



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
ESCUELA DE MEDICINA

Taller del Emprendedor

“Proyecto PonteBella”

Presenta

Álvarez Gordillo Janeth Araceli

Hernández Zapata Anelhy Jassmín

Docente

Rodríguez Alfonzo Myrelle Erendira

7to. Semestre Grupo: A

Comitán de Domínguez, Chiapas

14 de Enero 2021

Introducción

Nuestra empresa tiene la finalidad de poder implementar productos que puedan brindar apoyo y prevención de caída al cabello de las usuarias.

Normalmente en el mercado de las industrias para el cuidado del cabello no se enfocan en su efectividad ni en la necesidad de sus clientes, si no al enfoque de la promoción del mismo sin cumplir con las expectativas que tiene cada persona que lo utilizan.

El producto con base a su objetivo, es que, las personas que lo utilicen tengan una mejor experiencia que con otros productos, es decir, que al utilizar el producto de “PonteBella” pueda prevenir la caída de cabello y aumentar el crecimiento, en conjunto con algunas más propiedades que se le agregan al utilizarlo, dado por los ingredientes naturales por el cual está hecho.

En nuestra localidad, tanto a nivel nacional las personas preferentemente y más frecuente las mujeres suelen tener una caída de cabello irracional, además de la falta de crecimiento, esto dependiendo de varios factores exógenos de las femeninas.

Es por ello que “PonteBella” se preocupa por que las mujeres se vean más resplandecientes y bellas, para que, en su día día no tengan que preocuparse, ya sea, porque su cabello no se vea estético y sin brillo.

Así mismo se sabe que al utilizar productos naturales disminuirá el maltrato del cabello, dejando de dañarlos por los productos que contengan ingredientes que disminuya el efecto que promete la competencia.

Somos una empresa preocupada por la belleza y el aspecto del cabello de nuestras usuarias, para así prevenir calvicie por la caída frecuente de cabello de las mujeres.

Nombre de la empresa: PonteBella

El nombre de la empresa fue escogido tratando de que transmita confianza y atención a las usuarias. Fue escogido tomando en cuenta los criterios guía que se nos fue brindado para que nuestra empresa tenga un mismo significado para su pronunciación y así la población pueda interpretarlo de una manera cómoda y adecuada. Tomando en cuenta que sea original, descriptivo, claro de entender y demás.

“PonteBella” nace desde nuestro producto, es decir, en base a su objetivo y sabiendo que lo principal es que las mujeres se sientan cómodas al utilizarlo. Dado que el nombre es dedicado principalmente aquello que las mujeres les preocupa demasiado, que es su cabello, así mismo sabiendo que muchas mujeres necesitan aumentar su autoestima, brindando un cabello más hermoso además de una belleza resplandeciente que brinde más seguridad a su persona.

| Atributo | Descriptivo | Original | Atractivo | Claro | Significativo | Agradable | Total |
|--------------|-------------|----------|-----------|-------|---------------|-----------|-------|
| Nombre | | | | | | | |
| Mi Cabellito | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 22 |
| PonteBella | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 29 |

Justificación de la empresa

La mascarilla para cabello es creada para mejorar el aspecto que da a primera vista el estilo del mismo, es decir, que las mujeres se sientan más seguras y con base a nuestro producto ellas puedan cumplir sus metas planteadas para su cabello.

En las industrias para el cuidado del cabello la mayoría no cumple con las promesas que se le hacen al cliente, puesto que, sus ingredientes solo permiten que cumplan las expectativas por uno o dos días hasta que se vuelva utilizar, sin embargo, sus ingredientes no siempre ayudan al cabello si no que algunos pueden o no ayudar.

PonteBella apoya a las mujeres a mejorar el aspecto del cabello, así mismo, con un continuo uso, al dejar de utilizarlo no disminuye la efectividad del mismo.

Nos preocupamos por hacerlas sentir mejor consigo mismas y cumplir con cada cosa que les promete nuestro producto PonteBella.

Mejorando su cabello y hacerlo más lindo para nuestro día a día. Así mismo, dar a conocer un producto nuevo y único en la industria del cuidado del cabello

Misión

Somos una empresa dedicada a cumplir con las expectativas que ofrece nuestro producto, basándonos en mejorar la seguridad de nuestras mujeres, con base a un producto efectivo, innovador y diferente. Tratando de resaltar los beneficios de plantas naturales que con sus propiedades puedan brindar una mejor experiencia a las usuarias, fomentando la utilización de los productos naturales.

