

Carta de usuario

MEMBRETE DE LA INSTITUCIÓN
FECHA 21 DE NOVIEMBRE.

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo**, profesor de la asignatura de **Cadena de Suministro** de los estudiantes:

219909921 González González David.
216732648 Silva Zepeda Iván Santiago.
213612021 López Cano Manuel Alejandro.
215707038 Franco Martínez Diana Carolina.
218446669 Nuño Martínez Rigoberto.

de la Licenciatura: **Ingeniería en Negocios**, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (**CUCEA**) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: "*Propuestas LUSA florería*".

Dicho proyecto se llevó a cabo del: "**17 de octubre al 21 de noviembre**", cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño de página de videos (TikTok).
- Diseño e implementación de página web.
- Diseño e implementación de un SCM (Supply Chain Management) o cadena de suministro.

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución fueron:

- Se nos entregó un **paquete tecnológico** que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento
- Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:
 - Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **10%**
 - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **45%**
 - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **55%**
 - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **30%**
 - Creación de sistema de registro de ventas y de base de datos para tomar decisiones respaldadas en datos duros que beneficiaran en un **50%** la eficiencia de la empresa.

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados.

NOMBRE *Silvia Alejandra López Urzúa*
PUESTO *Gerente.*

FIRMA *[Firma manuscrita]*
Tel./Cel. *333 153 7322*
e-Mail *sylvia-ale@hotmail.com*
RFC *LOUS 760331-156*
SELLO



3331537322

Generación y aplicación de conocimiento teórico-práctico

Zapopan, Jalisco a 1 de Diciembre de 2021

PROYECTO DE DESARROLLO TECNOLÓGICO: Florería Lusa

LUSA es una empresa de diseño floral para eventos y de ocasión, bodas, bautismos, cumpleaños, aniversario, empresariales, entre muchos otros. Actualmente la empresa lleva 5 años en el mercado. La dueña es licenciada en turismo, pero encontró su pasión en la florería, donde posteriormente se certificó para continuar a emprender. La empresa está interesada en reforzar sus áreas de oportunidad aprovechando la época pospandémica de COVID-19. El **problema a resolver** es el diseño e implementación de las diversas herramientas de marketing digital para lograrlo. Por lo tanto, en el análisis y estudio de su situación, el grupo de trabajo considera que el proyecto es de **transferencia tecnológica relevante**, pues desarrolla la integración a **nivel teórico** de los conceptos que comprenden la mercadotecnia digital permitiendo a **nivel práctico**, diseñar y habilitar **canal de video, página web, implementación de un sistema de cadena de suministro o SCM (Supply Chain Mnagement)**

Son utilizados los libros del propio líder del proyecto:

Mejía-Trejo, J. (2017). Mercadotecnia Digital: Una descripción de las herramientas que apoyan la planeación estratégica de toda innovación de campaña web. Editorial Patria: México.

Mejía-Trejo, J. (2019). Fundamentos de Negocios Electrónicos. Teoría y Práctica. BUK: México.

El proyecto se documenta y entrega al usuario a través de un **paquete tecnológico** que los describe y soporta, con un resultado de mejoras reconocidas por el usuario de distinción de marca y ventaja competitiva estimada en un **10%**; la imagen o posicionamiento de mercado de un **45%**; interacción más rápida y eficiente con los clientes y proveedores de un **55%**; incrementos de pedidos y/o ventas de sus productos y/o servicios en un **30%**; creación de un sistema de registro de ventas y de base de datos para tomar decisiones respaldadas en datos duros que benefician en un **50%** la eficiencia de la empresa. Además, **se forma recurso humano de 4 estudiantes de la Licenciatura de Ingeniería en Negocios, de la Universidad de Guadalajara.**

Este caso se considera de éxito, demostrando la aplicación y generación de conocimiento teórico-práctico de mercadotecnia digital, en el período de oct-nov-2021.

Líder del Proyecto Dr. Juan Mejía Trejo profesor investigador CUCEA UdeG



Celular: 33-12809887; e-mail: jmejia@cucea.udg.mx; juanmejiatrejo@hotmail.com



**REPORTE PROYECTO
DESARROLLO
TECNOÓGICO**

FLOTERIA LUSA

Índice.

presentación de empresa.	3
Entrevista a la dueña.	6
BUSINESS MODEL CANVAS EMPRESA.	8
BUSINESS MODEL CANVAS PROPUESTA.	8
Carta empresa.	9
Propuestas de equipo.	11
Página web.	11
Implementación de un canal de video.	14
Registro de ventas.	14
SCM.	16
Conclusión.	18

Presentación de empresa.

