

Angie Camila castro Tinjacá

Universidad santo tomas

Plan de mejora practicas

Apertura de sucursal de DISNACEROS (DEPOSITO DE CONSTRUCCION)

2021

TABLA DE CONTENIDO

- 1- Resumen
- 2- Agradecimientos
- 3- Introducción
- 4- La empresa
- 5- Misión
- 6- Visión
- 7- Valores corporativos
- 8- Ubicación geográfica
- 9- Estructura organizativa
- 10- Unidad de desarrollo (practica)
- 11- Dofa
- 12- Planteamiento de plan de mejora
- 13- Objetivo general
- 14- Objetivos específicos
- 15- Ejecución de mi plan de trabajo
- 16- Conclusión

Resumen

El presente trabajo consiste en la toma de oportunidades (aumento de ventas, mayor reconocimiento en el mercado, incremento de clientes potenciales, distribución mas rápida, incremento de portafolio) a través de la apertura de un nuevo punto de venta, generando así más credibilidad al cliente y al proveedor, y siendo mas oportuna la atención y distribución

Agradecimientos

Agradezco principalmente a mi jefe directo, Marietha Tinjaca, por el acompañamiento en este proceso, por todas las correcciones que me dio a lo largo de este trabajo, pues todos fueron de gran importancia.

Agradezco a los compañeros de trabajo por su buena actitud y comprensión en este proceso de aprendizaje

Agradezco a la universidad, y profesores por ser parte del crecimiento personal

Introducción

La distribuidora de materiales para construcción cuenta con gran variedad de productos para ofrecer a sus clientes, y a su vez una gran variedad de clientes, teniendo esto en cuenta

se debe hallar la manera de llegar a estos clientes de una manera más rápida, cercana, y directa, teniendo en cuenta que la demanda aumenta cada día es importante satisfacer la necesidad del cliente, esto para que la competencia no sea una mejor opción para nuestros clientes.

Disnaceros SAS

Distribuidora Nacional De Aceros SAS

DISNACEROS LTDA es una distribuidora de materiales para construcción, con mas de 10 empleados en su nómina, ubicada en el departamento de Cundinamarca en el municipio de Soacha que ofrece a sus clientes una gran variedad de productos para la construcción y acabados desde hace 8 años. Con gran experiencia en la comercialización de estos productos dentro y fuera de la ciudad.

Visión

Ser reconocidos en el mercado por su calidad de productos, ofreciendo los mejores precios en el mercado, siendo uno de los mejores distribuidores en Soacha

Misión

Ofrecer productos de alta calidad con la mejor atención al cliente, llenando las expectativas de todos los clientes, dando a nuestros clientes los mejores productos en construcción e innovando todos los días nuestro catálogo.

