



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

EL JARDIN DE VALJOSE

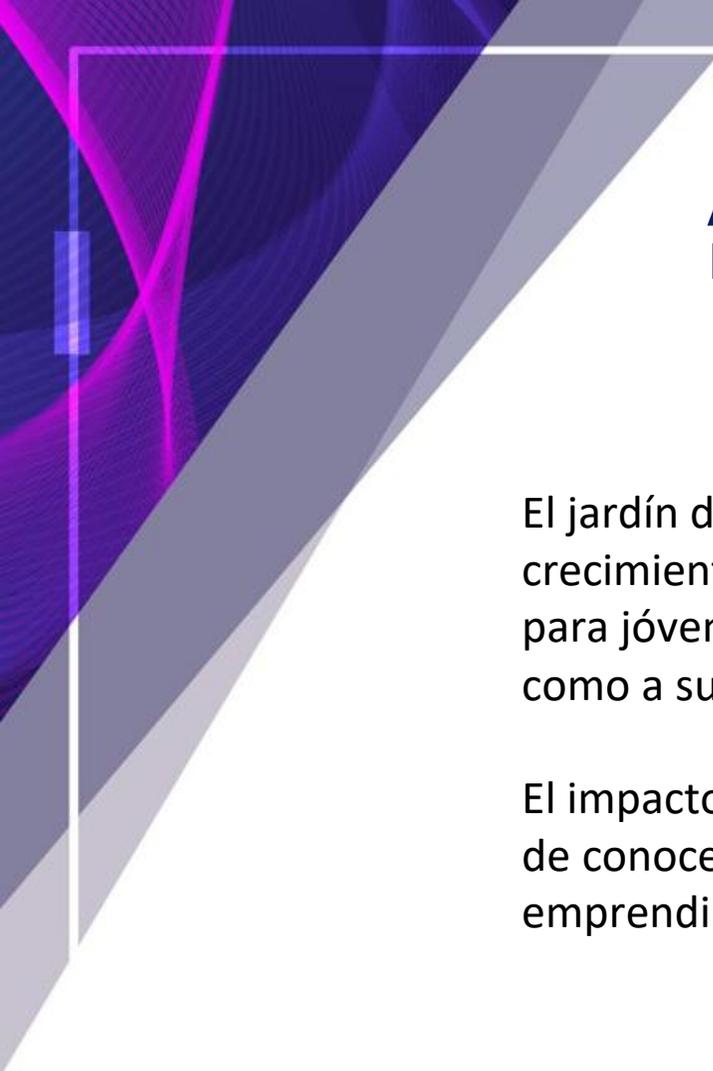
ETAPA TEMPRANA

TANIA VALERIA CONTRERAS MENDOZA
JOSE FERNANDO ROA BLANCO

ETAPA TEMPRANA

El emprendimiento jardín de valjose entra en la etapa temprano por sus características de tener ya unos meses dentro del mercado (6 meses) donde tenemos compradores fijos como nuevos, donde se busca expandirse para así llegar a más posibles compradores y de igual forma poder generar más ingresos para consolidarse de una mejor manera.

El jardín de valjose nació al ver que no se conocía de algún otro emprendimiento que manejara las flores de limpiapipas como las gomitas enchiladas, teniendo en cuenta que el público al que va dirigido no está encasillado en una sola población ni edad.