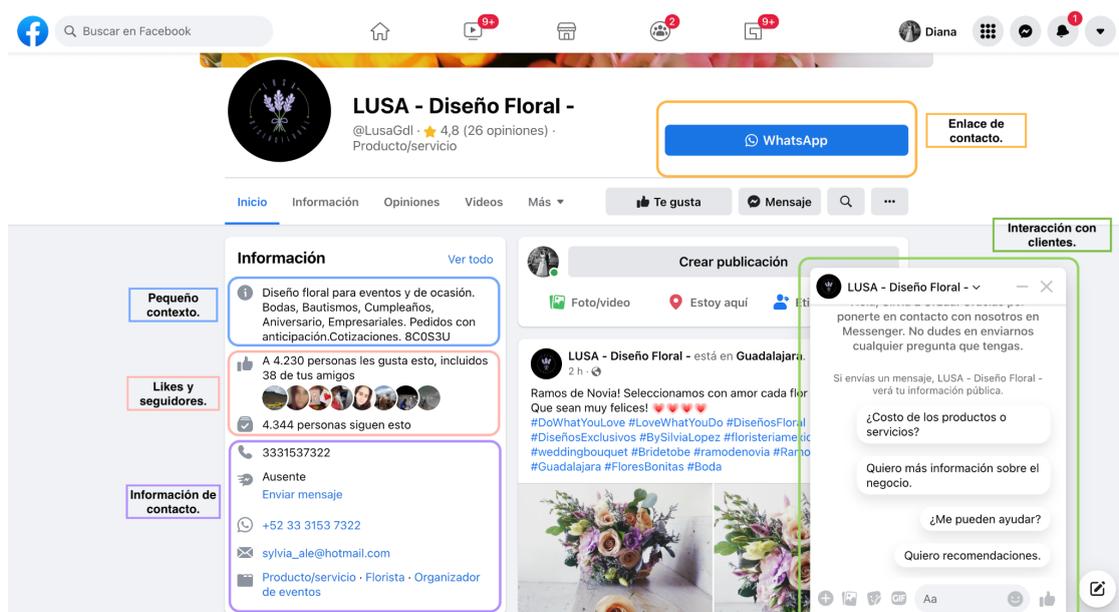


LUSA es una empresa de diseño floral para eventos y de ocasión, bodas, bautismos, cumpleaños, aniversario, empresariales, entre muchos otros.

Actualmente la empresa lleva 5 años en el mercado. La dueña es licenciada en turismo, pero encontró su pasión en la florería, donde posteriormente se certificó para continuar a emprender.

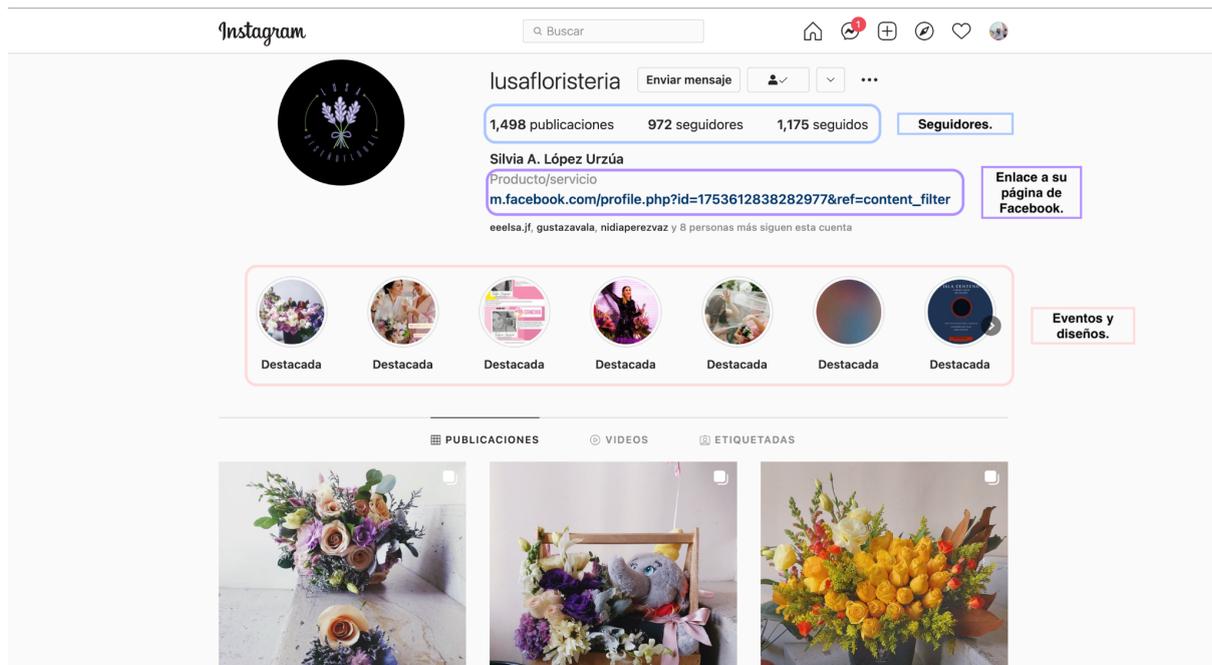
Sabemos que las redes sociales son primordiales para los negocios, ya que les brindan información valiosa sobre tus clientes, aumenta el reconocimiento de la marca y la fidelidad de los clientes, crea anuncios segmentados con resultados en tiempo real, genera clientes y ventas, descubre qué está haciendo tu competencia, comparte contenido de forma más rápida y sencilla, entre muchas otras cosas. LUSA reconoce el valor de las redes sociales y las estructura de la siguiente manera:

- Facebook.



