

Plan de negocio de una papelería

A continuación te presentamos un **plan de negocio de una papelería**. Trataremos un proyecto de una librería y papelería y otro proyecto de papelería y ciber. Así que saca la pluma y el papel para que vayas tomando nota de cómo se hace y armes al mismo tiempo el de tu propio negocio.

ÍNDICE

- [Resumen ejecutivo](#)
 - [Introducción de una papelería](#)
 - [Productos y servicios](#)
- [Tipos de papelerías \(por tipo de proyecto\)](#)
 - [Proyecto de una librería y papelería](#)
 - [Proyecto de papelería y ciber café](#)
- [Descripción de una papelería](#)
- [Análisis de mercado](#)
- [Producto y servicio](#)
- [Administración y gerencia](#)
- [Plan de marketing](#)
- [Proyección financiera](#)

R

I

Resumen ejecutivo

Introducción de una papelería

En este ejemplo de introducción de una papelería «*Tijera rápida*» es una papelería que da soluciones en cuestión de materiales escolares y servicios de copiado, bajo pedido o sin él, este último principalmente para profesores.

La idea de este negocio surge a partir de la necesidad en el área por productos escolares gracias a la cercanía de instituciones educativas, donde los principales clientes: padres, alumnos y profesores, buscan adquirir rápidamente un accesorio para la clase.

Por ende, también se han estudiado las especialidades y actividades extraescolares de las escuelas aledañas, por ejemplo: las preparatorias que tienen área de dibujo técnico (material geométrico), talleres literarios (servicio de copiadora), informática (equipo básico de cómputo), etc.

Perfil del negocio

- Propietario: Roberto Pérez
- Teléfono: 777 777 7777 / Email: roberto@tijerarapida.com
- Fecha de registro de marca: enero 2021
- Número de registro: #777777
- Permiso de funcionamiento: SH11111111

Productos y servicios a ofrecer

La tienda será muy vasta en cuestión de inventario de productos escolares, accesorios, equipo básico de cómputo, renta de equipo, encargo de fotocopiado de profesores para tareas y ejercicios, etc.

El mercado

Según los estudios de mercado, que más adelante se abordarán, se ha determinado que los principales compradores son madres de familia y alumnos, quienes han desarrollado esta necesidad por urgencia de un útil escolar.

Cabe mencionar que el poder adquisitivo del cliente potencial es suficiente como para comprar varios de los productos que habrá en inventario.

Tipos de papelerías (por tipo de proyecto)

Hay distintos proyectos que puedes iniciar, cada uno con distintos productos y servicios. Esto se llama concepto. Algunos conceptos y proyectos con papelería son:

- Proyecto de una librería y papelería

- Proyecto de papelería y ciber café
- Proyecto de papelería con cafetería
- Proyecto de papelería con oficinas

Proyecto de una librería y papelería

Este tipo de plan de negocios para una librería y papelería funciona perfectamente frente a facultades universitarias como: medicina, derecho, letras o contabilidad. Estas licenciaturas consumen gran cantidad de libros y papelería. Pero debes de incluir los libros que necesitan los estudiantes y profesores y tener promociones para que consuman ahí.

Proyecto de papelería y ciber café

Para elaborar este plan de negocios de papelería y ciber café requieres de un presupuesto para computadoras, contar con distintos programas informáticos y mayor espacio para alojar a los cibernautas. Adicionalmente, puedes tener juegos de video, si es que el mercado lo exige.

Descripción de una papelería

¿Qué es Tijera Rápida?

Tijera Rápida es un negocio de papelería que se forma hace algunos años, por lo que ahora está en una oportunidad de expansión en una zona más escolar gracias a las circunstancias que ofrece el mercado.

Esta idea de negocio complementa más allá el concepto común de una papelería gracias a la venta de otros productos como aparatos tecnológicos básicos, renta de equipos de cómputo, servicios de copiado, impresión y escaneo, promociones especiales para profesores, acuerdos con las escuelas para reproducir ciertos ejercicios escolares, etc.

Misión

Proveer a padres de familia, alumnado y profesorado, útiles y accesorios escolares para la jornada en el aula.

[Aprende [cómo hacer la misión de tu empresa](#) para tener mejor definidos los objetivos de tu industria]

Visión

Ser el máximo proveedor de útiles y accesorios y servicios para el auxilio escolar, con expansión a otros estados en áreas potencialmente rentables para papelería, por ejemplo, cerca de escuelas, oficinas, centros educativos especiales, etc.

