

Librería Lourdes

Lourdes`s Library

Leonela Suazo

Estrella Lantigua

Universidad Autónoma de Santo Domingo

Fecha de recepción: 3 de mayo de 2023

Fecha de aceptación: 10 de octubre de 2023

Resume

Nuestra propuesta de emprendimiento consiste en crear la microempresa llamada Librería Lourdes. El servicio que se brinda en esta empresa a los niños, jóvenes y adultos les permitirá tener libre acceso a internet. Estaremos brindando la mejor atención y cualquier tipo de información necesaria. Pensamos ofrecer también libros al mejor costo, fotocopias, materiales de uso cotidiano (lápices, cuadernos, marcadores...). En este proyecto también incluiremos un estilo de trabajo llamado aprendizaje en acción, en forma de sala de tareas para implementar la lectura y la escritura a los niños desde temprana edad, se leerán cuentos, se le enseñará a mejorar la ortografía, para que contribuir a que tengan un aprendizaje más avanzado.

Palabras clave

emprendimiento, servicio de librería, aprendizaje en acción

Abstract

Our entrepreneurship proposal consists of creating a micro-business called Librería Lourdes. The service provided by this company to children, young people and adults will allow them to have free access to the Internet. We will be providing the best attention and any type of necessary information. We also plan to offer books at the best price, photocopies, everyday materials (pencils, notebooks, markers...). In this project we will also include a style of work called action learning, in the form of a homework room to implement reading and writing for children from an early age, stories will be read, they will be taught to improve spelling, so that they contribute to that they have more advanced learning.

Keywords

entrepreneurship, bookstore service, action learning

1. INTRODUCCIÓN

1.1 ¿Por qué es necesaria esta empresa?

Esta empresa se ubica en un punto donde los locales pueden distinguirla y llegar a ella de una forma fácil, está en un pueblo que es tranquilo a comparación de otros en el país. Aquí en este pueblo los adultos, adolescentes y niños tienen un gran interés por la lectura, los pa-

dres suelen enviar a sus hijos a salas de tarea y se preocupan por su educación. Los adultos también buscan varios libros para el entretenimiento personal, aunque su sueldo no sea el mejor toman parte de ello para su educación. La librería tiene clientes recurrentes todos los días que abre, los niños de la sala de tarea los

cuales sus padres les paga, los adultos que compran libros y los leen que gastan parte de su sueldo en eso, y la compra de materiales diarios por estudiantes y padres.

Desde el punto demográfico el promedio de vida de mi negocio podría rondar entre los 5-15 años, las personas que visitan el negocio son en mayoría jóvenes por lo que entre más jóvenes los clientes más años de vida tiene mi negocio, aunque los envejecientes sean una parte del negocio a la hora de comprar libros siguen siendo la minoría. De forma intelectual el negocio está dividido entre dos personas las cuales tienen que hacerse cargo de todo después de que otras personas denunciarán al proyecto, pero las dos que nos quedamos al mando somos lo suficientemente para poder seguir con el negocio. El negocio está dividido entre la sala de tarea, el puesto de libros y la papelería cada una trata de hacer lo mejor y como se pueda.

En la parte virtual el negocio tiene redes sociales en Facebook, Instagram y también tiene WhatsApp Bussines donde los clientes se pueden contactar con nosotras ya que en las cuentas de las redes sociales estará las informaciones necesarias para contactarnos como el número, dirección y correo electrónico, en las publicaciones estarán las promociones de la tienda, imágenes de los productos con su precio y también informaciones para actividades futuras como los bazares. Constará en la descripción con las cuentas personales de las dueñas. Se tendrá la información de cuentas bancarias para envíos nacionales y así poder expandir los seguidores y que nuestro negocio tenga más ganancias de forma virtual.

2. DESARROLLO

2.1 El mercado

Nuestros clientes los percibimos como personas dedicadas a la lectura y a la enseñanza que les gusta estar rodeada de libros y son estudiantes, les gusta comprar materiales de estudio

para así poder hacer buenos apuntes para poder estudiar mejor de una manera más creativa, cosa que nuestra empresa se dedica hacer.

Los padres serán un cliente recurrente ya que usaran el servicio de sala de tarea. Los padres darán una mensualidad que incluiría los gastos de la enseñanza, ayudar hacer tareas, materiales de estudio que utilizaran en la sala de tarea como en sus escuelas los cual nos dará más ganancias. Los adultos también comprarán materiales para sus necesidades y libros para sus gustos o para utilizar en su trabajo o estudios. Los estudiantes también serán recurrentes ya que tendremos diferentes libros para sus Estudios universitarios.

Disponer de un mercado objetivo es muy importante ya que te enfocas en un público objetivo y llegar a querer enfocarte de muchas cosas puede ser más poco eficiente. Ya que tenemos en cuenta quienes pertenecen a nuestro mercado, o sea los adultos, jóvenes, estudiantes, padres y niños debemos enfocarnos en llamar más su atención para retenerlos y que no se vayan a otros negocios a buscar cosas que podamos ofrecerles. Les ofrecemos los productos que estén en demanda.

A muchos clientes les gusta los descuentos de 2 o 3 productos por 1, también las rifas, las promociones, así podremos obtener más seguidores y llegar a más clientes. Cuando los clientes nos ubiquen, sepan quienes somos y lo que tenemos para ofrecerles vendrán a nuestro negocio. Usualmente, los libros se ponen de moda y ciertos productos de papelería también, así que haremos lo posible para tenerlos en nuestro negocio y atraer más clientes.

Nuestros competidores serán otras papelerías, librerías físicas y virtuales, otras salas de tareas. Otras papelerías que se encuentran próximas a las escuelas, universidades y liceos tienen la ventaja de cercanía, los estudiantes preferirán ir a esas papelerías que desplazarse a otro lugar, pero nuestra papelería contará con productos que otras papelerías no venden.