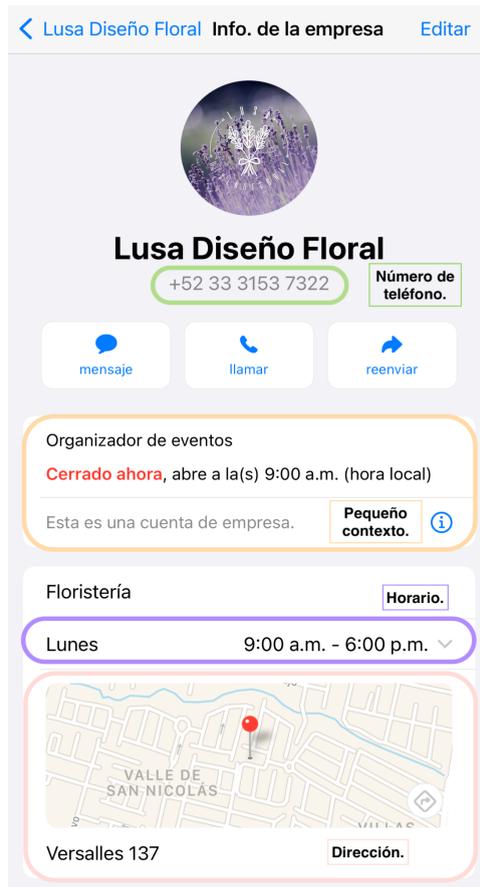
Creemos que su página de facebook es eficiente, ya que con la información brindada, pudimos darnos cuenta que es el medio donde más personas los contactan. La información que encontramos en su página es muy completa, ya que nos dice que podemos contactarlos por messenger, teléfono, correo o whatsapp.

- Instagram.



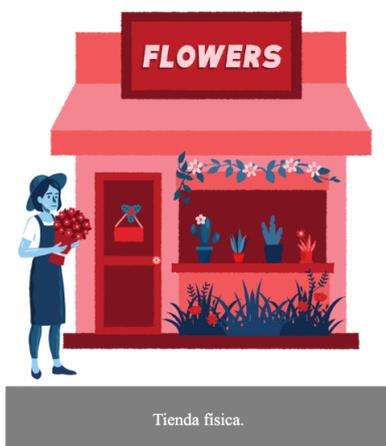
En esta red social podemos ver que la interacción con los clientes es menor y lo que busca es dirigirlos a su página de facebook donde encontrarán la información completa. La dueña nos comenta que la intención de tener instagram es poder mostrar sus diseños y eventos en los que participa. El equipo sugirió a la dueña poner también un contexto y números de teléfono, ya que aunque no tenga tantos seguidores como en Facebook, no deja de ser una herramienta para atraer clientes.

- WhatsApp.



Esta red social es sumamente importante para la empresa, ya que mediante ella establece el contacto directo con los clientes. LUSA cuenta con WhatsApp empresarial, donde podemos ver información extra de la empresa como los horarios en los que trabaja, la dirección de su tienda física y sus números de contacto.

La empresa cuenta con dos tipos de servicios.



Entrevista a la dueña.

¿En qué fecha se creó la empresa?

Mayo 2016

¿De dónde surgió la idea de crearla?

Siempre me han gustado las flores y lo veía más como un pasatiempo que como una profesión, aún así dentro de mi precurso profesional ligado a la hotelería y turismo, siempre en los eventos y en diferentes espacios estaba al pendiente de la decoración floral, decidí estudiar diseño floral para hacerlo de forma profesional. Durante esos 2 años de estar en la escuela de floristería me di cuenta que realmente tenía potencial para llevarlo a cabo como empresa.

¿Cómo fue el proceso de creación?

Cuando termine la carrera de diseño floral y tome la decisión de emprender, renunciar a mi trabajo, empecé primero por buscar un nombre, una imagen, un logo, buscar un espacio físico... Aterrizar todas mis ideas y llevarlas de la mente al papel y después a la realidad.

¿Cuáles fueron los mayores obstáculos a los que se enfrentó?

Los principales obstáculos para emprender son realmente los miedos e inseguridades que creamos en nuestra mente, una vez sobrepasado esto, realmente los trámites como licencia del ayuntamiento, rentar un local, darte de alta en Hacienda, todo es más fácil de lo que esperaba.

¿De qué tamaño es la empresa?

Actualmente continuamos siendo una microempresa, las ventas han ido en aumento constante, aun con el contexto de pandemia se mantuvo un crecimiento.

¿Con cuántos integrantes cuenta la empresa?

Es muy variable , ya que en eventos sociales o empresariales se contrata por día según el volumen de trabajo, o en fechas particulares como el día de las madres, o el día de San Valentin. Pero podemos hablar de un promedio de 4 personas de base.

¿Cuál es su segmento de mercado?

El segmento es muy amplio, mis clientes son empresas que envían flores a sus empleados por motivos de salud o condolencias, así como para sus eventos de presentación empresariales. Otro segmento es el de eventos sociales donde trato directamente con los anfitriones que regularmente son clase media, media alta, entre 30 y 40 años en su mayoría.

Y mis clientes de envío de flores a domicilio son tanto hombres como mujeres y sus edades oscilan entre los 28 y 45 años.

¿Cuáles son los planes a futuro de la empresa?

Quiero crecer en el área de venta online y envío a domicilio. Crear una página con carrito de compras para poder estandarizar algunos diseños y también tenerla como opción de diseños exclusivos. Invertir más en redes sociales y en e commerce.

