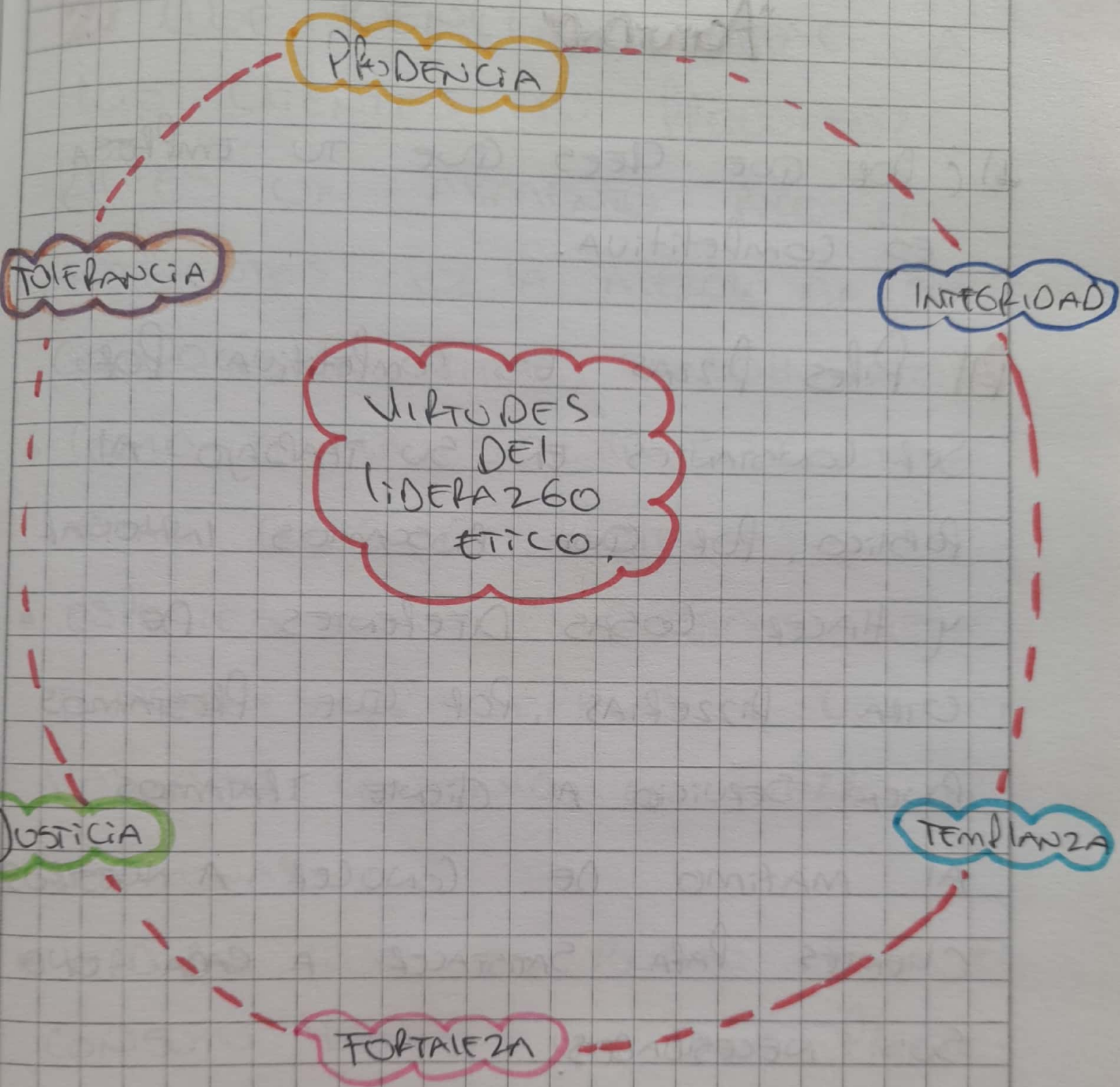




"Agrupando"

I) ¿Por qué crees que tu empresa es competitiva.

II) Piles Pizzas es competitiva por ser constantes en su trabajo al público, por que buscamos innovar y hacer cosas diferentes de otra pizzerías, por que prestamos buen servicio al cliente tratamos al máximo de conocer a nuestros clientes para satisfacer a cada uno sus necesidades.

