

# INFORME FINAL DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

## COMERCIALIZADORA JJ SPORTS

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. Anexo

Business Model Canvas 2025

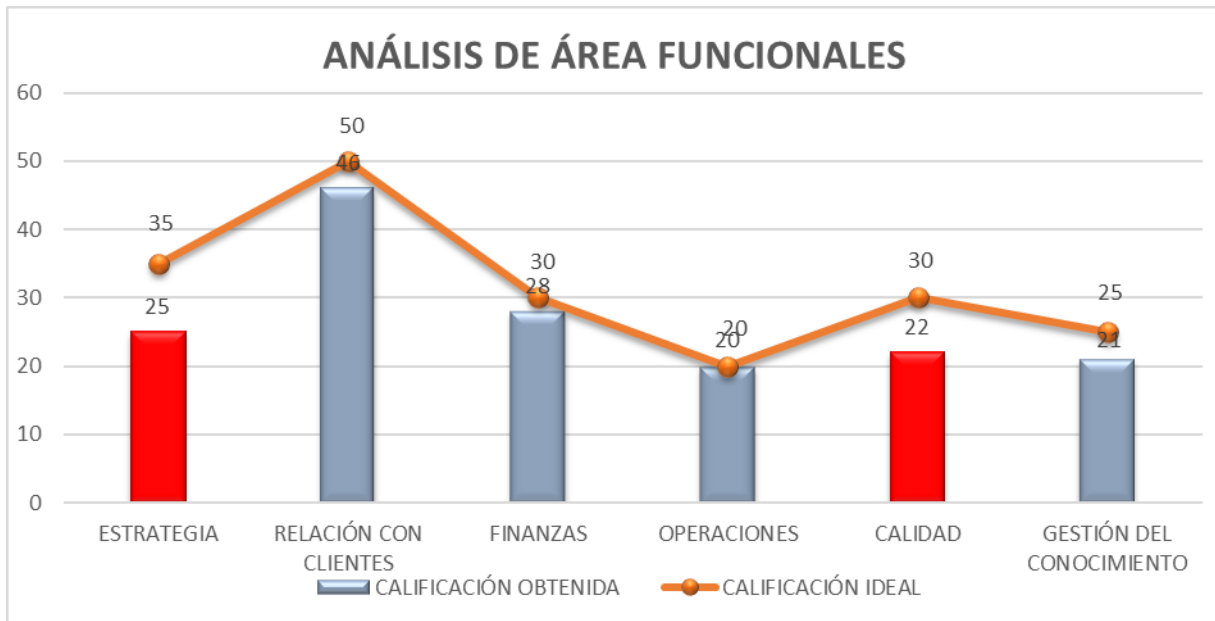
*a) Reseña Histórica de la Empresa y descripción del perfil de sus clientes actuales:*

*La Comercializadora JJ Sports fue fundada en el año 2002 como un emprendimiento individual liderado por Jaime Jaramillo, con el propósito de cubrir la creciente demanda de cartucheras y morrales que combinaran diseño atractivo, materiales duraderos y precios accesibles. Desde sus inicios, la empresa ha enfocado sus esfuerzos en ofrecer productos funcionales que respondan a las necesidades cotidianas de estudiantes, profesionales y deportistas.*

*Aunque actualmente no cuenta con una misión y visión formalmente establecidas, se propone como misión especializarse en la comercialización de cartucheras y morrales resistentes, funcionales y con estilo, diseñados para acompañar el ritmo de vida de sus usuarios. Su visión es consolidarse como la marca líder a nivel nacional en este segmento, destacándose por la calidad de sus productos, la innovación en sus diseños y el compromiso con la comodidad y estilo de sus clientes.*

*El mercado objetivo de JJ Sports está conformado por estudiantes, padres de familia y jóvenes activos que valoran la funcionalidad y la estética. Asimismo, la empresa mantiene relaciones comerciales con distribuidores y comerciantes locales que adquieren sus productos al por mayor para su reventa.*