Panorama extra de la empresa

- Lusa Diseño Floral es una parte súper importante de mi vida, es no solo una fuente de ingresos sino que es algo que realmente hago con cariño, ver esto que comenzó como una idea crecer generar trabajo y llegar a eventos y recintos importantes me llena de satisfacción, así como ver la emoción y la sonrisa de los clientes cuando reciben flores o cuando me comparten las imágenes de su boda.
- Uno de los mayores retos es la parte contable y financiera, ya que es la base para que la empresa sea rentable, compaginar la parte creativa y emotiva con los números ha sido lo más complicado para mí, pero no he dejado de estudiar, de asesorarte y de aprender para seguir creciendo.

BUSINESS MODEL CANVAS EMPRESA.

BUSINESS MODEL CANVAS | LUSA FLORERIA

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA VALOR	RELACIÓN CLIENTE	SEGMENTO CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> VIVEROS FABRICAS DE MACETAS PAPELERÍA SITIOS WEB 	<ul style="list-style-type: none"> DESARROLLO DE ARREGLOS FLORALES NEGOCIACIONES CON LOS PROVEEDORES ENVÍOS A DOMICILIO. 	<p>FLORERIA ELEGANTE Y DE CALIDAD, CON EXCELENTE SERVICIO PARA NO SALIR DE CASA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> CONTACTO DIRECTO EN ESTABLECIMIENTO ATENCION CLIENTE 12 HORAS POR DIA REDES SOCIALES 	<ul style="list-style-type: none"> ORGANIZADORES DE EVENTOS. PERSONAS CON ACCESO A INTERNET HOMBRES Y MUJERES 28-45 AÑOS EMPRESARIOS CLASE MEDIA Y MEDIA ALTA
	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> MATERIA PRIMA. DISEÑADORES LOCAL DE PRODUCCION PERSONAL TRANSPORTE 		CANALES <ul style="list-style-type: none"> VENTA DIRECTA REDES SOCIALES ORGANIZADORES DE EVENTOS. 	
ESTRUCTURA COSTOS <ul style="list-style-type: none"> RENTA LOCAL SERVICIOS (LUZ, AGUA, INTERNET) MANTENIMIENTO PAGINA WEB EMPLEADOS 		<ul style="list-style-type: none"> PUBLICIDAD 	FLUJO INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> SOCIOS DE ORGANIZADORES DE EVENTOS REDES SOCIALES ESTABLECIMIENTO LOCAL 	

BUSINESS MODEL CANVAS PROPUESTA.

BUSINESS MODEL CANVAS | PROPUESTA

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA VALOR	RELACIÓN CLIENTE	SEGMENTO CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> VENDEDORES MATERIA PRIMA INVERSIONISTAS ORGANIZADORES EVENTOS 	<ul style="list-style-type: none"> PAGINA WEB DISEÑO DE CATALOGOS PUBLICIDAD MOVIMIENTO EN REDES SOCIALES 	<p>FLORERIA ELEGANTE Y DE CALIDAD CON SISTEMAS PARA QUE EL CLIENTE OBTENGA LO MISMO Y SIN SALIR DE CASA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> CONTACTO DIRECTO EN ESTABLECIMIENTO ATENCION CLIENTE 12 HORAS POR DIA REDES SOCIALES BUZON DE QUEJAS 	<ul style="list-style-type: none"> ORGANIZADORES DE EVENTOS. PERSONAS CON ACCESO A INTERNET
	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> MATERIA PRIMA. DISEÑADORES LOCAL DE PRODUCCION PERSONAL TRANSPORTE 		CANALES <ul style="list-style-type: none"> VENTA DIRECTA PAGINA WEB REDES SOCIALES ORGANIZADORES DE EVENTOS. 	
ESTRUCTURA COSTOS <ul style="list-style-type: none"> RENTA LOCAL SERVICIOS (LUZ, AGUA, INTERNET) MANTENIMIENTO PAGINA WEB EMPLEADOS 		<ul style="list-style-type: none"> PUBLICIDAD 	FLUJO INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> PAGINA WEB SOCIOS DE ORGANIZADORES DE EVENTOS INTERNET (AMAZON, MERCADO LIBRE) ESTABLECIMIENTO LOCAL 	

Carta empresa.

**MEMBRETE DE LA INSTITUCIÓN
FECHA 21 DE NOVIEMBRE.**

A quien corresponda:

Por este conducto, nos permitimos informar que el **Dr. Juan Mejía Trejo**, profesor de la asignatura de **Cadena de Suministro** de los estudiantes:

219909921 González González David.
216732648 Silva Zepeda Iván Santiago.
213612021 López Cano Manuel Alejandro.
215707038 Franco Martínez Diana Carolina.
218446669 Nuño Martínez Rigoberto.

de la Licenciatura: **Ingeniería en Negocios**, del Centro Universitario de Ciencias Económico-Administrativas (**CUCEA**) de la Universidad de Guadalajara (**UdeG**) participaron en forma activa en el proyecto: "*Propuestas LUSA florería*".

Dicho proyecto se llevó a cabo del: "**17 de octubre al 21 de noviembre**", cuyas actividades desarrolladas fueron:

- Diseño de página de videos (TikTok).
- Diseño e implementación de página web.
- Diseño e implementación de un SCM (Supply Chain Management) o cadena de suministro.