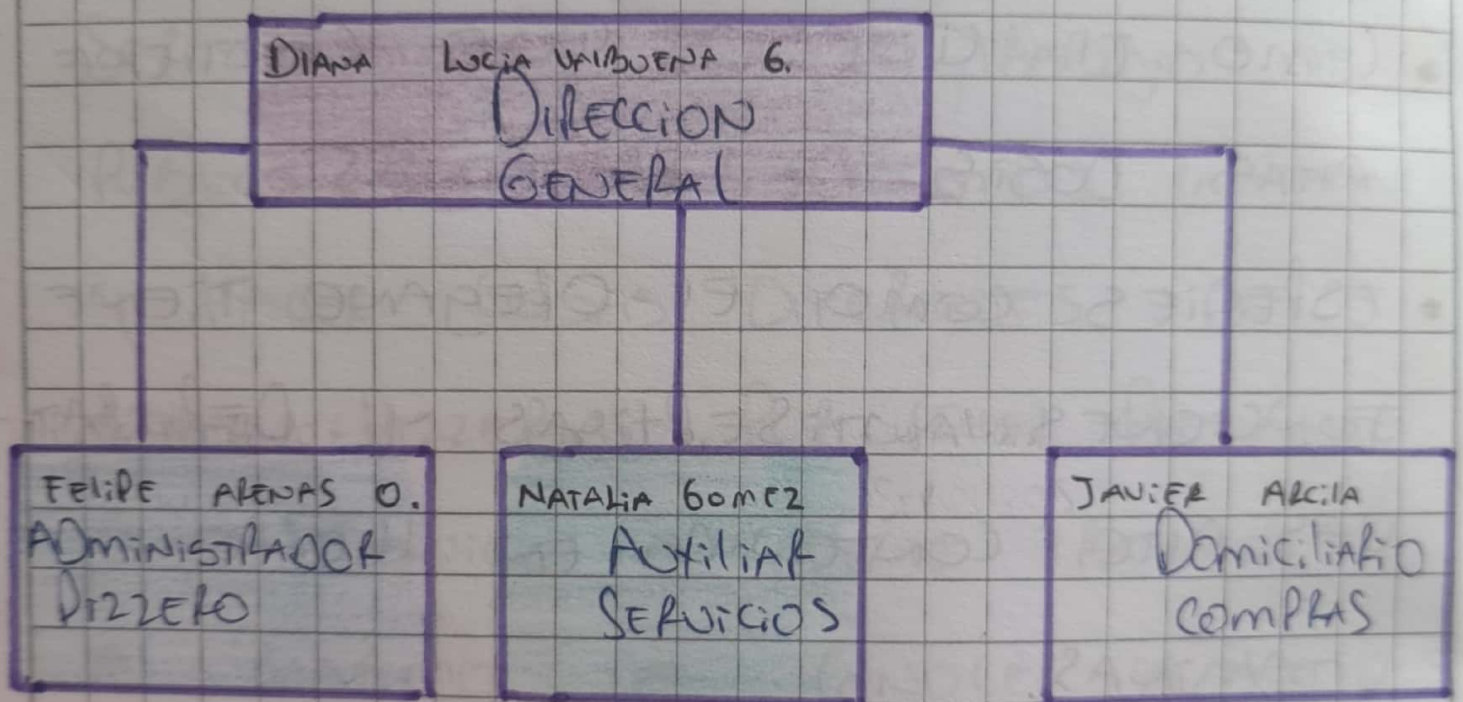
2) ¿QUE BENEFICIO TRAE A LOS CLIENTES TU PRODUCTO?

El ES UN ALIMENTO RICO EN NUTRIENTES POR LA MEZCLA DE SU COMPOSICION, TIENE CARBOHIDRATOS

- Como el QUESO QUE CONTIENE ALTAS DOSIS DE PROTEINAS
- ESPECIES COMO EL OREGANO TIENE FUNCIONES ANTISEPTICAS Y DEPURATIVAS, ALTO CONTENIDO EN HIERRO Y VITAMINAS.
- VERDURAS QUE ES BUENO PARA EL CONSUMO HUMANO YA QUE PREVIENE ENFERMEDADES Y REGulan EL TRANSITO INTESTINAL.
- CARNE Y POLLO APORTAN PROTEINAS Y VITAMINAS, HIERRO

ACIDO FOLICO.

3) ELABORE EL ORGANIGRAMA DE TU EMPRESA.



4) ELABORE CROMOGRAMA DE ACTIVIDADES

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES PILES PIZZAS

HORA	DOMINGO	VIERNES	JUEVES	MIÉRCOLES	MARTES	VIERNES	DOMINGO
9 AM	Cocinar, Pollo y carne (Diana)	Cocinar Pollo y carne (Felipe)	Cocinar Pollo y carne (Felipe)	Cocinar Pollo y carne (Felipe)	Cocinar, Pollo y carne (Diana)	Cocinar Pollo y carne (Diana)	Cocinar, Pollo y carne (Diana)
10 AM	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Felipe)	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Felipe)	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Felipe)	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Felipe)	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Diana)	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Diana)	Preparar producto y empaquetar en recipientes (Felipe)
11 AM	Hacer moque y embotallar (Diana)	Hacer moque y embotallar (Diana)	Hacer moque y empaquetar en recipientes (Felipe)	Hacer moque y empaquetar en recipientes (Felipe)	Hacer moque y embotallar (Diana)	Hacer moque y embotallar (Diana)	Hacer moque y embotallar (Diana)
2 PM	Hacer local y embotallar (Diana)	Hacer local y embotallar (Diana)	Hacer local y embotallar (Diana)	Hacer local y embotallar (Diana)	Hacer local y embotallar (Diana)	Hacer local y embotallar (Diana)	Hacer local y embotallar (Diana)
3 PM	Admitir negocio (Diana)	Admitir negocio (Diana)	Admitir negocio (Diana)	Admitir negocio (Diana)	Admitir negocio (Diana)	Admitir negocio (Diana)	Admitir negocio (Diana)
4 PM	Cerrar negocio (Diana)	Cerrar negocio (Felipe)	Cerrar negocio (Felipe)	Cerrar negocio (Felipe)	Cerrar negocio (Diana)	Cerrar negocio (Diana)	Cerrar negocio (Diana)

Diana y Felipe

5) ¿QUIÉNES SON LOS CLIENTES REALES Y POTENCIALES?

R1) + LOS CLIENTES REALES SON TODOS LOS QUELLOS, YA SEAN PERSONAS O ORGANIZACIONES, QUE LE HACE COMPRAS A LA EMPRESA DE MANERA CONSTANTE, ESTOS CLIENTES GENERAN EL VOLUMEN EN LAS VENTAS O FUENTE DE INGRESOS.

+ CLIENTES POTENCIALES ES AQUEL QUE PODRÍA CONVERTIRSE EN COMPRADOR, CONSUMIDOR O USUARIO, ESTOS CLIENTES AUNQUE TODAVÍA NO GENERAN INGRESOS PARA LA EMPRESA, SE PROYECTA QUE LO HARÍA EN EL FUTURO.