Visión

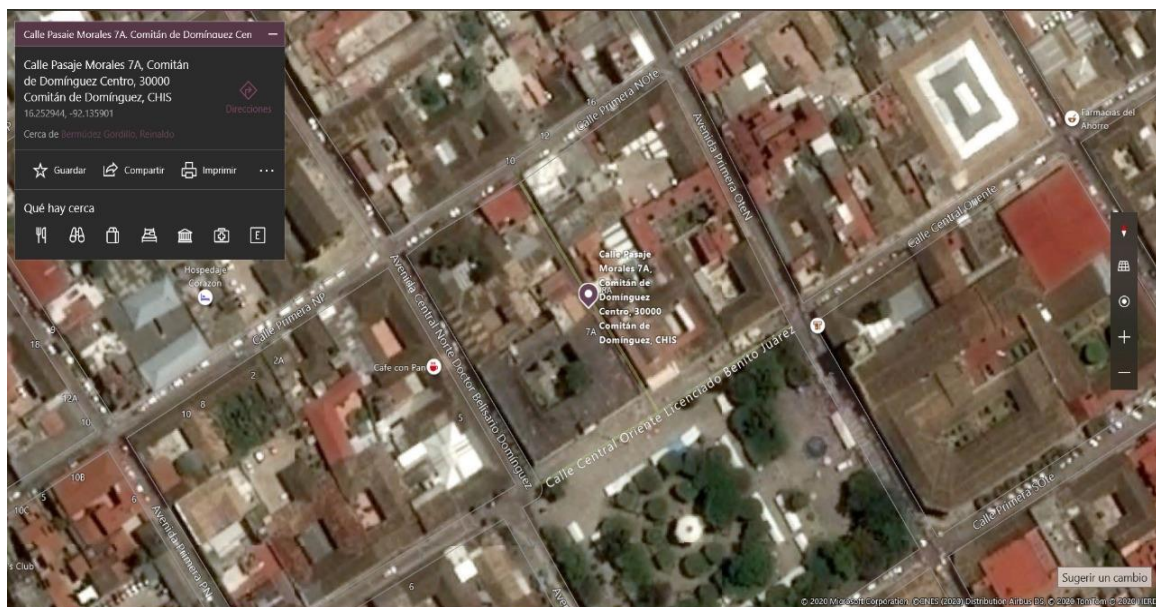
Ser una empresa líder que ofrezca un producto que brinde calidad y servicio apoyando de acuerdo a las necesidades del cliente. Sobresalir en nuestro producto en base a la competencia, fomentando la utilización de productos naturales y la importancia que tienen las plantas en ayudar a mejorar diferentes aspectos de la belleza.

Valores

- Responsabilidad
- Respeto
- Compromiso
- Solidaridad
- Equidad
- Honestidad

Ubicación:

Macro-localización



Micro-localización.

Calle Pasaje Morales 7A, Comitán de Domínguez Centro, 30000 Comitán de Domínguez, CHIS

Propuesta de valor

Esta mascarilla tiene la finalidad de imponer un estilo nuevo en el cuidado del cabello, buscando que sea más atractivo, único y eficiente ante la industria y comercialización del producto. Tratando de que las mujeres puedan determinar su eficacia y decidir en que necesitan el apoyo de las propiedades del producto.

Se dirige al grupo de mujeres en la población que tengan problema con la caída del cabello, y que tengan incapacidad con el crecimiento de su cabello, es decir, que se les dificulte hacerlo crecer o que les lleve mucho tiempo en promedio considerado.

Es un producto con un costo considerable a la competencia para mejorar que las usuarias puedan adquirirlo más fácilmente y así adquieran los beneficios de PonteBella. El objetivo es poder ampliar nuestra gama de distribución en farmacias, supermercados, tiendas departamentales, catálogos para que de la misma forma la población tenga el alcance de poder adquirirlo.

| PRODUCTO O SERVICIO | CARACTERÍSTICAS | NECESIDAD O PROBLEMA QUE SATISFACE |
|--|---|--|
| I. Mascarilla para el cuidado del cabello | Es una mascarilla para el cabello con ingredientes naturales, que en conjunto con las propiedades del mismo permitan brindar beneficios placenteros y esperados por las usuarias. | Obtener un mayor crecimiento del cabello, brindarle brillo y prevenir la caída del cabello. Cumplir las necesidades del cliente. |

Objetivo del estudio de mercado

La encuesta a realizar tiene un fin, un objetivo base, determinando que tan conveniente es el producto, es decir, si las personas a las que va dirigidas les importa comprar un producto como el nuestro. Así también para determinar que el precio sea tan accesible como para que el cliente pueda adquirirlo.