Los beneficios y mejoras que se lograron para nuestra institución fueron:

- Se nos entregó un **paquete tecnológico** que integra las soluciones arriba mencionadas, a partir de un manual de operación y mantenimiento
- Las mediciones realizadas, nos permiten asegurar una mejora sustancial en:
 - Distinción de marca y de ventaja competitiva estimada en un **10%**
 - La imagen o posicionamiento mercado (etc.) de un **45%**
 - La interacción más rápida y eficiente con nuestros clientes y proveedores en un **55%**
 - Incremento de pedidos y/o ventas de nuestros productos y/o servicios en un **30%**
 - Creación de sistema de registro de ventas y de base de datos para tomar decisiones respaldadas en datos duros que beneficiaran en un **50%** la eficiencia de la empresa.

Se extiende la presente para los fines que convengan a los interesados.

NOMBRE *Silvia Alejandra López Urzúa*
PUESTO *Gerente.*

FIRMA

Tel./Cel.

e-Mail

RFC

SELLO

[Firma manuscrita]
333 153 7322
sylvia-ale@hotmail.com
LOUS 760331-156



3331537322

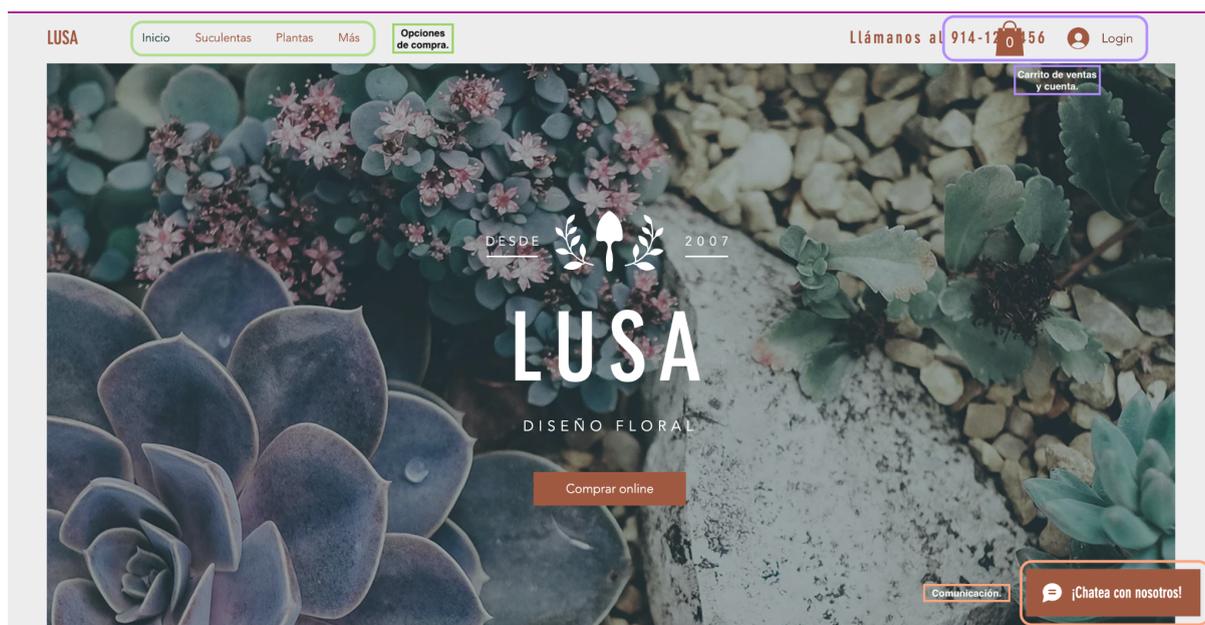
TAREA	LISTOPRO		SENSEI MEDIA		GRUPO RIO	
	COSTO	TIEMPO	COSTO	TIEMPO	COSTO	TIEMPO
REALIZAR VIDEOS PARA TIKTOK CON EL OBJETIVO DE LLEVAR SEGUIDORES A PAGINA PRINCIPAL DE VENTAS (PAGINA WEB, FACEBOOK).	\$ 8600/MES	MENSUAL	\$ 9500/MES	MENSUAL	\$ 7900/MES	MENSUAL

PROGRAMAR REGISTRO DE DATOS AUTIMATIZADO Y BASE DE DATOS.	\$15,000/ ANUAL	ANUAL	\$12,300/ MES	MENSUAL	\$8,200/MES	MENSUAL
ANALISIS DE DATOS PARA TOMAR DECISIONES (POWER BI, TABLEAU, EXCEL, SPSS)						
SCM	\$11,000/ MES	MENSUAL	\$13.300/ MES	MENSUAL	\$7,000/MES	MENSUAL
PAGINA WEB DE COMPRAS	\$3,500/ CREACIÓN	1 SEMANA	\$3,999/ CREACION	1 SEMANA	\$2,990/ CREACION	2 SEMANAS
	MANTENI- MIENTO \$1,200	10 HORAS AL MES	MANTENI- MIENTO \$2,000	10 HORAS AL MES	MANTENI- MIENTO \$1,800	10 HORAS AL MES

Propuestas de equipo.

Página web.