¿Por qué elegir *Tijera Rápida*?

Porque nos interesa dar un producto o servicio a la brevedad posible, ya que reconocemos la prisa que pueden tener tanto padres, alumnos y profesores antes de la entrada a clases.

También somos conscientes de la escasez de tiempo con la que cuentan nuestros clientes, por ello procuramos que, en cuestión de servicios, estos se apliquen con la mayor calidad y en el menor tiempo posible.

Análisis de mercado

Dentro del plan de negocio de una papelería, es indispensable hacer un estudio de mercado. Por medio de encuestas dentro de la zona [colonia, residencia, etc.] se ha determinado la necesidad de conseguir accesorios, útiles y servicios concernientes a la temática escolar.

Pero esto no es porque no exista algún negocio similar o igual, sino porque la velocidad de la competencia es escasa, o bien, carece de ciertos productos.

Retomando un análisis FODA, a pesar de que hay amenaza de competidores, esta no se encuentra en el área neutral de las 3 escuelas que son clientes potenciales.

Según dicho estudio, entre los datos más relevantes que arrojó el análisis se encuentran:

- Edad de comprador potencial: 15-40años.
- Sexo de comprador potencial: hombre en un 24% y mujer en un 76%.
- Ocupación de comprador potencial: estudiante 30%; madre de familia 50%; padre de familia 4% y; profesor 16%.
- [Enlista los demás datos relevantes de tu estudio de mercado]

Además hay que agregar... [Continúa describiendo el estudio que hayas realizado por medio de entrevistas, encuestas en la zona, recabado de datos por internet, etc.].

¿Te interesa abrir un negocio rentable? Te recomendamos los siguientes cursos:

 [Curso online «Cómo iniciar un negocio» >>](#)

 [Curso online «Cómo importar de China» >>](#)

 [Curso online «Cómo poner un negocio de comida» >>](#)

Producto y servicio

Los productos son indispensables en el plan de negocio de papelería. Lo que ofrece *Tijera Rápida* se divide en tres partes fundamentales: productos, servicios y mixtos.

Productos

La urgencia es un punto clave para sacar provecho de esta demanda del consumidor.

Los estudios del mercado reflejaron que un 78% de los clientes llegan por la emergencia de conseguir sus accesorios y útiles escolares debido a la hora de entrada en la escuela.

La ventaja de *Tijera Rápida* está en ofrecer de forma breve, y con un inventario siempre disponible, los productos con mayor demanda y a un precio accesible.

Además, el estudio de mercado llegó hasta las aulas de clase, para conocer las principales materias, especialidades y actividades extracurriculares que representan una necesidad específica por ciertos útiles escolares.

Según el estudio de mercado, las áreas escolares a las que hay que prestar mayor atención son:

- Dibujo técnico: juegos geométricos, lápices de hormigón, papel bond para planos, etc.
- Artes plásticas infantiles: pinturas, bastidores de lienzo, colores pastel, etc.
- Taller de música: fundas para instrumentos, libretas pautadas, cancioneros, etc.
- Corte y confección: telas básicas, agujas para coser, etc.
- [Puedes continuar citando las actividades que tu estudio haya arrojado]

Ahora bien, en términos generales se ofrecerán principalmente los siguientes útiles escolares:

- Lápices (en diferentes números)
- Borradores (para grafito y pizarrones)
- Plumones (diversos colores)
- Plumas (diversos colores)
- Juego geométrico (por pieza o en conjunto)
- Libretas
- Libros escolares (si se pueden comercializar)
- Paquete de útiles escolares para el regreso a clases
- [Continúa agregando los productos principales que quieras poner en tu stock]

Servicios

Dentro del plan de negocio de una papelería, también se deben de incluir los servicios. En estos negocios, la urgencia también puede impulsar la rentabilidad de esta idea de negocio, aunque no tanto como los productos.

Pues los servicios son más bien complementarios, una solución a las instituciones escolares, tanto para alumnos como profesores. Por ello se ha escogido un área neutral entre las tres instituciones escolares: Esc. Preparatoria Juan Ruíz...; Esc. Primaria México del mañana y; Universidad del Estado Autónoma.

Dichos servicios beneficiarán en eficiencia a la entrega de actividades y tareas por medio de los tratos con las escuelas cercanas y sus profesores.

