

**MEMORANDO**  
**DE/006/2021**

**PARA:** Prof. Ing. Cesar Duarte Fiorio, Director  
Dirección de Relaciones Interinstitucionales.  
Facultad Politécnica

**DE:** Prof. Lic. Ernesto Vera, Coordinador  
Área de Emprendedorismo.

**TEMA:** Informe de actividad Alianza Mipymes estudiantes de ISP

**FECHA:** 13 de mayo del 2021.

---

Por el presente informo que en el marco del proyecto “Alianza Mipymes-FPUNA” en el cual estudiantes de diferentes carreras de la FPUNA, han desarrollado actividades de inducción, asesorías como así también se han elaborado propuestas de mejoras a las mipymes inscriptas.

Dichas actividades se han realizado en forma de reuniones planificadas de manera virtual, con el acompañamiento de un docente tutor de nuestra área, las actividades consistieron en reuniones virtuales donde tanto empresarios, estudiantes y docentes realizamos una inducción, estudios de casos particulares y finalmente presentamos un informe de resultados acompañado de propuestas de mejoras los cuales se adjuntan.

Por lo expuesto solicito favor puedan ser asignadas 30 horas de extensión universitaria correspondientes a los estudiantes de ISP por las actividades desarrolladas:

Estudiante	Cédula de Identidad	Mipymes Asistidas
Alexis Chaparro	4.667.201	Villa Fruta/La Morena
Alexia Ring Friedman	4.745.299	Productos artesanales Nati /Tienda Beda
Carlos Montorfano	4.531.142	Productos artesanales Nati /Tienda Beda

EFV/ev

# Productos Artesanales Nati

*¡Acompañando tus mejores momentos!*



## ¿Te apetece probar nuevas delicias?

### PRODUCTOS 100% ARTESANALES

Variedades de tortas hechas con amor, personalizadas a gusto y paladar de cada cliente, así como otros productos complementarios para una merienda u ocasión especial.



### MISION

Satisfacer a los clientes con delicias caseras y personalizadas

Aumentar la clientela para poder hacer crecer la marca, manteniendo la esencia de siempre

### VISION

Lograr abrir un local propio, con los estándares de una empresa y más empleados, para poder aumentar la producción y encargarse plenamente en la empresa.

Tel./Fax: 595-21-585588/95 - C.C. 1130 (Asunción) - 2111 (San Lorenzo)

## FORTALEZAS

Personalización de productos.  
Precio competitivo.  
Producto de calidad.  
Variedad de productos.  
No se cuenta con costos fijos.  
Se cuenta con página en redes sociales.

## DEBILIDADES

Distribución limitada.  
Delivery no tercerizado.  
Bajo conocimiento de costos de producción.  
No se lleva registro de clientes.  
No se cuenta con misión y visión.

## OPORTUNIDADES

Clientes satisfechos que recomiendan el producto.  
Alianza con otras empresas.  
Cédula MIPYMES.  
Renta sobre el delivery.

## AMENAZAS

Inclenencia del tiempo.  
Subida de precios (materia prima, costos).  
Gente que teme por la salubridad en época de pandemia.

## Nuestras recomenda- -ciones



### REDES SOCIALES

Integrarse más en las redes, generar contenido en Tiktok, Instagram y Facebook



### ANALIZAR LOS COSTOS

Tomar en cuenta todos los gastos de los productos y tener todo anotado.



### CATÁLOGO

Armar un catálogo con imágenes representativas y todos los detalles (precio, ingredientes, tamaños)



### PROMOCIONES POR DÍAS ESPECIALES

Hacer canastas con productos propios y comprados para regalos.  
Ej: Día de la madre.



### ALIANZAS

Alianza con empresas en el rubro de cumpleaños (lomiteros, decoradoras, salon de eventos)



### SORTEOS

Realizar sorteo en redes sociales cada x cantidad de tortas vendidas (acorde a comodidad del emprendedor) o x cantidad de seguidores



### DEFINICIÓN DE META CADA SEMANA

Establecer objetivos en ventas al inicio de cada semana para dicha semana.



## Fortalezas

- Amplia variedad de productos.
- Entrega de productos en el tiempo establecido.
- Conocimiento del área de Marketing.
- Se adaptan a las necesidades del cliente.
- Facilidad de acceso a sus productos por medio de redes sociales.
- Garantía.
- Propuesta de valor.
- Ubicación geográfica.

## Debilidades

- Cantidad de funcionarios.
- Capital limitado.
- Contenido para redes sociales.
- Community manager.
- Infraestructura reducida.

## Oportunidades

- Apertura de nueva sucursal.
- Búsqueda de alianzas con otras empresas.
- Ferias.
- Nuevos avances tecnológicos.

## Amenazas

- Volver a la fase cero de la cuarentena.
- Ingreso de nuevos competidores en el sector.
- Aumento de precios de los productos.
- Inestabilidad política y económica en el país.

## Alianzas con otras empresas

Aliarse con otras empresas para ampliar el mercado, ampliar redes de apoyo.



