

	GUÍA DE VISITA	REVISIÓN 01	PÁGINA 1 de 1
		GV-PROFE-01-UPG-FII-12	

UNIDAD DE POSGRADO - FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL – UNMSM

PROGRAMA DE FORMACION DE EMPRENDEDORES

GUIA PRÁCTICA PARA LA VISITAS A LAS UNIDADES DE NEGOCIO

Esta Guía tiene por finalidad establecer un procedimiento/pasos a seguir para conocer de cerca la dinámica del negocio del Rubro en el cual cada uno de los participantes quiere incursionar con su idea de negocio.

A continuación se detalla:

1. Definir el Rubro al que pertenece la idea de negocio que quiere llevar a la práctica.
2. Elaborar un Plan de Visitas a los mercados en el cual concentra a los Empresarios del Rubro en que cada participante desea incursionar. El ideal es elaborar grupos de Trabajo, dependiendo de los Rubros escogidos.

Ejemplo: Si el alumno quiere desarrollar un negocio de muebles de Escritorio, se deberá coordinar una visita Al Centro Industrial de Villa el Salvador. En caso sea de Confecciones se deberá hacer un Plan de visita a Gamarra.

3. Durante la visita de Campo deberán analizar:
 - Precios de los Productos
 - Productos más vendidos.
 - Dinámica del Negocio: Estacionalidad, horas de mayor venta, condiciones de venta, estructura del local, número de trabajadores, tipo de exhibición
 - Tipo de Promociones que se den en el Centro Comercial/Industrial
 - Llevar a cabo una Entrevista con uno de los Comerciantes del Centro Comercial/Industrial para conocer de cerca las impresiones del dueño del negocio.
4. Luego de la Visita, el alumno o grupo de alumnos deberán elaborar un resumen del trabajo de campo, en el que deberán desarrollar los principales hallazgos que se detectaron en el Punto de Venta.
5. Este trabajo será revisado y discutido con el profesor/Tutor del Curso y se elaborará un informe de resultado.