

MI ANGEL BBVA

DIANA ROCIO IBARRA MURILLO

JOHANA DIAZ

MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

MERCADEO Y VENTAS-CREACION DE EMPRESAS

10-1

IBAGUE

2021

Me Angel Bibia

Revisar la cartilla del BBVA sesion 2, realizar las actividades allí planteadas desarrollando las coadyas, teniendo en cuenta los ejemplos pero aplicados a la idea, para seleccionar el angel que los acompañara en el proceso de fortalecimiento de la idea de negocio.

- ♥ Lo primero que deben hacer los socios para seleccionar su Angel BBVA es definir que aspectos de la sociedad quieren mejorar, así que hacen una lista de los más importantes.

Mejorar la presentación de los productos

Adquirir maquinaria nueva y de mejor calidad

poder ofrecer mas productos nuevos

Ofrecer productos para ventas especiales

Crear ambiente atractivo para los clientes

Ofrecer productos de mejor calidad

Brindar capacitaciones con el seno a los empleados

Aumentar las ventas en un 40%

♥ luego deben definir las metas asociadas a cada aspecto, así:

ASPECTO	META ESPECIFICA
VENTAS	• Aumentar las ventas en un 40% • vender al menos 40 pastries entre otros productos.
PRODUCTOS	• Definir cuáles sean los nuevos productos • Establecer los nuevos presentaciones de algunos productos. • iniciar la producción de los nuevos productos.
CALIDAD	• Adquirir maquinaria nueva y de mala calidad • Comprar ingredientes de mala calidad • Brindar capacitaciones a los empleados
SERVICIO	• poner en buzón de sugerencias • Tarjetas con promoción a productos • Ofrecer productos para eventos especiales • Crear ambiente atractivo para los clientes

♥ posteriormente deben definir cuáles de esas son prioritarias y para cuáles necesitarían la ayuda de un angel, así al hacer un análisis saben que las metas correspondientes al servicio las pueden elevar ellos mismos: De los demás aspectos restantes saben que una prioridad será aumentar ventas y tener un producto de buena calidad, pero saben que para aumentar las ventas es necesario incluir más productos dentro de su portafolio por lo que seleccionaron como prioridad las siguientes metas:

- Aumentar las ventas en un 40%
- iniciar la producción de los nuevos productos
- Establecer nuevas presentaciones
- Adquirir maquinaria nueva y de mejor calidad

♥ Ahora que definimos nuestras prioridades, los socios deben hacer una lista de quienes los pueden ayudar con ellos. De sus conocidos han seleccionado a los siguientes:

META	POSIBLES ANGELES
Aumentar las ventas en un 40%	profesor Jhoana de emprendimiento Tio Marcelo dueño de parte de kokorico Instructora Ana del yoga
iniciar la producción de los nuevos productos.	Don Non dueño de la panadería japon
Establecer nuevas presentaciones	Don Non dueño de la panadería japon
Adquirir maquinaria nueva y de mejor calidad.	Don Non dueño de la panadería japon Tio Marcelo dueño de parte de kokorico

ANGEL ESCOGIDO: Non dueño de la panadería japon