



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**CONTADURÍA PÚBLICA**

**JAIRO PÉREZ GUTIÉRREZ**

**IDEA DE NEGOCIO**

**MODULO 1**

**9º CUATRIMESTRE**

**TALLER DEL EMPRENDEDOR**  
**DR. HUGO ADALBERTO SANTIESTEBAN PANIAGUA**

**OCOSINGO, CHIAPAS**

**20 DE JUNIO DE 2020**

## **DESCRIPCION DEL NEGOCIO:**

La idea de negocio consiste en la venta de ropa artesanal, específicamente será un negocio en donde se venderá ropa tejida a mano para damas. La vestimenta es una de las mayores necesidades del ser humano, hoy día nadie puede decir que puede salir a la calle sin ropa. Se ha elegido esta idea de negocio puesto que se tiene conocimiento de que a las mujeres les gusta, y muchas de ellas preguntan por este tipo de prendas.

Este negocio consiste en la venta de blusas tejidas a mano, como se mencionaba es un tipo de negocio artesanal. La intención de este negocio es que las mujeres puedan usar ropa elaboradas localmente, se pretende abrir un establecimiento en la ciudad de Ocosingo, y poder ofrecer el producto. Se tiene presente que este no es un negocio exactamente nuevo o que no se haya visto antes, pero hasta el momento no existe un establecimiento formal para la venta de estos productos.

Para poder llevar a cabo este negocio se cuenta con personas que tienen el interés de formar parte del proyecto, son personas que saben elaborar el producto que se pretende ofrecer al mercado, estas personas conocen perfectamente el procedimiento para su elaboración. Pero para lograr que esta habilidad no se pierda, busquen a más personas que tengan interés por este tipo de arte además para dar a conocer nuestro producto, se considera conveniente la idea de participar en las demostraciones o ferias de emprendimiento que se hagan ya sea en la ciudad o fuera de ella para poder ampliar nuestro mercado.

Tal vez surja la pregunta del porque se ha elegido esta idea, la respuesta es simple, tejer es una habilidad que a muchas personas les apasiona, en especial a las mujeres, y con esto se pretende que las persona hagan la cosas con pasión.

**NOMBRE:**

Elegancia a puntadas

**SLOGAN:**

“Llego el momento de verte diferente”

**LOGO:**



FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>_ Experiencia del personal</li> <li>_ Adaptación a la variación de productos</li> <li>_ Recurso humano suficiente</li> <li>_ Existe interés por parte de intermediarios en comercializar los productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>_ La artesanía es cada vez más reconocida, lo que permite una buena adaptación en el mercado local.</li> <li>_ Con base en los diseños tradicionales, se pueden desarrollar nuevas líneas en los productos, acorde al mercado, lo que aumenta la potencialidad.</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>_ Dificil acceso a mercados exteriores.</li> <li>_ Débil reputación</li> <li>_ Crisis económica (menos dinero para gastar en ropa)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>_ Entrada de nuevos competidores.</li> <li>_ Imitación de productos.</li> <li>_ Disminución de las ventas.</li> </ul>

**MISION:**

Ofrecer una amplia gama de productos de blusas para damas, bien diseñadas y a precios accesibles que la mayor cantidad de personas puedan pagarlas.

**VISION:**

Dirigirnos hacia un crecimiento rentable y mejorar nuestros productos para ofrecerlo a más personas y poder conquistar mercados exteriores.

**UBICACIÓN:**

Ubicación: C 8va oriente norte s/n barr aeropuerto, Ocosingo chis.

## **VENTAJA COMPETITIVA:**

- \_ Ubicación del negocio.
- \_ Conocimiento del mercado.
- \_ Capacidad de innovación
- \_ Precios accesibles.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

### **PREGUNTAS DE ENCUESTA:**

¿Cree que nuestro producto cubra alguna necesidad?

SI        NO

¿Compraría nuestro producto?

SI        NO

¿Te parece correcto su precio?

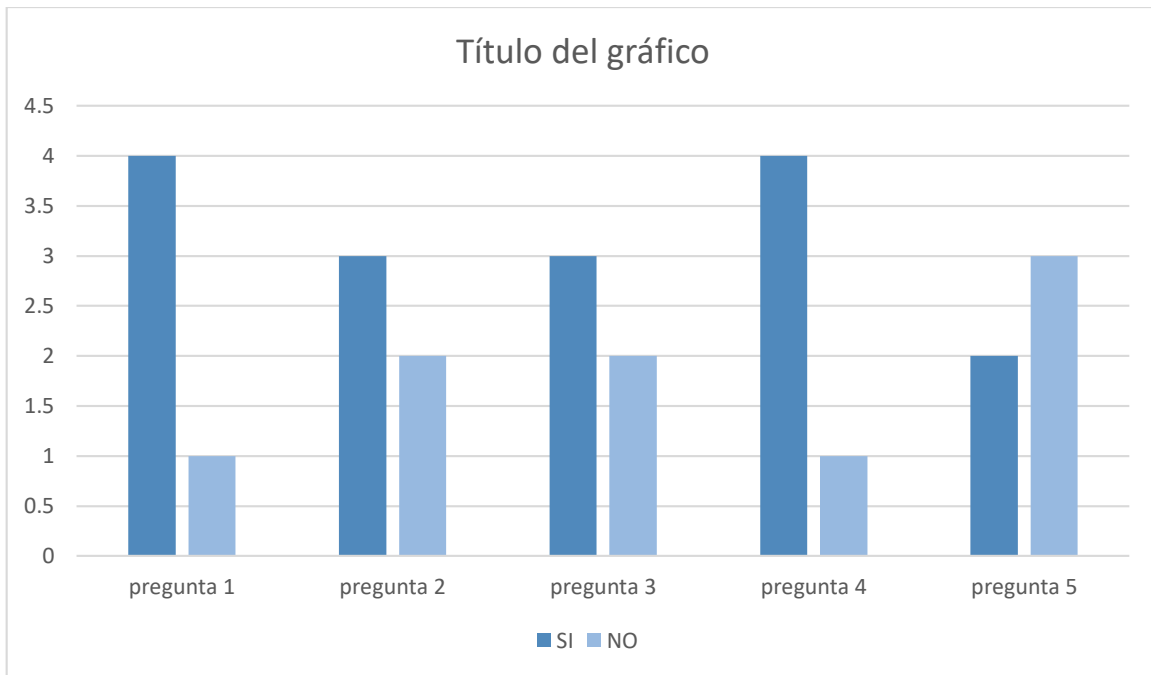
SI        NO

¿Conocías algún producto como este?

SI        NO

¿Crees que sean productos de calidad?

SI        NO



De acuerdo a los resultados obtenidos, sobre la encuesta realizada, se puede observar que el producto será bien aceptado, puesto que las personas entrevistadas contestaron que si cubría una necesidad, además si comprarían el producto, más de la mitad contesto que el precio era el correcto, además este producto ya es existente en el mercado, lo que marcaría la diferencia es la innovación que se le haga.

# ORGANIGRAMA

