



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

MEDICINA HUMANA

7 SEMESTRE

TALLER DEL EMPRENDEDOR

**CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA
PLAN DE NEGOCIOS**

INTEGRANTES DEL EQUIPO:

***MARCO ANTONIO DOMÍNGUEZ MORALES**

***OSCAR DE JESÚS GONZÁLEZ DEL CARPIO**

***MARIO FREDY RUIZ ALFARO**

ÍNDICE

Introducción.....	3-4
Visión.....	5
Misión.....	5
Valores	5
Objetivo general	6
Objetivos estratégicos	6
Metas	6
Análisis del mercado	7-8
Productos y servicios	9-12
Ofertas y servicios	13-15
Bibliografías	16
Conclusión	17

PLAN DE NEGOCIOS

INTRODUCCIÓN

2

PROBLEMA

En el gremio de la salud los modelos y marcas de uniformes son cada vez más deteriorados y más repetitivos

La mayoría las empresas distribuyen el mismo material, lo cual en ocasión no satisface las necesidades y gustos de todos.

SOLUCIÓN

En Medical Store somos una empresa que está comprometida a satisfacer en su mayoría los gustos y necesidades de todo el personal de la salud.

Medical store es una empresa que se encontrar distribuida en diferentes áreas de la ciudad.

Contará con ciertos benéficos, de los cuales algunos son;

- * Servicio a domicilio
- * Garantía extensa en nuestros productos lo cual afirma la calidad de la empresa
- * Trato digno a nuestros clientes

¿CÓMO FUNCIONA?

Medical Store se encontrará físicamente dividido en dos áreas, un área en la que encontraremos insumos médicos y otra, que es el motivo principal de la empresa en donde se encontrarán uniformes y vestimentas para el personal de la salud.

Constará de dos entradas grandes con acceso a las dos áreas, puertas de cristal y divisiones entre el personal y el cliente, laborara en un horario de servicio de 8 a 20 horas corridas.

ORGANIZACIÓN

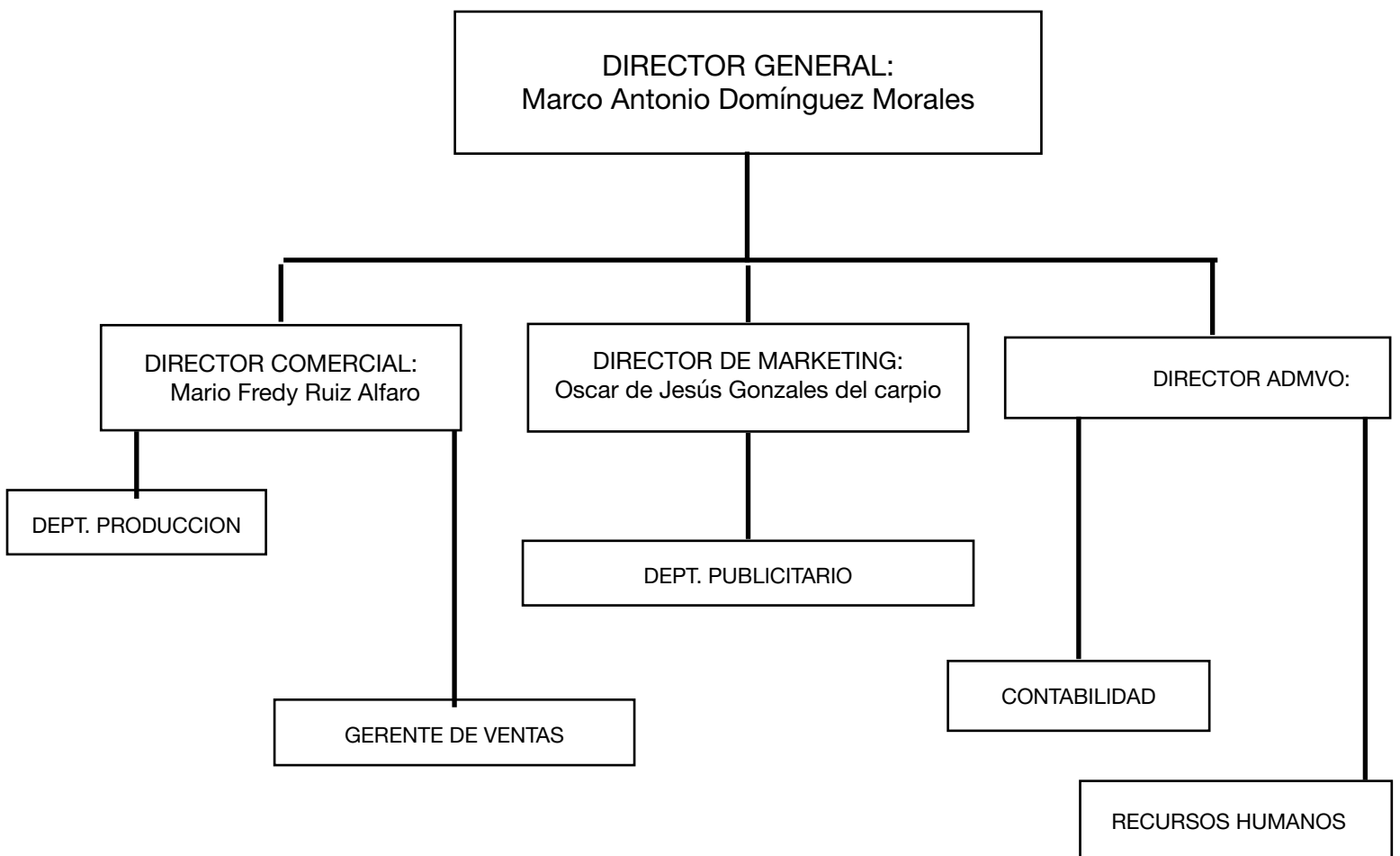
Medical Store tendrá un director general, Marco Antonio Dominguez Morales, Director comercial Mario Fredy Ruiz Alfaro, Director de marketing Oscar de Jesús Gonzalez Del Carpio y un director administrativo. Constará así también de un departamento de producción, departamento publicitario, departamento de contabilidad y recursos

