOCIOS		
NOMBRE DEL DOCENTE: <u>ROSA MA. BEREÁ GUTIÉRREZ</u>		FIRMA DEL DOCENTE		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO: PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS	FECHA:	PERIODO ESCOLAR: <u>FEB.-JUN.2023</u>		
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar las actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" escriba indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.				
VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
3%	Presentación El trabajo cumple con los requisitos de: <b>a.</b> Buena presentación			
5%	<b>b.</b> No tiene faltas de ortografía			
2%	<b>c.</b> Mismo Formato (letra arial 12, títulos con negritas)			
2%	<b>d.</b> Misma Calidad de hoja e impresión			
3%	<b>e.</b> Maneja el lenguaje técnico apropiado			
6%	<b>Introducción y Objetivo:</b> La introducción y el objetivo dan una idea clara del contenido del trabajo, motivando al lector a continuar con su lectura y revisión			
15%	<b>Desarrollo:</b> Sigue una metodología y sustenta <u>todas las actividades</u> que se encuentran en el portafolio, las cuales se realizaron al aplicar los conocimientos obtenidos es analítico y bien ordenado.			
6%	<b>Resultados:</b> Cumplió totalmente con el objetivo esperado, tiene aplicaciones concretas			
6%	<b>Conclusiones:</b> Las conclusiones son claras y acordes con el objetivo esperado.			
2%	<b>Responsabilidad:</b> Entregó el portafolio en la fecha y hora señalada.			
50%	<b>CALIFICACIÓN</b>			

- **PROPUESTAS DE DISEÑOS DE MEJORAS E INNOVACIONES EN LOS NEGOCIOS (VALOR 50%)**

FABIAN MOZO MEMECHE 50/40

2U. PROPUESTAS DE ... LOS NEGOCIOS..pdf

**CARRERA:** INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL

**ASIGNATURA:** PLAN DE NEGOCIOS

**DOCENTE:** DRA. ROSA MARIA BERE A GUTIERREZ

**GRUPO:** 807-B

**ALUMNOS:**

MARIA DE LAS NIEVES COPETE CATEMAXCA

MARIA DE JESUS GALLARDO POLITO

FABIAN MOZO MEMECHE

**TRABAJO:** 2U. PROPUESTAS DE DISEÑOS DE MEJORAS E INNOVACIONES EN LOS NEGOCIOS

**FACHA:** 23/04/2023

Página 1 de 10

Devolver

FABIAN MOZO MEMECHE 50/40

2U. PROPUESTAS DE ... LOS NEGOCIOS..pdf

**A) MÉTODOS Y TÉCNICAS DE MEJORAS CONTINUAS**

**7 MÉTODOS DE MEJORA CONTINUA EN LAS EMPRESAS**

La implementación de una filosofía de mejora continua permite a las empresas aumentar 60% su productividad, acortar plazos de entrega y lograr hasta 20% de ahorro en costos de producción y operación.

Si aún no conoces a profundidad a qué se refiere la mejora continua en una empresa, no te pierdas este artículo en el que te hablaremos de los métodos más importantes para la mejora de tus procesos internos y darle ese sostén que tu negocio necesita para seguir creciendo.

Los métodos de los que hablaremos a continuación sirven para cualquier empresa. Sin embargo, debes considerar la industria a la que pertenece la tuya, el modelo de negocio y sus características únicas.

**1. Método de Kaizen**

Kaizen no es una metodología ni una herramienta, sino que podría encuadrarse en el ámbito de las buenas prácticas o la filosofía. Su enfoque se incorpora a muchos métodos de...

Página 2 de 10

Devolver

FABIAN MOZO MEMECHE 50/40 Devolver

2U. PROPUESTAS DE ... LOS NEGOCIOS..pdf Abrir con

## B) CÓMO INNOVAR EN LOS NEGOCIOS

### 1. CÓMO INNOVAR EN LOS NEGOCIOS. 5 PUNTOS PARA LOGRARLO.

La Innovación pasa a ser hoy una necesidad para las empresas, si lo que buscan es permanecer en el mercado.

Los rápidos y constantes cambios de nuestra era, nos obliga a buscar mejores alternativas para que nuestras empresas sigan siendo de importancia para nuestros clientes.

1.- Comprensión de tus clientes. La piedra angular del éxito en la innovación, es la profunda comprensión de tus clientes. Conocer su entorno, sus rutinas diarias, en qué momento usa tu producto o servicio; sus preocupaciones y aspiraciones. Busca la manera de acercarte a tus clientes para saber más de sus intereses. Esto te permitirá innovar en la comunicación con ellos, la publicidad; y crear mejores productos y servicios.

2.- La perspectiva de tu oferta. Para mejorar lo que vendemos, debemos ser muy abiertos a escuchar a nuestros clientes y a lo que ellos nos van a enseñar. Por ello, es importante que le preguntes a tus clientes qué es lo que más le gusta y disgusta

Archivos  
Entregada el 23 abr a las 11:48  
[Ver historial](#)

2U. PROPUESTAS DE...

Calificación  
50/40

Comentarios privados  
Añade un comentario pri...  
Publicar

## LISTA DE COTEJO

### LISTA DE COTEJO PARA UNA PROPUESTAS DE DISEÑOS DE MEJORAS E INNOVACIONES EN LOS NEGOCIOS

DATOS GENERALES			
Nombre del(a) alumno(a):			
GRUPO:	807 <u>A</u>	CARRERA:	INGENIERIA EN GESTIÓN EMPRESARIAL



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA		NOMBRE DEL CURSO: <u>PLAN DE NEGOCIOS</u>		
NOMBRE DEL DOCENTE: <u>ROSA MA. BEREÁ GUTIÉRREZ</u>		FIRMA DEL DOCENTE		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
PRODUCTO: <u>propuestas de diseños de mejoras e innovaciones en los negocios</u>		FECHA:	PERIODO ESCOLAR: <u>FEB.-JUN.2023</u>	
INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN				
Revisar las actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" escriba indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.				
VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	Presentación El trabajo cumple con los requisitos de: <b>a.</b> Buena presentación			
5%	<b>b.</b> Introducción			
5%	<b>c.</b> Ortografía			
5%	<b>d.</b> Desarrollo coherente del tema			
5%	<b>e.</b> citar fuentes de información			
10%	<b>Enfoque:</b> buscar información para dar respuestas satisfactorias a cuestionamientos sobre fenómenos, estudiar profundamente un problema a fin de obtener datos suficientes que permitan hacer ciertas proyecciones.			
10%	<b>Elaboración:</b> Debe partir de una selección adecuada <u>de la</u> información			
5%	<b>Responsabilidad:</b> Entregó la propuesta de diseño de mejora e innovación en los negocios en la fecha y hora señalada.			
50%	<b>CALIFICACIÓN</b>			