## Pautar promociones para fechas establecidas por la empresa.

Contar con una fecha fija para realizar tal feria de promociones de modo que los clientes sepan y se preparen con antelación para tal fecha y aprovechar.



## Community Manager

Generar contenidos para las redes sociales de manera continua.

## Pago de productos por adelantado

Esta nueva opción o forma de pago busca captar nuevos clientes de menor poder adquisitivo, o que no cumplan con todos los requisitos para acceder al crédito, de modo que pueda abonar en cuotas adelantadas por el producto, y poder retirar al cancelar el monto.





### Fortalezas

- Cuentan con trabajadores capacitados y comprometidos en el producto que ofrecen.
- Cuentan con maquinarias de última tecnología en deshidratación.
- Ofrecen productos libres de sustancias preservantes/conservantes, es decir productos orgánicos de origen natural.
- Tarjet del producto claramente definido.
- Ubicación estratégica, local propio y versátil.
- Personalización de productos.
- Varias líneas de productos.
- Ingredientes orgánicos.

### Debilidades

- Falta de capital monetario.
- Falta de conocimiento en el área de marketing.
- No cuentan con una estrategia definida de marketing.
- Falta de maquinarias para automatizar procesos y envasados.
- Alto consumo del tiempo empleado en deshidratar las frutas.
- No cuentan con un sistema automatizado de administración, costos y contabilidad.
- No cuentan con un registro de marcas.

### Oportunidades

- Cuentan con materia prima necesaria para la producción de los productos.
- Mercado en crecimiento.
- Únicos productos de este rubro en la zona.
- Necesidades y gustos cambiantes de los clientes.
- Búsqueda de alianzas con otras empresas.
- Ofrecen productos de calidad que puedan beneficiar las vidas de las personas que lo consumen.
- 

### Amenazas

- Volver a la fase 0 de la cuarentena.
- Incremento de costos en materia prima.
- Entrada de nuevos competidores
- Inclemencias del tiempo que pueda afectar a la materia prima y a la conservación de los alimentos.
- Entrada de productos vía contrabando, que puedan afectar en el costo de la materia prima.

## **Pautar Publicidad y ofrecer promociones**

El contenido debe ser bien claro con respecto a los beneficios del producto, y los lugares donde se pueden encontrar.

Pueden ser precios promocionales y combos de productos de alta y baja rotación.





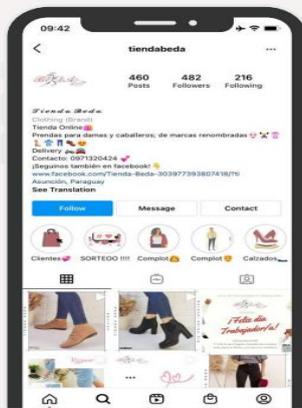
## **Promover la distribución de productos deshidratados a nivel país.**

Crear una cadena de distribución sólida que pueda llegar a todo el país.



## **Página Web**

Es importante contar con una página web, para estar presente en todas las plataformas posibles y facilidad de acceso a información y los productos.



## Ropas, zapatos y accesorios online!

### MISSION

Ofrecer un buen servicio para satisfacer a nuestros clientes.

Sumar siempre mas marcas para ofrecer siempre los mejores productos y variedad.

### VISION

Poder abrir una tienda física, para seguir brindando el servicio de siempre y más comodidad para los clientes.

## Análisis FODA

### Fortalezas

- Comprometidos.
- Variación de productos y marcas.
- Precio competitivo.
- Conocimiento de marketing.
- Se cuenta con metas claras.
- Páginas en redes sociales.
- Nicho de mercado bien identificado.
- Buena asistencia al cliente.

### Debilidades

- Dificultad para la movilidad (a la hora de cambios de mercadería).
- Muy flexibles.
- No se lleva un registro mensual de las ventas realizadas.
- No se lleva un registro de gastos de operación.
- Bajo conocimiento en identificación de costos y gastos.

## Análisis FODA

### Oportunidades

Aumentar el número de seguidores en redes.  
Nuevas alianzas.  
Promociones.  
Nuevas marcas.  
Definir misión y visión.  
Mejoras en el servicio y la atención al cliente.

### Amenazas

Entrada de nuevos competidores.  
Falta de movilidad.  
Inciencias del tiempo.  
Falta de interacción en redes sociales por parte de seguidores (poco alcance).

## Nuestras Propuestas

### Elaboración de planillas de costos y ventas.

Tener un registro periódico (mensual) de todos los gastos y ventas realizadas

### Elaboración de catálogos.

Elaborar un catálogo en donde se pueda visualizar los productos con el detalle y el precio.

### Establecer metas de ventas.

Al inicio de cada mes establecer las ventas que se desean alcanzar.

### Sorteos

Realizar sorteos por días especiales o por cantidad de seguidores alcanzadas. (GIFTCARD)

## Nuestras Propuestas

### Aclarar condiciones de venta/tallaje

Publicar en la página las condiciones de la venta (costos extras, probador a domicilio, etc)

### Centrarse en levantar la página de Instagram

Ver tips/trucos/ publicidad en Instagram para darle un empujón a la página