humanos. La forma jurídica bajo la cual estará constituido legalmente el negocio será por persona natural.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

MEDICAL STORE

ESTRUCTURA DE LA EMPRESA:



VISIÓN:

ser una empresa líder a nivel nacional e internacional en la venta de ropa a profesionales de la salud a través de una mejor calidad, la última tecnología y la innovación continua superando las expectativas de nuestros consumidores con productos de alta calidad y diseños únicos, ofreciendo un servicio confiable y a tiempo. Tener la más grande tienda online de ropa, conservando la misma calidad y exclusividad de nuestros productos. Ser una compañía soportada en el mejoramiento continuo de su talento, en la gestión eficiente de procesos, en la preocupación permanente para satisfacer a nuestros consumidores y en el cumplimiento de las normas internacionales de calidad.

MISIÓN:

Fabricar y comercializar prendas para profesionales de la salud de excelente calidad, diseños únicos y exclusivos a precios accesibles asegurándonos de una excelente disponibilidad y servicio, basándonos en principios de ética y profesionalismo, generando confianza con nuestros consumidores, proveedores y empleados, cumpliendo de manera normativa con obligaciones sociales y el medio ambiente.

VALORES:

- Ética profesional
- compromiso
- con altos estándares de calidad
- Responsabilidad
- Confianza
- Innovación
- Lealtad
- Servicio

OBJETIVOS GENERAL:

Producir y comercializar ropa a profesionales de la salud en el mercado nacional e internacional.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:

- Diseñar ropa para profesionales de la salud
- Adquirir los insumos necesarios para la confección de ropa para profesionales de la salud
- Establecer los espacios de producción
- imponer la nueva tendencia de consumo
- ser innovadores, rentables y competitivos a nivel mundial
- Posicionar el negocio en el mercado como una empresa líder
- Ofrecer productos de excelente calidad y estar siempre a la vanguardia
- Desarrollar y mantener una imagen única y profesional
- Lograr un aumento de un 20% en ventas anuales
- Crear una marca con diseños únicos e iconicos.

METAS:

- Establecer liderazgo en los mercados internacionales
- crear un mercado de ventas online
- convertirnos en una de las marcas líderes a nivel nacional e internacional
- Trazar estrategias que permitan la consecución de los objetivos económicos definidos para cada uno de los años
- superar a las competencias en visibilidad y ventas

ANÁLISIS DEL MERCADO

-Segmentos del mercado

MEDICAL STORE es una oferta abierta a personales de la salud que requieran uniformes (batas, pantalón quirúrgico, filipinas, gorros) en diferentes tallas y diseños.

