

INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Juancho pan

2025

CONTENIDO

- a. RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA Y DESCRIPCIÓN DEL PERFIL DE SUS CLIENTES ACTUALES.
- b. EVALUACIÓN DE ÁREAS FUNCIONALES
- c. CLIMA DE TRABAJO.
- d. LIDERAZGO
- e. Anexos:
Business Model Canva

a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:

La panadería Juancho Pan fue fundada hace 20 años por el padre del actual administrador, inició como un pequeño negocio familiar y con un enfoque claro en ofrecer productos de excelente calidad. Gracias al esfuerzo constante y la fidelidad de sus clientes, el negocio ha crecido a lo largo del tiempo.

Hoy, Juancho Pan cuenta con más de 10 empleados y ha logrado expandirse a través de 10 sucursales ubicadas en diferentes sectores de la ciudad, aunque bajo con diferentes razones sociales. El administrador planea abrir una nueva sucursal el año siguiente, con esto busca mejorar aquellas debilidades que puedan afectar la experiencia del cliente.

La empresa al momento de hacer el análisis no contaba con la misión ni la visión de la empresa, por lo tanto, se describe que es una panadería con más de 20 años de trayectoria, que ofrece productos caseros y tradicionales con ingredientes de alta calidad y cuenta con precios accesibles. Su misión es satisfacer las necesidades de sus clientes a través de un servicio amable y eficiente, conservando el sabor y la esencia artesanal que la caracteriza.

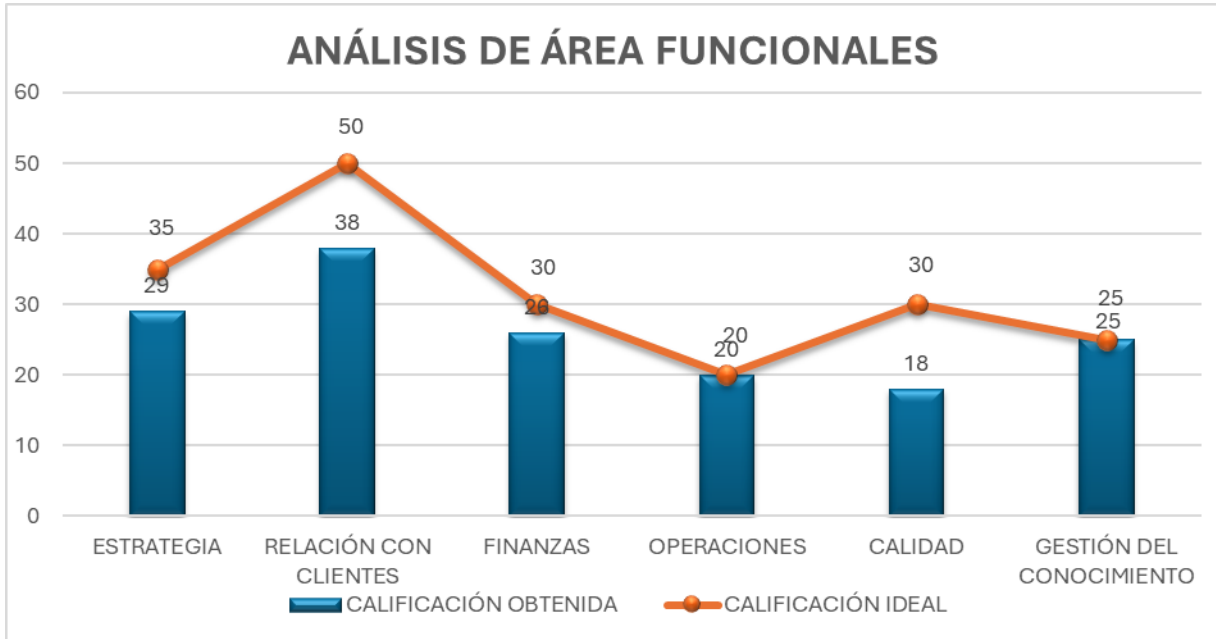
Se plantea que la visión de Juancho Pan es seguir creciendo como una panadería reconocida por su calidad y atención al cliente, busca expandirse para el próximo año con una nueva sucursal, fortaleciendo su organización y superando las debilidades presentes con el fin de lograr una satisfacción de compra sin inconvenientes para sus clientes.

Sus principales objetivos son, ampliar su presencia con una nueva sucursal, fidelizar a los clientes mediante una atención satisfactoria, mejorar la calidad y variedad de sus productos.

