

PLANIFICACIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS RECURSOS.
El establecimiento comercial

No.	Conocimiento	¿Cuál es mi situación actual?		
		Sí	Regular	Nada
1	¿Tiene la colonia barrio o localidad un buen tráfico humano?			
2	¿Esta situado en una calle / avenida de movimiento comercial?			
3	Si estacionamiento es importante, ¿Es adecuado o amplio?			
4	¿Circulan autobuses en las arterias vecinas?			
5	¿Hay un centro comercial cercano?, ¿es parte el local del mismo?			
6	¿Hay trafico humano suficiente en la cercanía del local?			
7	¿Hay seguridad / vigilancia para los posibles compradores?			
8	¿Esta la renta dentro de los niveles normales para la zona?			
9	¿Evidencia prosperidad el aspecto general de la zona?			
10	¿Conozco cuándo compran? (Ocasiones)			
11	¿ Hay suficiente espacio para circulación en la acera?			
12	¿Es accesible la entrada al local?			
13	¿Es amplio el local y construido contra robos? ¿Es antisísmico?			

Indicaciones:

- Seleccione una sola opción, en la casilla que mejor refleje el estado actual del local.

- Indicaciones:

Si= 5

Regular= 2

Nada= 0

- Determine, según el puntaje alcanzado, las posibilidades de triunfo que tiene su proyecto:
- De 55 a 60 puntos: Excelente ubicación y condiciones. Apresúrese a asegurar ese local.
- De 35 a 54 puntos: Condiciones aceptables. Analice su decisión.
- Menos de 35 puntos: Mejor busque otro local más conveniente.

El Local

Un local adecuado a las necesidades de la empresa es un factor determinante a la hora de ofrecer nuestros productos o servicios, ya que de este depende la calidad de servicio al cliente que brindemos.

La condición del local debe reunir lo mínimo para poder cumplir con las normas y restricciones de medio ambiente, alcaldía y salud.

El tipo de negocio es el que determina las condiciones del local a conseguir por ejemplo:

Si su negocio son los Alimentos: El local debe reunir las condiciones mínimas de, abastecimiento de agua potable o tener opciones de suministro alternativo adecuado, servicios sanitarios adecuados, Aguas negras, etc.

Importancia de la ubicación

Este elemento es uno de los que más habrá de influir en el progreso o estancamiento del negocio en un futuro. Tomar la decisión sobre dónde ubicar la empresa y más concretamente

el punto de venta, es una de las acciones más críticas del empresario. Para empezar, hay que aclarar que los factores a tomar en cuenta variarán ya sea que se trate de un negocio de fabricación, un establecimiento revendedor o una empresa de servicios. Además, también habrá que tener en cuenta el tipo de actividad económica del negocio, como por ejemplo, si se trata de un salón de belleza, de un restaurante, quizás de una ferretería, a lo mejor un servicio de fotocopiado o bien una reparación de bicicletas.

Para los negocios de venta al detalle, la ubicación es muy importante, no así para firmas de contaduría o reparaciones de equipos y aún servicios de fumigación.

Desde el inicio de la planificación de sus operaciones, el emprendedor(a) debe ir cerrando espacios que le permitan realizar cada operación con la mayor calidad y acierto posibles. El lugar para atender a los clientes es uno de esos espacios que deben considerarse como prioritarios.

En la selección de un lugar para negocio confluyen muchos factores. Cada uno de ellos debe abordarse con la mayor seriedad para determinar posteriormente si el sitio escogido ha sido el que reúne las mejores condiciones para el éxito del negocio.

A continuación se presenta una lista de los elementos que no deben faltar en un proceso de selección de un local comercial. Aplique este test a los locales que ha considerado visitar