Hombre: personal de la salud que haga uso de uniformes clínicos, uniformes quirúrgicos, batas Y gorros.

Mujer: personal de la salud que haga usos de uniformes clínicos, uniformes quirúrgico, batas y gorro.

NECESIDADES DEL CLIENTE

El consumidor es el eje principal de cualquier actividad económica. Por ello se debe estudiar profundamente sus necesidades y preferencias para así poder brindar un servicio de calidad acorde a sus expectativas.

Se debe tener en cuenta que las preferencias de los individuos van cambiando con el pasar del tiempo por lo que el estudio del consumidor debe ser periódico para conseguir una rápida adaptación a las necesidades del mismo.

Como primera medida se debe entender el significado de la definición de consumidor y otros actores.

Consumidor: Es la persona o entidad que compra un producto o servicio.

Cliente: Es la persona o entidad que compra habitualmente en la misma empresa.

Usuario: Es la persona o entidad que disfruta habitualmente de un servicio o el empleo de algún producto.

Es por ello que en MEDICAL STORE estamos comprometidos con nuestros clientes, consumidores y usuarios brindando un horario de atención que se adapta a las demandas del consumidor, MEDICAL STORE estará laborando desde las 9 am hasta las 9 pm y para ofrecer un mejor servicio, la empresa contará con una plataforma online para que puedan hacer sus compras sin salir de casa. En MEDICAL STORE la prioridad es el cliente, por ello se brinda una atención de calidad al cliente en cualquiera de las sucursales que el cliente considere ir de acuerdo a la zona de la ciudad, de esta manera buscamos aumentar el grado de fidelización de los clientes con la marca y a su vez con la compañía garantizándoles servicios y productos de excelente calidad y oportunos. Logrando así el proceso de recompra del 100% de nuestros clientes actuales o lograr referencias que sean el pase a nuevos clientes.

TENDENCIAS DEL MERCADO

En la ciudad de Tuxtla Gutiérrez capital del estado de Chiapas hay un gran incremento de empresas y microempresas enfocadas a la distribución de insumos médicos, principalmente enfocándonos a INVI (Insumos Vitales), que es una cadena de distribución de insumos médicos, que también elaboran uniformes para el personal de daños y que se ha esparcido por una gran parte de la ciudad.

Nuestra finalidad es enfocarnos en cadenas grandes como INVI y Grey's anatomy distribuyendo nuestra marca a la población diversa, ubicándonos en puntos estratégicos de la ciudad. Al igual que Grey's Anatomy, una de las más populares de uniformes médicos que ha tenido un gran éxito desde sus inicios, empresa que se basa únicamente en lo que nuestra empresa está basada, que es en la elaboración y distribución de uniformes para el gremio de la salud.

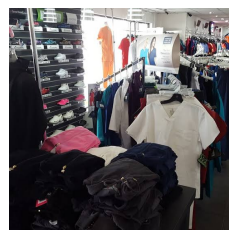
Las expectativas que mantenemos es otorgar un buen servicio al cliente y productos de calidad.

EMPRESAS EXISTENTES EN EL MERCADO

La competencia que tenemos en el mercado son de las empresas más populares y distribuidas a nivel global, las cuales proveen uniformes e insumos médicos, siendo algunas de las más populares;

- * Grey's anatomy
- * Disney
- * Fashion Health
- * INVI
- * Mundo uniforms
- * Med Couture
- * Línea médica
- * Tmed Uniformes

En lo que concierne a nuestra competencia en el mercado en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez las principales son INVI y Grey's Anatomy, ambas empresas son reconocidas y con muy buena posición en la ciudad.



PRODUCTOS Y SERVICIOS

Como ya se ha dicho en reiteradas ocasiones, MEDICAL STORE tiene toda una línea de uniformes quirúrgico, uniformes clínicos, batas y gorros de estilo y origen únicos para el personal de salud tanto de hombre como mujeres. Prendas médicas que estén a la vanguardia de la moda, sin dejar de ser uniformes para la prestación del servicio.