*b) Evaluación de Áreas Funcionales:*



**Qué encontramos:**

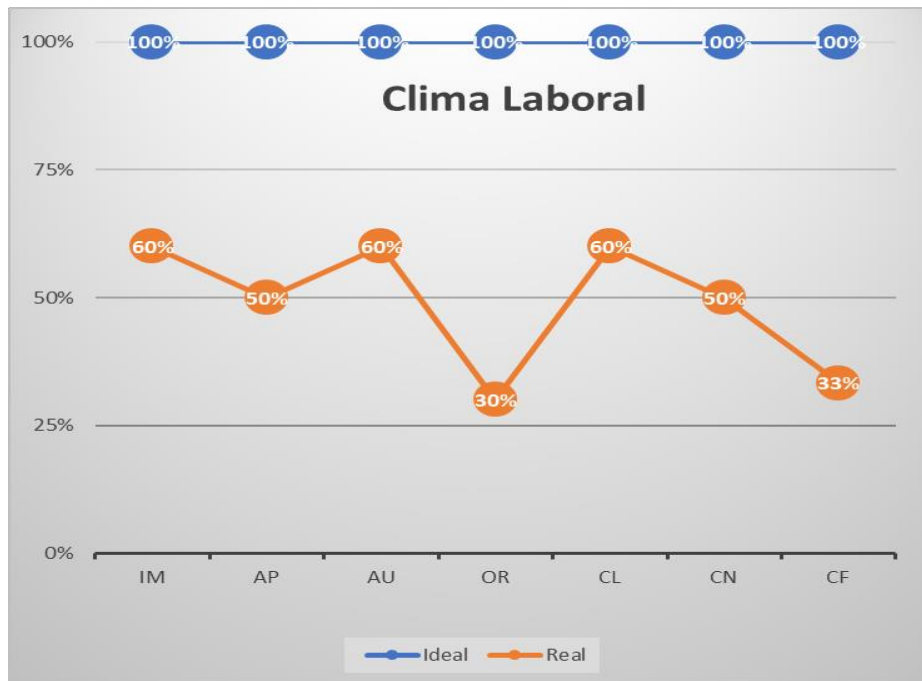
Estrategia:

*Se evidencia la ausencia de una misión definida, así como el desconocimiento de las fortalezas y debilidades de la empresa en su rol comercial, lo que refleja una falta de claridad en sus objetivos y visión como organización en desarrollo.*

Calidad:

*Implementar un registro escrito del nivel de satisfacción de los clientes, con el fin de identificar oportunamente aspectos a mejorar en la atención y la calidad de los productos. Esto permitirá evitar posibles reclamos, detectar fallas a tiempo y tomar decisiones adecuadas frente a los insumos proporcionados por los proveedores.*

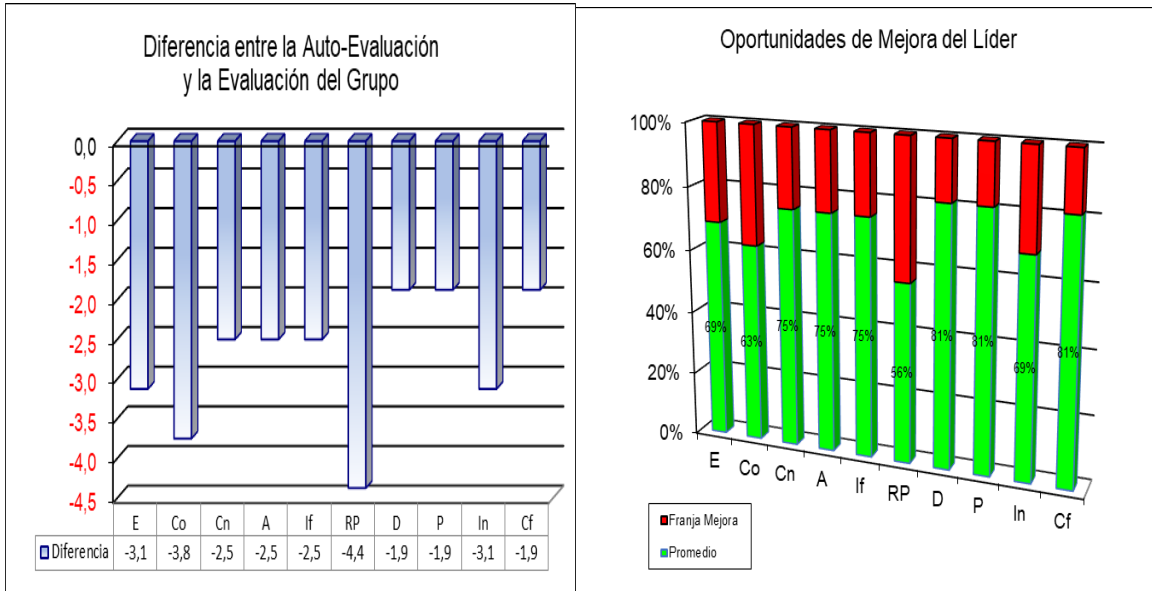
*c) Clima de Trabajo:*



**Qué encontramos:**

*Los trabajadores están presentando retrasos en su llegada al trabajo, debido a que la iluminación dentro de la empresa no es adecuada, el ambiente laboral no resulta agradable y el mobiliario no se encuentra bien distribuido, lo que afecta la comodidad y productividad.*

d) Liderazgo:



Qué encontramos:










Encontramos una comunicación muy limitada con sus colaboradores, demuestra poca habilidad para escucharlos y relacionarse efectivamente, lo que genera desmotivación y frena el desarrollo de propuestas de mejora en la empresa.

Fecha: 12/04/2025  
 Firma del Consultor:

BRYAND NUÑEZ MONTES

ANA ISABELLA VIVEROS

## Modelo de Negocio CANVAS (LIENZO)

Compañía: JJ SPORT		Diseñado por: BRYAND NUÑEZ MONTES Y ANA ISABELLA VIVERO		Fecha: marzo/2025
<p><b>SEGMENTO DE CLIENTES</b></p>  <p>nuestro principal cliente son personas en edades de 11 a 20 años de ambos sexos (hombre y mujer); estudiantes y pequeños emprendimientos con capacidad para comercializar nuestros productos a nivel nacional</p>	<p><b>ACTIVIDADES O PROCESOS CLAVE</b></p>  <p>Venta, Atenciónal cliente, Servicio Asesoría, Posventa, Distribucion.</p>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p>  <p>Nuestros clientes son unicos en nuestra empresa por eso los tipos de diseños y modelos se adecuan a sus diversas personalidades lo que nos caracteriza en el mercado, contamos con personal capacitado para una asesoria de compra y el respaldo posventa, nos enfocamos en generar una satisfaccion y comodidad en nuestro clientes.</p>	<p><b>RELACIÓN CON CLIENTES</b></p>  <p>Buscamos satisfacer las necesidades de nuestros clientes, a traves de los siguientes beneficios :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programas de fidelización: Ofrecemos beneficios exclusivos para clientes frecuentes, creando una relación duradera.</li> <li>• Atención postventa: Garantizamos la calidad de nuestros productos con servicios de reparación, mantenimiento y asesoramiento sobre su cuidado.</li> <li>• Personalización de productos: Permitimos que nuestros clientes personalicen sus morrales, adaptándolos a sus gustos y necesidades.</li> <li>• Novedades y colecciones exclusivas: Mantemos a nuestros clientes informados sobre lanzamientos, ediciones limitadas y promociones especiales.</li> <li>• Comunicación constante: Nos aseguramos de mantener un contacto directo con nuestros clientes, escuchando sus necesidades y ofreciendo soluciones rápidas.</li> <li>• Compromiso con la sostenibilidad: Trabajamos...</li> </ul>	<p><b>ALIANZAS CLAVES</b></p>  <p>la alianza estrategica con EVER, teniendola como unico proveedor- los recursos claves que resivimos de nuestros aliados son los diferentes productos de distribucion.</p>
	<p><b>RECURSOS CLAVE</b></p>  <p>nuestros recursos clave incluyen nuestra marca registrada, que nos brinda identidad y confianza en el mercado. Además, el know-how en diseño y fabricación de nuestros productos garantiza su calidad y funcionalidad, alineándose con las necesidades de nuestros clientes. La plataforma de comercio electrónico y las herramientas de marketing digital nos permiten llegar a una audiencia más amplia y gestionar eficientemente nuestras ventas. Contamos también con un equipo de diseño y desarrollo de productos altamente capacitado, lo que nos permite mantenernos a la vanguardia de las tendencias y ofrecer productos que cumplen con las expectativas de nuestros clientes. Estos activos son esenciales para fortalecer nuestra propuesta de valor y asegurar el éxito de nuestro negocio.</p>		<p><b>CANALES</b></p>  <p>Ventas: Atención telefónica, visitas comerciales, redes sociales, correos electrónicos, seguimiento a cotizaciones y ventas efectivas.</p>	
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p>  <p>Inventario (morrales, cartucheras y canguros), trasporte de distribucion</p>		<p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p>  <p>El 100% de los ingresos recibidos en la empresa es por la venta de morrales, cartucheras, canguro, estos ingresos se persiven a traves de transacciones, efectivo y cheques,</p>		