Nuestra primera propuesta es una página web. Como pudimos ver en la entrevista realizada a la dueña, es algo que ya habían pensado hacer, pero no sabían cómo realizarlo, así que es nuestra propuesta: <https://florerialusa.wixsite.com/my-site>



Justo al entrar en la página podemos ver el nombre de la empresa y su logo, esto ayudará a que la empresa comience a tener más reconocimiento, después, en la parte de arriba podemos ver el carrito y el usuario de la persona, con el usuario la persona podrá guardar sus estilos o compras frecuentes, para que le sea más fácil comprar nuestros productos, posteriormente podemos ver las opciones de compra, donde las personas se pueden ir específicamente a la sección del producto que desea comprar y por último, tenemos el apartado de comunicación, donde se pueden resolver todas las dudas y cotizaciones necesarias.

LUSA Inicio Suculentas Plantas Más Solo hoy: envíos gratis Login

PARA PEDIDOS Y ENCARGOS ESPECIALES

Nombre * Apellido *

Email *

Teléfono

Mensaje

Enviar

¡Chatea con nosotros!

En la página principal también encontramos un apartado para solicitar pedidos especiales, puede ser tanto un ramo, como un evento, aquí el cliente nos brinda su información, para posteriormente describirnos cuál es el pedido que desea realizar. Con esto la empresa recibe el mensaje y puede ponerse en contacto con el cliente para acordar los precios y condiciones de la compra.

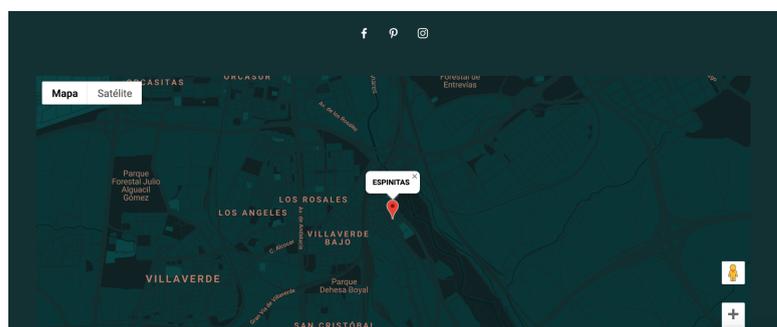
TIENDA Dirección: Av. Los Rosales 122, 28021 Guadalajara Teléfono: 914-123-456 Email: floreria.lusa@gmail.com

HORARIOS Lun-Vie: 7:00 - 22:00 Sábados: 8:00 - 22:00 Domingos: 8:00 - 23:00

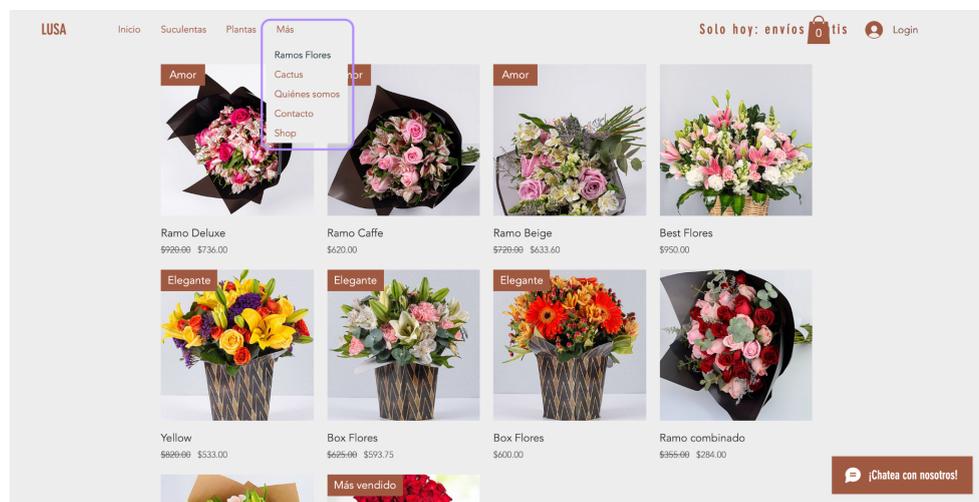
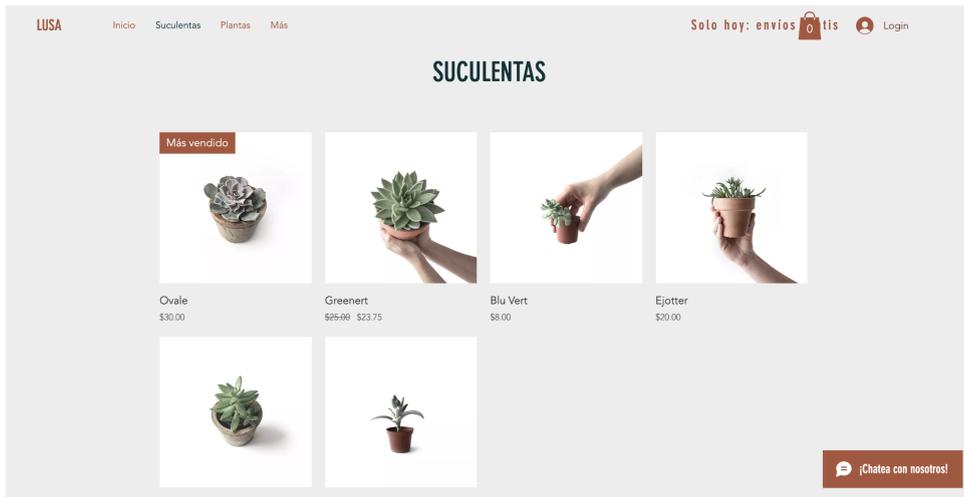
AYUDA Envíos y devoluciones Política de privacidad FAQ