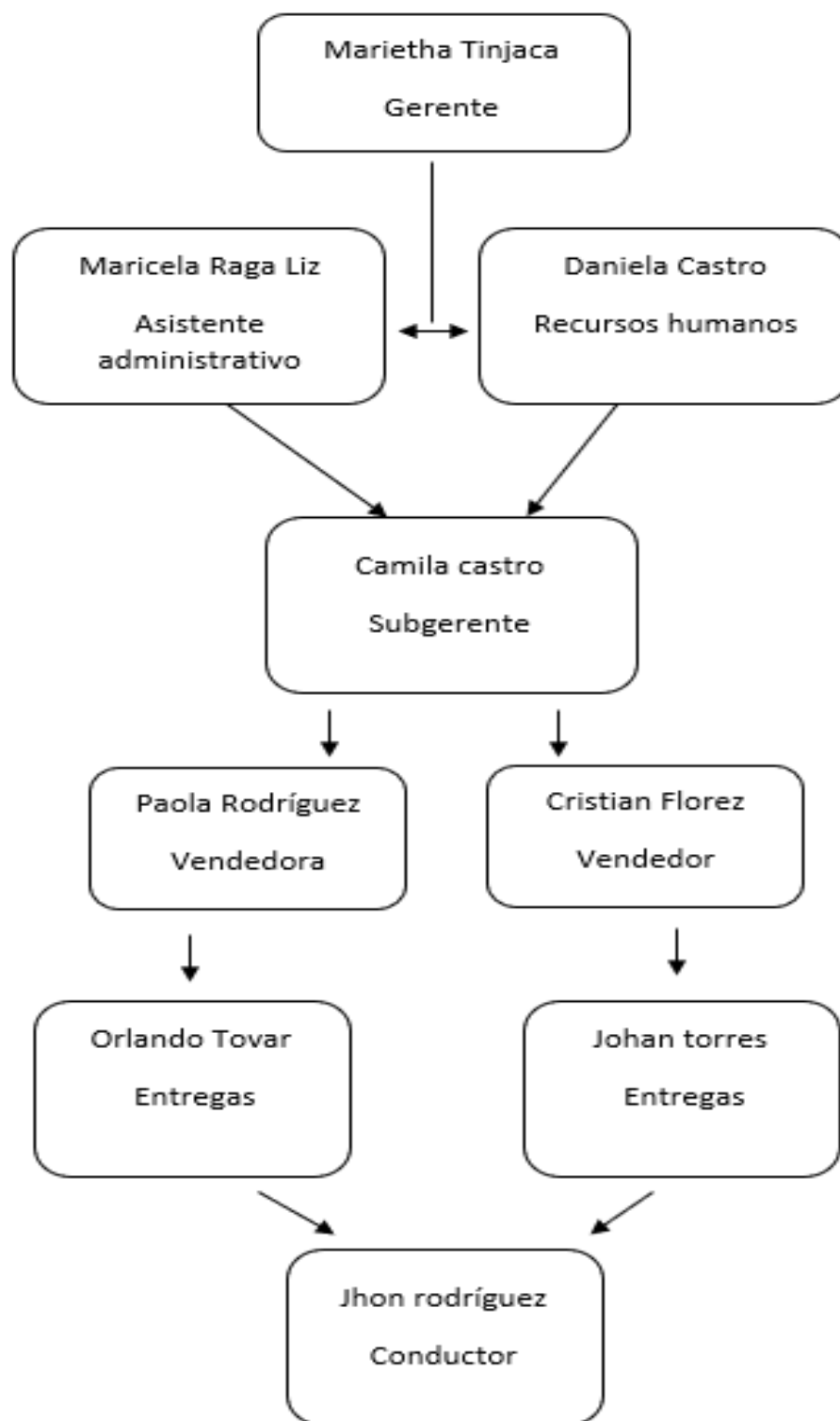
Valores Corporativos

Integridad, confidencialidad, honestidad y respeto.

Ubicación geográfica

Estamos ubicados en Soacha Cundinamarca, autopista sur carrera 4 N 9-39, hacia las salidas de Soacha

Estructura organizativa



Unidad en que se desarrolla la practica

Subgerente: contratación, ventas, compras, informes finales, inventarios, negociación con proveedores,

DOFA

DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
• Falta de personal para atención a todos los clientes • Falta de espacio para almacenar • Falta de canales de comunicación • Falta de base de datos	• Distribución directa con empresas • Alta demanda de productos ofrecidos • Necesidad de expansión Sector • Visualización de los clientes al depósito • Fácil acceso tanto clientes como proveedores • Reconocimiento por nombre en Soacha • Marketing digital • Aliados con maestros de construcción
FORTALEZAS	AMENAZAS
• Tiempo en el mercado • Personal calificado • Bodegas de almacenamiento • Entregas inmediatas • Calidad de productos • Recursos humanos motivados • Certificaciones • Aumento de demanda	• Elevada competencia actualmente • Cambio de precios constantes de los productos • Cambios climáticos

Planteamiento de plan de mejora

Partiendo de las oportunidades y debilidades vistas en el DOFA se realizó el plan de mejora el cual consistió en una propuesta dirigida hacia la gerente de la empresa, la señora Marieta con el objetivo de lograr la apertura de un nuevo punto de venta, tomando así la

oportunidad de expandir la segmentación de mercados, y disminuir la falta de oferta del mismo, con la apertura de un nuevo punto de venta sería una inversión a corto plazo teniendo en cuenta que el depósito ya tiene fuerza en la zona, de esta manera acercándonos a los clientes de manera asertiva y abriendo nuevos mercados, expandiendo los catálogos y aumentando la lista de clientes directos , también de esta manera aumentar el Good Name del depósito, siendo esta una posible cadena de distribución de materiales para la construcción en este plan de mejora u toma de oportunidad seré la encargada de la administración del mismo desde sus inicios, en el cual se tendrán en cuenta los siguientes aspectos como un paso a paso en este plan de mejora

1. Búsqueda de bodega (estudio de zona)
2. Montajes respectivos para la apertura del nuevo punto de venta
3. Búsqueda y contratación de personal (control y seguimiento)
4. Compra de materiales y negociación con proveedores
5. Apertura (participación de clientes y proveedores)
6. Administración completa por próximos meses (informes, compras, nominas, ventas, etc)

Objetivo general

Aumentar la capacidad de entregas y ventas del depósito, contribuyendo al crecimiento de la compañía, y ampliar la visión del mismo.

Objetivos específicos

1. Crear alianzas comerciales con proveedores
2. Crear alianzas comerciales con proveedores
3. Incrementar personal operacional

Ejecución de mi plan de trabajo

MES	FUNCIONES
PRIMER MES	Se identifica que las instalaciones, y personal no dan abasto para la atención a los clientes, se da a conocer la oportunidad a la gerente la señora Marietha Tinajca, el cual es aprobado.
SEGUNDO MES	Se realiza un estudio de mercados en el cual podemos observar que es una buena inversión la apertura de un nuevo punto de venta y se empieza a buscar un lugar para dicho punto de venta, y se inicia con la contratación de personal calificado para dicho trabajo
TERCER MES	Se toma la bodega vista para la apertura de un nuevo punto de venta, y se inician con los planos de montajes de infraestructura entre estos (burros de descargue, vitrinas, estibas, equipos de oficina) y se inicia con el montaje necesario, fachada, publicidad. Y se realiza la apertura como evento promotor con proveedores, y clientes frecuentes, junto con descuentos y regalos
CUARTO MES	Se hace entrega de informe a la señora marietha lo cual fue positivo, pues los datos fueron positivos siendo este el primer mes de ventas, el cual no se esperaba de tal manera
QUINTO MES	Se cierran alianzas comerciales con cemento Cemex, siendo DISNACEROS una sucursal de Cemex, ventana de producto
SEXTO MES	Se realizan inventarios y entrega de informes. Los cuales fueron muy positivos y queda la posibilidad de una nueva apertura en Sibaté Cundinamarca.

CONCLUSIONES:

- En estas practicas tuve la oportunidad de poner un practica lo aprendido a lo largo de la carrera, y aprender muchas cosas mas

- Pude entender la importancia del cumplimiento de un horario, y adquirí mucha mas responsabilidad en cuanto mi toma de decisiones
- Mejor mi capacidad de liderazgo, y control, de la misma manera la importancia de un buen ambiente laboral
- Una de las dificultades mas grandes en estas practicas fue el control de inventarios pues por la gran rotación de material era un poco complicado dicho aspecto
- Aprendí lo esencial para la apertura de un negocio, y pude identificar los aspectos indispensables en todo negocio
- Mejore la calidad de informes, y datos a entregar.