Gracias a indicaciones específicas los docentes pueden encargar una tarea o ejercicio de su materia para los alumnos. Por otro lado, también se ofrece el diseño y estructuración sobre algún trabajo que se nos encargue, esto bajo una comisión.

Los servicios que se ofrecerán en términos generales son los siguientes:

- Copias
- Escaneo
- Enmicado
- Renta de computadoras (café internet)
- [Continúa agregando los servicios principales de tu papelería]

Mixtos

La categoría de mixtos son para los productos que implican un servicio de por medio, por ello se citan algunos de los más importantes:

- Engargolado: Se vende el empastado y se cobra el servicio por la perforación de las hojas.
- Copias de tareas y ejercicios: Según si un profesor lo requiere, se redactan o diseñan tareas (cobro por servicio) y se venden a los alumnos del aula que indique el docente.
- Redacción e impresión de documentos sencillos: Para el caso de cartas poder sencillas, currículos o algún otro documento básico; se cobra el servicio y la impresión de dicho formato.
- Guías de exámenes: En planeación con las escuelas se tienen en inventario de copias las guías o temarios de diversas materias, para que posteriormente se vendan a los alumnos o padres de familia.
- [Continúa agregando otros servicios mixtos que vayas a considerar en tu papelería]

Administración y gerencia

¿Por qué agregar esto en el plan de negocio de una papelería? Para partir con este punto se presenta a continuación un organigrama del local existente y la sucursal por abrir en el área neutral:

Como se podrá notar, el personal principal recae en el diseñador y el gerente para la sucursal que piensa abrirse.

En el caso del diseñador, estará destinado principalmente a organizar y crear las tareas y trabajos que solicite la docencia de las distintas escuelas; también se le asignará la tarea de buscar y estructurar estrategias de marketing para llamar la atención del público.

Por otro lado, el gerente, se encargará de la contabilidad y buen manejo del inventario y los gastos.

Por último, el jefe o director, alternará ciertos días de la semana para estar en una u otra sucursal y supervisar el correcto funcionamiento de las papelerías.

[Si tienes pensado a más personal u otros cargos, agrégalos al plan de **negocio de papelería**]

Plan de marketing

Este aspecto se resolverá en conjunto con el diseñador, el cual mejorará la imagen corporativa: retoque de logotipo, eslogan, publicidad física como volantes o trípticos, etc.

En este sentido la prioridad será difundir la marca a través de distintos medios de comunicación, entre los que estarán:

- Radio: Promoción por medio de spots.
- Papelería: Distribución de volantes con datos de contacto y un rápido esquema de lo que se ofrece.
- Internet: La cual se dividirá en 2 partes fundamentales:

- Sitio web: creación de un sitio web para la presencia digital de la *Tijera Rápida*. Una gran ventaja, ya que por este medio los padres podrán mandar su lista de útiles para armarlas con anticipación y solo pasar a recogerlas.
- Campañas publicitarias: Por medio de buscadores en internet, cosa para lo que se contratará temporalmente a un experto en computación o agencia de marketing digital.
- [Continúa agregando las formas publicitarias que se te ocurran ideales para el plan de negocio de una papelería]

Proyección financiera

Para los gastos y retornos de inversión se ha trazado el siguiente cuadro donde se plasman los costos aproximados de cada elemento que va desde la renta del local, hasta la alimentación de inventario:

Según los estudios de mercado y el coste de inversión, el estimado para el retorno de la misma es de 8 meses.

[Recuerda que el plan financiero es la parte más importante para los inversionistas, si es que los buscas, pues les preocupa cuánto gastarán en tu negocio, por lo que lo debes desglosar con todo detalle.]

Anexos

A continuación, se adjuntan los documentos y elementos que pueden disipar cualquier duda por **cómo iniciar una papelería**, en este caso *Tijera Rápida*.

[Los anexos no son obligatorios, pero te enlistamos aquellos que serían más relevantes]

- Estudios de mercado: entrevistas y gráficas.
- Videos del negocio [si se entrega digital o con un CD].
- Fotos del local.
- Imagen corporativa.
- Mapa para la ubicación del negocio.
- Documentos legales del comercio como registro de marca o permiso de uso de suelo.

- Página web (en caso de tenerla hecha, sino, mandar a hacerla con una agencia de marketing digital).
- Currículo del director o jefe, y empleados o personas involucradas.
- Entre otros.