Uniformes con calidad, diseño, comodidad y un precio conveniente a estas características. Aquí se desglosan todos los productos que se manejarán en inventario desde un inicio; posteriormente se cambiará según la demanda del consumidor.

Hombres:

- Batas
- Gorros
- Pantalón quirúrgico
- Filipina

Mujeres

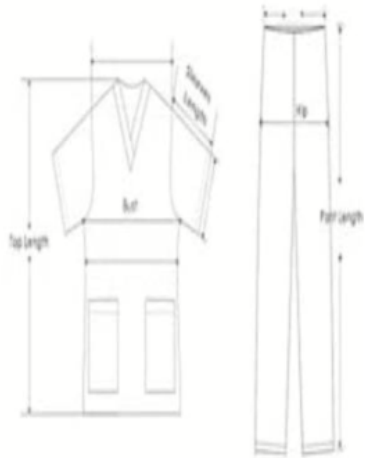
- Batas
- Gorros
- Pantalón quirúrgico
- Filipina

CARACTERISTICAS

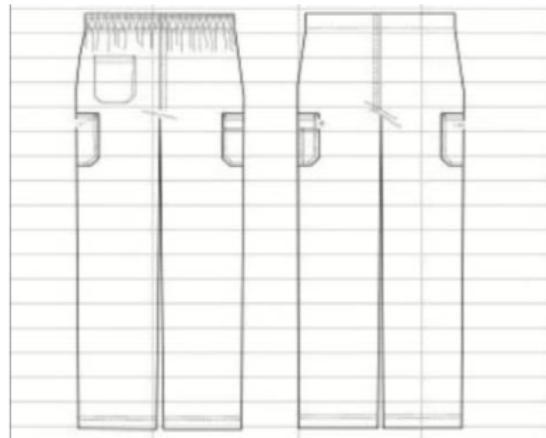
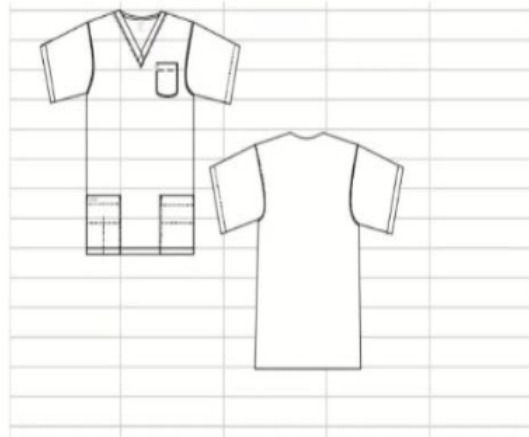
Los uniformes médicos son prendas que usa el personal del área de salud para el desarrollo de su labor, las cuales brindan confort, comodidad, seguridad ya que protegen contra salpicaduras, repelen líquidos y fluidos, proyectando una imagen profesional generando confianza en los pacientes. Todo esto con gran variedad de colores, diseños y tendencias sin dejar atrás la calidad. Este producto contará con las mejores telas (antifluidos, anticloro), hilos e hilazas, y por supuesto personal calificado para la elaboración.

Todas las prendas requieren de etiquetas de cuidado para mantener sus cualidades y prolongar su tiempo de vida. Según la norma de etiquetado esta se colocará tanto en la blusa como en el pantalón.

Uniforme para caballero



Uniforme para dama





Batas para dama y caballero



OFERTA DE SERVICIOS

A los clientes les interesa la marca del producto, prefieren una empresa que le dé solución a sus necesidades y que esté disponible para facilitar cualquier inconveniente que se presente, una respuesta oportuna a cualquier problema, es lo que hará que escojan a la empresa, porque las necesidades de los clientes están en ese uno a uno que se pueda ofrecer en el momento adecuado y se haga con periodicidad.

Para dar a conocer la empresa y los productos, se hará una inauguración de apertura ofreciendo información sobre los beneficios que otorgan los uniformes y la empresa, entregando volantes y tarjetas de presentación para lograr un posicionamiento en el mercado.

Buscamos la máxima satisfacción del cliente, con asesoría y calidad del servicio, atención a quejas y reclamos en forma oportuna y acertada.

Se medirá la satisfacción de los clientes, para conocerlos y así poder identificar sus necesidades reales.

Los términos de garantía se plantearán desde el inicio de la negociación para efectos de cumplimiento.

