



UNIVERSIDAD DE LA INTEGRACIÓN DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA Y SEMIPRESENCIAL

CONTADURÍA PÚBLICA

“PLAN DE NEGOCIOS TIENDA ON LINE SENSACIONES”

Claudia Luján Garrido Amaro

Asunción, Paraguay

Año 2019



Resumen Ejecutivo

Tienda On Line Sensaciones tiene como objetivo la creación una tienda virtual de indumentaria para la familia en el departamento Central. Se encuentra ubicada en Bernardino Caballero enfrente al Barrio cerrado Surubii. Rubro del comercio, iniciándose como una Unipersonal. En el sector económico secundario. Segmentación sicográfica a clientes con un poder socio económico medio alto que buscan en la comodidad de su casa u oficina comprar su indumentaria. Personas de entre 25 a 50 años de edad, económicamente activos. El segundo objetivo es ocupar una porción del mercado virtual aprovechando el auge del sector. Donde el cliente pueda acceder a marcas nacionales e internacionales, en la página web, con catálogo detallado. La idea de la oportunidad del negocio surge a través de la experiencia vivida dentro del rubro encontrando falencias a corregir. Se apunta al crecimiento económico de la empresa puliendo aspectos de la venta hasta el momento poco desarrollados en el país como lo son la excelencia en atención al público y la correcta asesoría al cliente. Basados en una relación de confianza con el cliente no solamente ofreciendo competitividad en precio. La posibilidad de devolución sin cargos extras. Contando con medios de pagos seguros. Con un fuerte compromiso social. Con políticas claras en cada caso. Nuestras ventajas competitivas son el ofrecer un servicio diferenciado de status que no existe en la zona. Brindando atención, calidad y rapidez con la variedad de productos que no hay en el mercado actual. Visita y entrega a domicilio sin costo. Puede probarse las prendas y devolverlas en caso de no estar conforme con el producto. Se reciben todos los medios de pago. Atención 24/7. Una vez captados los clientes se trabajará en estrategias de marketing para conservarlos y aumentar la cartera. Los objetivos del negocio son crecer un porcentaje ajustado a la realidad actual entre un 10 y 20 % en 5 años; capacitación constante del personal. Trabajar en creación de estrategias de mercadeo con los proveedores. La penetración en el mercado consiste en aumentar la participación comercial, en tres caminos para desarrollar la estrategia: que los clientes actuales consuman más productos y servicios; atraer clientes de los competidores de tiendas virtuales, y captar a clientes potenciales que no compran en la actualidad en este formato. Se desarrollará a través de un crecimiento interno en las tres aristas mencionadas. La inversión inicial requerida comprende los 200 millones de guaraníes con fondos propios. Una vez afianzados en el mercado analizaremos las opciones de financiamiento externo. El retorno sobre la inversión total será en el segundo año. El estudio financiero del VAN y el TIR han arrojado resultados positivos por lo que la viabilidad del negocio es buena. En cuanto impacto ambiental del proyecto usaremos como estrategia el uso de materiales reciclados. En otras áreas como la contable se usarán facturas virtuales. Con respecto al impacto social buscaremos ser generadores de empleo, dignificando a las personas de la zona.