El mercado principal que atiende de Juancho Pan son las personas que se encuentran en el barrio trébol o sectores vecinos, así como a una empresa cercana con la que mantiene una relación comercial. Su enfoque está centrado en la comunidad local, brindando productos frescos y elaborados con estándares tradicionales.

Los clientes de Juancho Pan son personas entre los 15 y 70 años, habitantes del sector o trabajadores de empresas cercanas, se caracterizan por buscar productos de panadería tradicionales, con alta calidad y buen precio, valoran la atención cordial y la confianza que brinda la panadería.

b) Evaluación de Áreas Funcionales:



Qué encontramos:

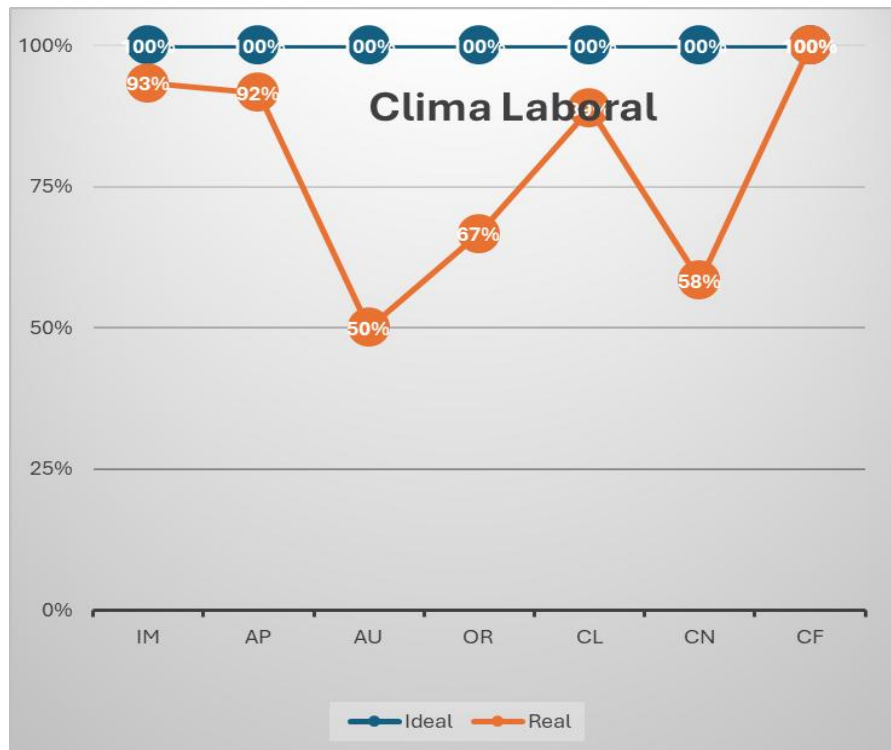
Estrategia: Aparentemente tiene escrita la misión de la empresa, pero no se visibiliza en la empresa

Relación con clientes: En el último año la cantidad de clientes no ha variado y en los últimos 6 meses se ha presentado una disminución en la cantidad de los clientes

Finanzas: La asignación de pagos en la empresa se realiza sin criterios definidos

Calidad: actualmente en la empresa hacen falta evaluaciones escritas por parte de los clientes, y evalúa de forma poco frecuente si sus productos cumplen con las expectativas de sus clientes