SUSCRÍBETE Ingresar tu email aquí * Unirse

f p @



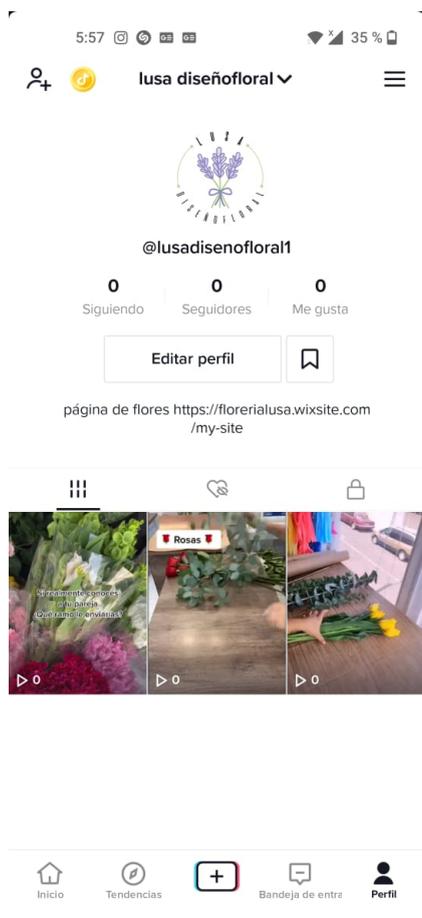
En la última sección de la página principal podemos encontrar la información general de la empresa, como su dirección, teléfonos, ayuda, ubicación y redes sociales, este aspecto ayudará a nuestros clientes a conseguir nuestra información de manera más sencilla, evitando muchos problemas de comunicación.



En las otras secciones de la página web podemos encontrar los diferentes productos que ofrece la florería, como suculentas, ramos, plantas, entre muchos otros, esto facilitará la compra de flores para los clientes y la empresa, ya que el mismo sistema nos irá diciendo qué desean los clientes, sin necesidad de tomar un pedido.

Actualmente muchas empresas no cuentan con páginas web, ya que piensan que con tener redes sociales es suficiente, pero la verdad es que esto no es cierto. Al tener una página web la empresa toma más formalidad y credibilidad, porque es verdad que muchas personas utilizan redes sociales, pero al momento de hacer un pedido empresarial o más formal, se espera que las empresas tengan sistemas más formales que una llamada o un mensaje de texto.

Implementación de un canal de video.



TikTok, un servicio de redes sociales para compartir videos propiedad de la empresa china ByteDance. La plataforma de redes sociales se utiliza para hacer una variedad de videos de formato corto, desde géneros como danza, comedia y educación, que tienen una duración de tres segundos a un minuto, en los últimos años ha ganado muchísima importancia además de un recuento de vistas muy grande convirtiéndose en una de las mejores redes sociales para darte a conocer o crecer.

Como una de las propuestas del equipo hacia la florería creamos su canal de tik tok con distintos videos de sus flores así como dinámicas para que la interacción sea mayor y llegue a un mayor número de personas.

<https://vm.tiktok.com/ZM8sc884X/>

Registro de ventas.

Al analizar la empresa por medio de entrevista de la encargada del negocio, nos percatamos que tienen dificultades en llevar correctamente las finanzas. Profundamente encontramos que la debilidad ante todo esto, se encontraba en que no tenían un sistema de registro de datos que la misma genere un Database con la finalidad de tomar decisiones con apoyo de visualizadores y aplicaciones estadísticas como Power Bi, Excel, Tableau, Spss.

Nos enfocamos en generar un sistema con poco presupuesto pero altamente efectivo con las características correspondientes para maximizar su eficiencia.

Proponemos que después de 6 meses alimentando la base de datos, nos contacten para encontrar las fortalezas y debilidades de la empresa con respaldo de su historial, tomando decisiones acertadas en diferentes ámbitos, como lo es:

Marketing: identificando su segmento de mercado y otros aspectos.

SCM.

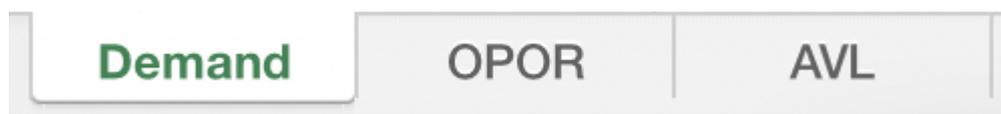
La gestión del flujo de bienes, datos y finanzas relacionados con un producto o servicio, desde la adquisición de las materias primas hasta la entrega del producto en su destino final.

Los sistemas de SCM digitales actuales incluyen el manejo de materiales y el software para todas las partes involucradas en la creación de un producto o servicio, el cumplimiento de pedidos y el seguimiento de la información, como los proveedores, los fabricantes, los mayoristas, los proveedores de transporte y de logística, y los minoristas, por lo que es de mucha importancia contar como una herramienta más en nuestras empresas.