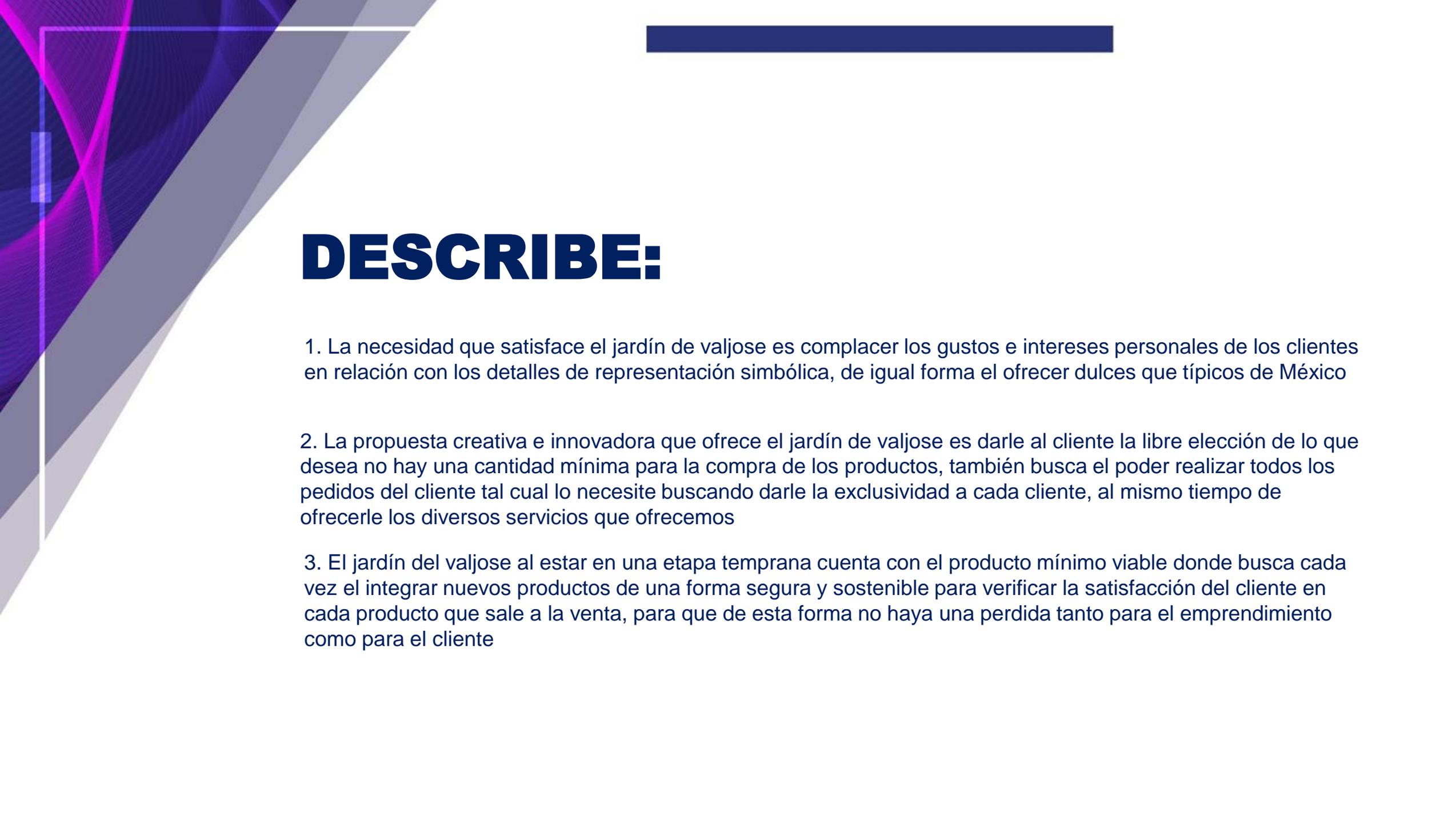


ALINEACIÓN CON

LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

El jardín de valjose esta alineado con el objetivo número 8 de los ODS (trabajo decente y crecimiento económico) ya que este promueve el trabajo decente como una oportunidad para jóvenes universitarios para que ellos puedan realizar tanto sus actividades académicas como a su vez generar ingresos para sustentarse.

El impacto del jardín de valjose ha sido positivo ya que varios jóvenes universitarios después de conocer sobre el emprendimiento han mostrado interés en querer tener su propio emprendimiento para tener una fuente de ingresos.



DESCRIBE:

1. La necesidad que satisface el jardín de valjose es complacer los gustos e intereses personales de los clientes en relación con los detalles de representación simbólica, de igual forma el ofrecer dulces que típicos de México
2. La propuesta creativa e innovadora que ofrece el jardín de valjose es darle al cliente la libre elección de lo que desea no hay una cantidad mínima para la compra de los productos, también busca el poder realizar todos los pedidos del cliente tal cual lo necesite buscando darle la exclusividad a cada cliente, al mismo tiempo de ofrecerle los diversos servicios que ofrecemos
3. El jardín del valjose al estar en una etapa temprana cuenta con el producto mínimo viable donde busca cada vez el integrar nuevos productos de una forma segura y sostenible para verificar la satisfacción del cliente en cada producto que sale a la venta, para que de esta forma no haya una pérdida tanto para el emprendimiento como para el cliente

COMPONENTE DE MERCADO

El jardín de valjose tiene como su mercado objetivo un público amplio ya que no va dirigido a un sector en específico, sus productos pueden ser adquiridos por cualquier persona que esté interesada en el producto.



Los principales aliados que utiliza el jardín de valjose son las redes sociales como lo son Instagram, Facebook y WhatsApp, para poder promocionar sus productos



El pedido o compra se pueda realizar de una manera sencilla, ya que en el Instagram o Facebook del emprendimiento se encuentra el link directo de WhatsApp para poder tener la atención personalizada a cada cliente, donde también se hacen sugerencias para adaptarse a la necesidad del cliente



El tiempo medio de respuesta es de aproximadamente 5 minutos ya que se cuenta con mensaje automática en la línea de WhatsApp donde a los pocos minutos se responde, la entrega es en la que el cliente solicita que necesite el producto, los ramos o llaveros se demoran entre 3-4 días en ser realizados



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

GRACIAS