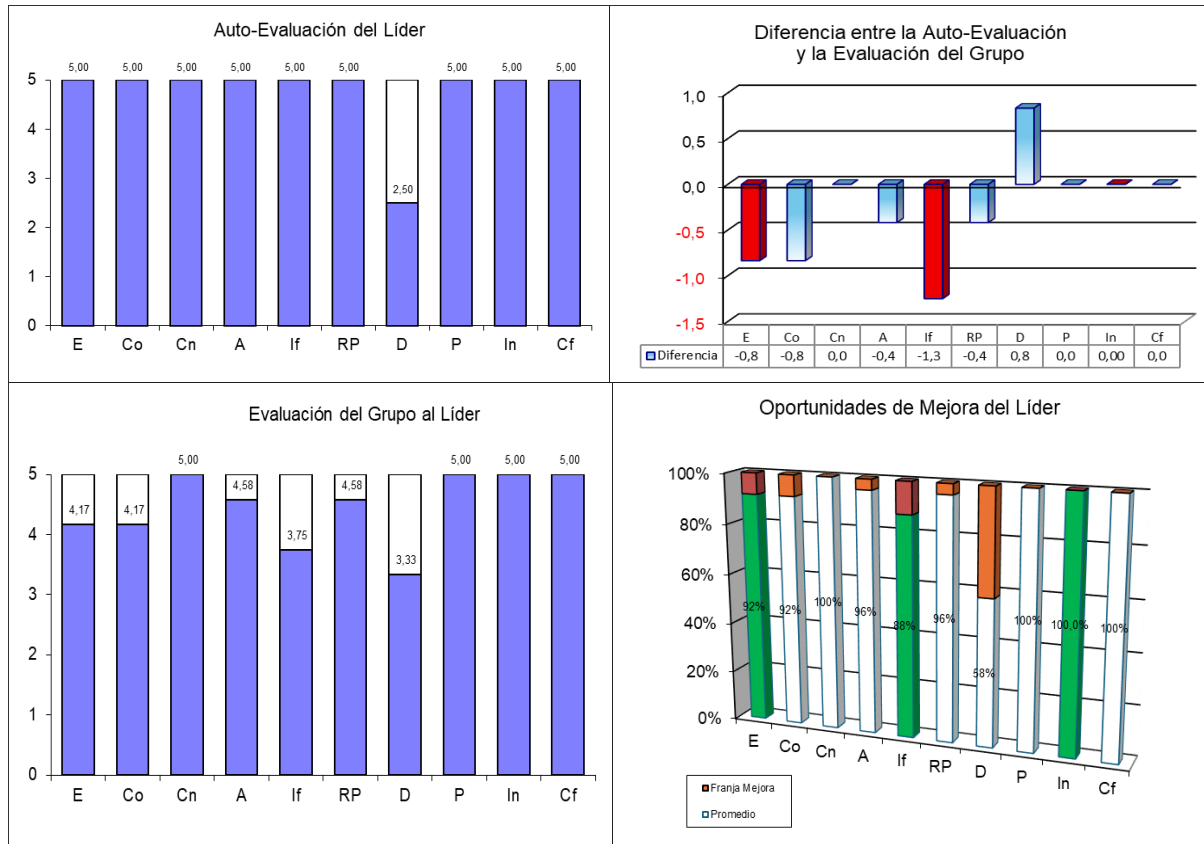
c) Clima de Trabajo:



Qué encontramos:

El clima laboral de la empresa se está deteriorando por la variable de autonomía que solo llega a un 50% y a la variable de control que equivale a un 58%. entonces la primera es debido a que los empleados no toman decisiones por sí mismos dependen del líder y no se hacen reuniones seguidas para hablar de proyectos futuros. y en control encontramos que el grupo depende de supervisión constante por parte del líder

d) Liderazgo:












Qué encontramos:

En delegación presenta un 46% de mejora en cuanto a que el líder se enfoca en asuntos importantes de la organización y no confía y permite de los colaboradores tomen decisiones. en cuanto a influencia el porcentaje de mejora es del 13% que relaciona mejora en cuanto a: que no es un buen motivador del grupo de trabajadores y que hay ausencia de democracia y acepta poco las opiniones de terceros.

Firma del empresario, la cual certifica que el Informe de Diagnóstico de su empresa le fue entregado y explicado por parte del Consultor al finalizar la etapa de Diagnóstico:

Fecha: 21 JUL 2025

Firma del Consultor: *Isabella M. Camila Santana*

Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)					
Compañía: Juancho pan			Diseñado por: Isabella Mazo, Camila Santana		Fecha: 05/07/25
ALIANZAS CLAVE CON PROVEEDOR  Triunfo, costa, innova	ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE  Se centran en la producción en productos panificados, como los productos tradicionales que destacan por su sabor artesanal.	PROPUESTA DE VALOR  Se caracterizan por ofrecer productos de excelente calidad y precios accesibles, manteniendo un equilibrio entre sabor y frecuencia.	RELACIÓN CON CLIENTES  satisfacción del producto, crear una fidelización con el cliente, confianza y transparencia	SEGMEN TO DE CLIENTES  Publico de la ciudad de Cali, precisamente enfocado en el barrio trebol y sectores vecinos, con personas entre de 15 a 70 años de edad, interesados en productos caseros, tradicionales, con alta calidad y buen precio	
	RECURSOS CLAVE  Materia prima, inmobiliarios como vitrinas, hornos, estufas etc.		CANALES  Voz a voz, redes sociales como, instagram y facebook		
ESTRUCTURA DE COSTOS  Arrendamiento del local, servicios publicos, sueldos, costos del embalaje como empaques y alimunos.			FUENTES DE INGRESOS  Entre el 25% y 30% de los ingresos proviene de la utilidad generada por la venta directa de los productos.		