Las actividades de la cadena de suministros abarcan la obtención, la administración del ciclo de vida del producto, la planificación de la cadena de suministros (incluida la planificación del inventario y el mantenimiento de los activos y las líneas de producción de la empresa), la logística (incluido el transporte y la administración de la flota) y la administración de los pedidos.

Nuestra propuesta de bajo costo que puede implementarse con nuestro cliente en este caso es en una hoja de Excel para tener un control de nuestros proveedores (listas de precios y materias primas, órdenes de compra e inventario)

Esta hoja de cálculo simple se compone de 3 pestañas:



se explican brevemente a continuación,

Demand: (Demanda) Donde encontramos nuestro inventario, la información de lo que tenemos, nuestra demanda y lo que vamos (o necesitamos) ordenar

	A	B	C	D	E	F	G
1	ID	item	item_description	inv_on_hand	inv_on_order	demand	net_demand
2	FJ-01	AMARANTO VERDE	paquete por manojo	4	0	2	(2.00)
3	FJ-02	CAMEDOR-PALMA	paquete por manojo	2	0	3	1.00

OPOR: (Open Purchase Orders / órdenes de compra abiertas) Donde se colocan nuestras órdenes de compra, con que proveedor solicitamos, la cantidad ordenada, el precio de la orden, la fecha de colocación y el tiempo de entrega

supplier	contact_supplier	id	item	item_description	order	order_QT	order_date	plan_deliv_date	need_date	PO_price	STD	PPV\$
flres de mayoreo	contacto@flores	FL-001	Acapulco	12 TALLOS POR PAQUETE	FL-001Acap4	3	28-Oct-21	01-Nov-21	02-Nov-21	\$ 840.00	\$ 924.00	\$ 84.00
flres de mayoreo	contacto@flores	FL-025	GERBERA	Paquete de 12 tallos	FL-025GERB	4	30-Oct-21	03-Nov-21	04-Nov-21	\$ 280.00	\$ 308.00	\$ 28.00
flres de mayoreo	contacto@flores	FL-027	GERBERA	Paquete de 12 tallos	FL-027GERB	2	30-Oct-21	03-Nov-21	04-Nov-21	\$ 140.00	\$ 154.00	\$ 14.00

AVL: (Approval Vendor List / lista de vendedores aprobados) Donde está la lista de cada proveedor con sus bienes o servicios, descripción de los mismos y presentaciones como sus precios y tiempos de entrega.

ID	Item	item_description	supplier	split	contact_supplier	MOQ	eu	Price_bo	standar_cos	lead_ti
FL-001	Acapulco	12 TALLOS POR PAQUETE	flres de ma	100%	contacto@floresdemayoreo.com	1	MXN	\$ 280.00	\$ 308.00	4
FL-002	ALELIA BLANCA	paquete por manojo	flres de ma	100%	contacto@floresdemayoreo.com	3	MXN	\$ 250.00	\$ 275.00	4
FL-052	Alstromelias amarillo	10 piezas	follajes y flori	100%	55 2928 6447	3	MXN	\$ 60.00	\$ 66.00	2
FL-053	Alstromelias blanca	10 piezas	follajes y flori	100%	55 2928 6447	1	MXN	\$ 60.00	\$ 66.00	2

En el siguiente video se da una breve explicación de cada una de ellas a más profundidad.

https://youtu.be/WnJ_afOTuqo

En este video se explica el funcionamiento de la colocación de una orden de compra para cubrir las necesidades de nuestro inventario.

 ejercicio OPOR

Conclusión.

Después de un análisis profundo por medio de entrevistas al personal y a la dueña de la florería, encontramos ciertos puntos que se pueden fortalecer. La parte principal donde se coincidió con los objetivos de la empresa y nuestro aporte, es el implementar una página web que ayudará a acaparar una mayor porción del mercado y no solo eso, hoy en día ya no es un plus el tener una página web, ya se ha convertido en una necesidad para mantenerte competitivo.

En las bases de un negocio, se encuentran las finanzas y el tomar buenas decisiones con respaldos que confirmen la viabilidad, es por ello que se creó desde cero un registro de ventas personalizado con características específicas que demanda la microempresa y como consecuencia se forma una base de datos de utilidad para tomar decisiones con apoyo de modelos de minería de datos.

Hoy en día, es importante mantenerse en renovación con las redes sociales, es la manera de acaparar tu mercado de manera orgánica cuando aún no tienes los recursos suficientes para invertir en publicidad, con una estrategia de los últimos días, crearemos videos para la nueva red social (TikTok) con intención de hacer interactuar a las personas y dar publicidad a la marca de manera indirecta, esto se consigue intentando viralizar algún video y como reacción los visualizadores opten por seguir la página de Facebook donde ahí se dará a conocer por completo lo que es Lusa Florería.

Sin dejar pasar desapercibido el optimizar, integrar y automatizar procesos y participantes en la cadena de suministro, desde la emisión de un pedido, pasando por la modificación del inventario, se implementó el sistema SCM.

En general podemos decir que esta materia nos fue muy útil, ya que con ella pudimos tomar una empresa y buscar maneras de optimizar su funcionamiento. Como equipo nos enfrentamos a muchos retos, pero al final logramos organizar nuestras ideas y conocimientos, para así tener un buen producto final.