



## CAPITULO VI

6.1. CONCLUSIONES, 6.2.RECOMENDACIONES.



## 6.1 Conclusiones

Por medio de este proyecto de tesis se logró cumplir el objetivo específico que fue desarrollar un plan de negocios para la apertura de una Panificadora por parte de Pan y Pasteles “La Italiana” estableciendo los lineamientos necesarios para que esta se desarrolle de manera conveniente.

A través de este plan de negocios se ha logrado determinar el mercado al que estará enfocado, que será la clase media – media alta, y esto se ha logrado determinar por el análisis de mercado realizado en la Ciudad de Puebla.

También se logró determinar las características que debe tener el producto para que este sea del agrado del cliente, que son: el precio, sabor, vista, etc.

Se observó que a los que consumen pan y lo hacen con una frecuencia de 2 a 3 veces a la semana. Se logró determinar que en los centros de autoservicio donde compran el Pan, son Sams Club, Aurrera, Wallmart etc., Pero considerando que es nuestro principal competidor es la panadería “La Segovia”.

También se identificó que lo consumidores esperan encontrar una amplia variedad de tipos de pan, pero a su vez se encuentran interesados en adquirir otros productos que se encuentran relacionados como son: bocadillos tanto dulces como salados pero principalmente pasteles.

Cabe mencionar que es necesario considerar la idea de crear una franquicia de la marca en el cual sea determinado cada uno de los puntos esenciales que permitan perdurar con la misión así como las recetas originales de la empresa con las que cuenta la empresa.



## 6.2 RECOMENDACIONES.

### Recomendación I

Es necesario considerar que la apertura de los negocios, cuente con una ubicación idónea en la cual cumpla con las necesidades de los clientes es decir que se encuentre en un lugar de fácil acceso y cerca de nuestro mercado meta.

### Recomendación II

Para el personal la capacitación es indispensable ya que con la compra de maquinaria se tiene que realizar un curso de inducción para adiestrar al personal acerca del uso correcto y así evitar incidentes que puedan surgir.

### Recomendación III

Realizar una campaña de publicidad donde se de a conocer el producto, en lugares frecuentados generalmente por el consumidor además de seguir en constante investigación del mercado para ir cubriendo las necesidades del mismo y así lograr posicionarse dentro del mercado.

### Recomendación IV

Si es necesario realizar outsourcing por parte de ciertos productos, como son: bocado para cubrir con la producción de pan; siempre y cuando que los proveedores cubran las especificaciones de calidad por parte de la empresa.