Para publicitar y promocionar se implementará una estrategia online

ESTRATEGIAS DE PRECIOS

La estrategia de precio será a partir de su proceso productivo, empezando con las compras a un buen precio, luego parte importante de éste, es el corte, donde en muchas empresas desperdician tela por la forma de acomodar los moldes, donde sobra gran cantidad de material que se puede aprovechar con una mejor utilización en la forma de corte.

Los uniformes completos (filipina y pantalón) se venderán de acuerdo a sus características de material (tipos y calidad de la tela) en:

Calidad 1: \$500

Calidad 2 : \$1200

Batas

Calidad 1: \$500

Calidad 2:\$950

ESTRATEGIAS DE IMPLEMENTACION

Realizar distribución y promoción de nuestro producto a nivel local y estatal siempre tratando de avanzar a nivel nacional para darnos a conocer y ser una marca reconocida en el mercado de venta de indumentaria medica siempre teniendo como respaldo la calidad de nuestros productos mediante la selección estricta de las materias primas para desarrollar nuestros procesos.

IMPLEMENTACION

La implementación la llevaremos acabo mediante la realización de convenios con distribuidoras reconocidas y tiendas que se dediquen a la compra y venta de indumentaria medica de calidad y que sean de renombre en el mercado colocándonos de esta manera como empresa líder en el ramo con creciente mercado para nuestros productos

Nosotros tenemos previsto por el tipo de impacto que pretendemos tener al penetrar este mercado que en tan solo 6 meses posterior al lanzamiento de nuestros productos al mercado haber obtenido suficientes ganancias y reconocimiento en el medio para recuperar la inversión inicial.

OPERACIÓN

Pretendemos colocarnos como una marca reconocida y de facil acceso para quien guste consumir nuestros productos tanto empresas como clientes directos atravez de diversas plataformas , logrando de esta manera la venta creciente de nuestro producto y cada vez conseguir nuevos clientes en distintos puntos de la republica.

ASOCIACION CLAVE

Dentro de este rubro pretendemos asociarnos con distribuidores textiles, proveedores de hilos, elásticos consumibles, refacciones pero sobre todo con medios de distribución y venta como son tiendas comunes o plataformas en línea para mejorar nuestras compras y ventas de productos.

INTERFASE CON EL CLIENTE

Esperamos cada día mejorar la experiencia de nuestros clientes con nuestra marca de manera que podamos obtener un panorama de como cada persona que ha usado nuestros productos nos cataloga dentro de el mercado siempre en mira de la mejoría de cada una de las experiencias de los clientes para de esta forma convencer a la población que tenemos como blanco en el mercado de que utilizan productos de alta calidad.

ESTRATEGIA DE RECURSOS HUMANOS

Hacer que todos y cada uno de los integrantes de la empresa se apropien de la empresa siendo así el impacto benéfico en ellos que estén comprometidos con la calidad y la excelencia lo que hará que cada uno ponga entusiasmo y dedicación a sus actividades logrando que las ganancias crezcan lo que hará que también sus percepciones crezcan.

ANALISIS FINANCIERO

Con el análisis financiero podremos medir la eficacia en la venta y distribución de ganancias lo que mejorara las utilidades no solo para la empresa si no también para cada uno de los que la integran.

EXPRESAR LOS INGRESOS Y GASTOS

Cuando la empresa mejora y optimiza el gasto corriente también surge una sobrevaluación de la institución ya que cada peso gastado se encuentra invertido en material ,equipo o campañas de publicidad y ventas que solo harán que el negocio sea mas redituable y prospero al mejorar y aclarar el destino del dinero de la empresa lo que directamente nos llevara a una empresa exitosa ya que el futuro de la misma depende del tipo de administración y rendición de cuentas en favor de la estabilidad economica de dicha empresa.

CONCLUSION

En este plan de negocios que se presenta se abarcaron los puntos medulares en el desarrollo de un producto para llevarlo al mercado con buena aceptación y que también genere utilidades por su calidad y su accesibilidad siempre dando mejoras a la expectativa del cliente sin mermar la calidad y de alguna manera beneficiar tanto a la empresa como a los consumidores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

100negocios. (17, marzo, 2014). Cómo hacer un plan de negocios [video]. Recuperado de <http://www.100cursonegocios.com>