Algo que se suele observar es que no todas las librerías cuentan con una larga variedad de libros.

Las librerías virtuales son una competencia fuerte y más si son librerías modernas; las personas prefieren pedir sus productos de forma virtual en este tiempo, y muchas de esas librerías virtuales tienen una gran variedad de libros que no se pueden encontrar en físico. Lo que haremos en este caso es abrir una cuenta en las redes sociales y promocionarnos con anuncios para llegar a personas en todo el país, así que nuestra papelería operará de forma virtual para así combatir la competencia.

Las salas de tareas, especialmente las que se encuentran en los barrios, también serán una competencia ya que se encuentran en la cercanía de las casas de los padres. Lo que haremos es garantizar a los padres, tutores que sus hijos estarán en mejores manos con nosotros. Tendremos mejores materiales para la enseñanza de sus hijos con libros y materiales de papelería, pero lo más importante, un área fuera de las calles donde sus hijos estén a salvo.

El mercado que existe actualmente, relacionado con nuestra empresa, en República Dominicana, dependiendo de donde se ubique puede variar. Si se ubica en Santo Domingo puede que la competencia sea más dura, ya que al ser la capital habrá más personas y más negocios, y estos tienen que ser de buena calidad para distinguirse de la competencia. La capital de Santo Domingo tiene clientes más exigentes. Si estos clientes fueran de un barrio el nivel socio económico bajaría y la demanda sería menor ya que los padres pueden que no tendrían un buen nivel adquisitivo. Nuestro negocio aunque no sea grande se dará un servicio de calidad. Si es en un pueblo, un campo, puede que la competencia sea menor; en el campo suelen ser las personas del barrio que se ponen a vender algunos productos de papelería, y fotocopias, pero no son empresas grandes. Algunas mujeres en los barrios se prestan a trabajar y poner salas de tareas para poder ganarse algo de dinero.

Nuestro negocio no estará en la ciudad de Santo Domingo, ni tampoco en un barrio, sino que queremos que esté en una zona de una provincia, en el municipio cabecera que no esté dentro de un barrio, más bien en una zona cerca del centro, en la que los niños de la sala de tarea no estén expuestos a ruidos ni al tránsito. Queremos que los clientes nos encuentren rápido, por eso no sería bueno estar tan alejados del centro. También se trata que los clientes puedan llegar caminando fácilmente.

Aunque suelen haber muchas papelerías, queremos distinguirnos de las demás, no simplemente se va a vender papel, se dará un servicio completo. Han sido muchas las veces que los negocios tienen el nombre de librería y no tienen ni siquiera un libro, no queremos eso, no queremos que piensen que somos como ellos. Aquí no solo venderemos papel, tenemos amor por la lectura, por la enseñanza. Librería Lourdes tendrá un servicio diferenciado de las demás librerías, papelerías y salas de tareas.

2.2 El producto o servicio

Ahora hablaré de los productos que tendrá el emprendimiento y como harán que los clientes se sientan a gusto y querrán volver a nuestro negocio.

• Libros

Los libros son sumamente importantes desde siglos atrás, nos ayudan con la comprensión lectora e intelectual, los libros pueden tener un sin número de temas dependiendo de que se traten, las personas tienen gustos variados y diferentes necesidades para la utilización de los libros, pueden ser por fines académicos o gustos personales. Los libros infantiles con ilustraciones promueven la mente de los niños. Los libros te transportan a otro mundo y son sumamente necesarios para el desarrollo de la mente.

• Cuadernos

Los cuadernos son importantes ya que ahí se anotarán las ideas, tareas y cualquier cosa que

se le ocurra ya que son hojas en blanco para que puedas escribir lo que quieras sin ninguna limitación. Los cuadernos son importantes ya que ahí las personas tienen la libertad de escribir, dibujar lo que quieran y de ahí pueden salir un sin número de pensamientos y cosas que serán importantes para su vida.

- Lápices y lapiceros

Los lápices y lapiceros son de suma importancia ya que con ellos podemos escribir y dibujar en los cuadernos, notas, libros y donde sea necesario, pueden ser de diferentes colores y for-

mas para atraer al cliente y llamar su atención y que conviene con personalidad.

- Marcadores y resaltadores

Los marcadores y resaltadores ayudarán a marcar las cosas importantes que se encuentran en el cuaderno o libro. También los marcadores ayudarán a escribir en espacios más grandes.

- Papeles

Los papeles para que los clientes los utilicen en diferentes formas.

2.3. Gestión y organización

Este plan fue diseñado para dos personas, ya que otros miembros de plan inicial abandonaron la idea.

Departamento	Leonela Suazo	Estrella Lantigua
Planificación y Organización del Personal	✓	✓
Proceso de Reclutamiento	✓	
Evaluación del Desempeño		✓
Compensaciones y Beneficios		✓
Seguridad y Ambiente Laboral	✓	✓
Formación y Capacitación de Personal	✓	✓

Proyección financiera

Las entradas del negocio: 44,000 – 50,000

Tabla de Gastos/pagos

Servicios Públicos	7,250
Equipos (Cuadernos, Cartulinas, Lápices, Entre Otras Cosas)	12,000
Salarios	14,000
Pagos de Emergencia	9,000
Total	42,250

3. BIBLIOGRAFÍA

- Lourdes, L. (2023). Librería Lourdes. Propuesta de emprendimiento. [Áreas de Recursos Humanos más importantes - Factorial \(factorialhr.es\)](https://www.factorialhr.es/)
- ¿Cuál empresa telefónica ofrece el mejor plan de internet a sus clientes? (eldinero.com.do)