

Programa Académico:

1. Nombre del Proyecto de Plan de Negocio:

IMPORTACION Y DISTRIBUCION DE AUTOPARTES

2. Datos del (los) Autor(es):

Nombres	Apellidos	Correo Electrónico	Programa Académico	Modalidad (Presencial / Virtual)
MONICA ALEJANDRA	SEGURA MENDOZA	Malejandra_seguramendoza@hotmail.com	Especialización en gestión empresarial	Presencial
CESAR AUGUSTO	VIVAS LEAL	Cesarauge25@hotmail.com	Especialización en gestión empresarial	Presencial

3. Fecha de Trabajo de

26

09


2016

entrega del documento
Grado

4. Resumen Ejecutivo del Plan de Negocio (Hasta 800 palabras):

Nos focalizamos en la empresa de Auto Partes ya que es una oportunidad altamente rentable en la venta y distribución de autopartes ya que ofrece altos márgenes de rentabilidad lo cual fortalece la empresa en el proceso de Demanda y Oferta. Se ha desarrollado con diferentes tendencias las cuales van encaminadas a satisfacer los requerimientos de los clientes y cumplir con los estándares de calidad, tecnología e innovación.

El negocio consiste en la creación de una empresa de Importación y distribución de autopartes, con el fin de vender a los almacenes de autopartes y talleres especializados a nivel nacional. Nos especializaremos en la importación y distribución de bombas de gasolina por su gran rotación y demanda en el mercado, ofreciendo servicios de asesoría especializada y un probador para nuestro producto para brindar respaldo y confianza.

	PROCESO: INVESTIGACIÓN	IC-04
	SUBPROCESO: GESTIÓN DE LOS PROGRAMAS DE INICIACIÓN CIENTÍFICA	Versión :1
	FORMATO: INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO EN MODALIDAD DE PROYECTOS DE PLAN DE NEGOCIO	Página: 2 de 2

La empresa se ubicara la ciudad de Bogotá en el sector industrial de autopartes,

En términos generales se concluye que la empresa es viable ya que uno de los enfoques en la satisfacción del cliente por ahora en la ciudad de Bogotá con vendedores capacitados y preparados para prestar un buen servicio aun que tenemos dos factores que nos afectan directamente como son Las **importaciones** por parte de la competencia y la generación de nuevos **impuestos**.

Estrategias para alcanzar el objetivo de la empresa:

- Estimular las ventas de vitrina a través de la fuerza de venta que tenemos.
- Participar en eventos de vehículos y car a nivel nacional.
- Ofrecer la mejor calidad y soporte a cada uno de nuestros clientes
- Identificar nuestros clientes potenciales para aplicar programas de fidelización.
- Elaboración de la página web
- Catálogos de productos a distribuir en los clientes potenciales.
- Calcomanías y sticker referentes a las marcas que comercializamos.

Punto de equilibrio /break point

El punto de equilibrio es de 250 unidades es decir , se necesita vender 250 unidades mensuales para que los ingresos sean iguales a los costos quiere decir que a partir de la venta 251 unidades estaría empezando a generar utilidades mientras que la venta de la unidad 249 significa perdida .

Experiencia en el sector.

Se contara con un equipo humano de trabajo interdisciplinario compuesto por profesionales altamente calificados con más de 10 años de experiencia en los sectores comercial y automotriz.