

¿Cómo hacer la ferretería de prados rentable?

Etapa 1.- Análisis Financiero

Descripción: Se desarrollara una herramienta en Excel lo más interactivo y fácil para el usuario registre los datos de ingresos, egresos, gastos y conceptos para que automáticamente se autocomplete los tres análisis financieros, y muestre Dashboards para mejor interpretación de los resultados.

Responsable:

- **Julio:** Desarrollar el programa en Excel
- **Claudia:** Registrar datos históricos y mantener actualizada la plataforma continuamente, a partir de su implementación.

Duración 1 semana del 31 de Marzo 2025 al 7 de abril 2025

- Balance General
- Estado de Resultados
- Flujo de Efectivo

Objetivo:

- Se necesita registrar de 6 meses atrás hasta la actualidad para tener una fotografía más amplia de la empresa.
- **Balance General:** Muestra lo que se tiene (activos), lo que se debe (pasivos) y patrimonio neto.
- **Estado de Resultados:** Se está ganando o perdiendo dinero.
- **Flujo de Efectivo:** Registro el dinero que entra y sale de la empresa, para saber si se puede pagar gastos.

Etapa 2.- Análisis del Job to be Done (Percepción de la Marca y experiencia del cliente).

Descripción: Se harán entrevistas a todas las personas que lleguen a comprar a la ferretería, buscando que todos los clientes contesten todas las preguntas o las más importantes que 2, 4 y 5. Dichas entrevistas tendrán que ser grabadas para analizar a profundidad la contestación de todos los clientes

También se tendrá que registrar datos del entrevistado: (De preferencia que sean excatos en caso contrario se puede asumir dicha información)

- Sexo
- Edad
- Vocación

Responsables:

- **Claudia:** Se encargará de realizar la entrevista a todos los clientes, grabar las preguntas, y registrar los datos de los entrevistados hasta llegar al objetivo de 80 entrevistados.

Duración 1 semana del 31 de Marzo 2025 al 7 de abril 2025

1. ¿Sabias que nuestra ferretería se llamada la casita ferretera?
2. ¿Qué es lo primero que se te viene a la mente cuando piensas en la casita ferretera?
3. ¿Qué crees que hacemos mejor que otras ferreterías?
4. Cuando vienes a nuestra ferretería ¿Qué problema o necesidad estas buscando resolver?
5. ¿Qué podríamos mejorar para que tengas una mejor experiencia en la casita ferretera?

Objetivo:

- Entrevistar 80 personas
- **Análisis de la Voz del Cliente:** Recoge opiniones y expectativas de los clientes.
- **Estudio de Valor Percibido:** Identifica qué aspectos los clientes valoran más del negocio.
- **Job to Be Done:** Descubrir la verdadera necesidad o problema que los clientes intentan resolver al comprar en la casita ferretera.

Etapa 3.- Análisis del entorno económico

Descripción: En esta etapa se realizará un estudio para evaluar la viabilidad y rentabilidad de operar una ferretería en la ubicación actual. Para ello, se analizarán diversos factores que influyen en el desempeño del negocio, incluyendo:

1 Perfil de la población y segmentación de clientes:

- Se estudiarán datos demográficos de la zona, como edad, ingresos, nivel socioeconómico y tipo de vivienda.
- Se identificará el perfil del cliente potencial: propietarios de viviendas, contratistas, albañiles, empresas constructoras, entre otros.
- Se analizarán patrones de consumo y frecuencia de compra de productos ferreteros.

2 Análisis de la competencia:

- Se identificará la cantidad de ferreterías y negocios similares en la zona.
- Se evaluarán sus precios, variedad de productos, atención al cliente y estrategias de venta.
- Se analizarán sus fortalezas y debilidades para encontrar oportunidades de diferenciación.

3 Influencia de otros establecimientos en la zona:

- Se estudiará cómo otros negocios cercanos pueden afectar positiva o negativamente la ferretería.
- Se analizarán negocios complementarios (constructoras, tiendas de materiales, mueblerías, etc.) que puedan atraer clientes a la zona.
- Se evaluará la presencia de grandes cadenas o supermercados que puedan representar competencia.

4 Evaluación de la rentabilidad de la ubicación:

- Se revisará el tráfico de clientes en la zona (flujo peatonal y vehicular).
- Se analizará la accesibilidad, estacionamiento y visibilidad del negocio.
- Se estudiarán costos operativos de la zona, como renta, servicios y permisos.

Responsables: Julio: Encargado de realizar dicho estudio.

Duración 2-4 semanas del 31 de Marzo 2025 al 30 de abril 2025

Objetivo:

- Conocer las oportunidades y amenazas en el entorno, facilitando la toma de decisiones estratégicas para mejorar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.
- **Segmentación de clientes y demanda**
 - Recopilar y analizar datos demográficos y económicos de la zona.
 - Identificar patrones de compra y comportamiento del consumidor.
 - Aplicar modelos predictivos para estimar la demanda de productos ferreteros.
- **Análisis geoespacial y de competencia**
 - Evaluar la distribución de competidores y su influencia en el negocio.
 - Usar análisis geoespacial (mapas de calor) para identificar zonas con mayor potencial de ventas.
 - Analizar tráfico peatonal y vehicular con datos de movilidad.
- **Evaluación de rentabilidad y riesgos**
 - Estimar costos operativos y potencial de ingresos.
 - Aplicar modelos financieros como ROI (Retorno sobre la inversión) y VAN (Valor Actual Neto).

- Identificar riesgos financieros y desarrollar estrategias de mitigación.
- **Optimización de precios y costos**
 - Analizar la elasticidad de la demanda para establecer estrategias de precios.
 - Evaluar la relación entre costos fijos y variables para mejorar márgenes de ganancia.

Etapa 4.- Análisis de resultado

Pendiente por desarrollar: Plantear Objetivos, Estrategias, Toma de decisiones.