El producto que ofrece “PonteBella” es una mascarilla para cabello, ofreciendo distintos beneficios al cliente, así como aprovechar las propiedades de las plantas que conforman los ingredientes de nuestro producto. El interés que se tiene al brindar una mayor seguridad para las mujeres con los distintos problemas antes mencionados. Así mismo mejorar el crecimiento del cabello y prevenir su caída, puesto que una gran cantidad de mujeres tienen este problema

El producto además de ser original, tiene una presentación creativa, poco costosa, y eficaz.

Con la encuesta conformada por 10 preguntas realizadas a la población, se necesita obtener una información adecuada y confiable, se necesita saber si se cree que el producto sea necesario para ellas, el precio accesible, además de la presentación, si conocen o no otro producto de la competencia, la distribución del producto y que tan confiable creen las mujeres que son los productos naturales para el cabello y verificar si han utilizado productos para el cabello que tengan la efectividad que se les promete.

Encuesta:

1) ¿Has utilizado productos naturales para el cuidado de tu cabello?

Siempre _____ Algunas veces _____ Nunca _____

2) ¿Conoce alguna mascarilla para el cabello con productos naturales?

Si _____ No _____ Había escuchado _____

3) ¿Conoces alguna otra marca de mascarillas para cabello con los mismos beneficios del nuestro?

Si _____ ¿Cuáles? _____ No _____

4) ¿Vez conveniente sacar a la venta un producto para disminuir la caída del cabello y aumentar su crecimiento?

Sí _____ No _____

5) ¿Crees que una mascarilla del cabello con productos naturales para prevenir la

caída del cabello sea un producto que compraría la población?

Muy probable___ Probablemente___ Poco probable___

6) Compraría nuestra mascarilla “PonteBella” para el cuidado de tu cabello?

Muy probable___ Probablemente___ Poco probable___

7) ¿Cuánto pagarías por una mascarilla de “PonteBella” de aproximadamente 210 ml?

\$40-50

\$50-70

\$100

8) ¿En qué cantidad adquirirías nuestro producto?

210 ml 250 ml 500 ml 1000ml otra cantidad_____

9) ¿Crees conveniente crear más productos para mejorar el cuidado del cabello como cremas, aceites, shampoos?

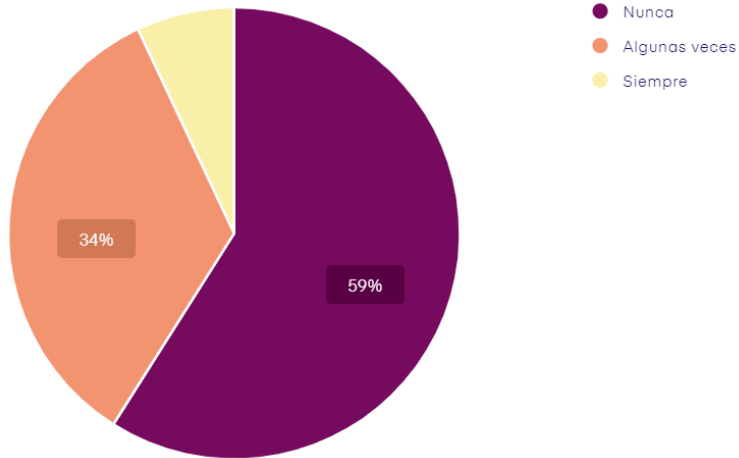
Muy probable_____ Probable___ No me interesa_____

10) ¿Recomendarías nuestro producto “PonteBella” a tus familiares o amigas?

Muy probable___ Probablemente___ Poco probable___

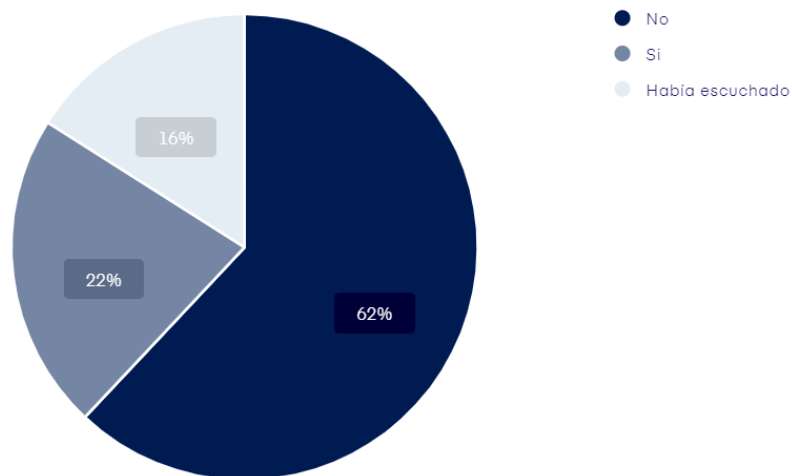
Graficas

1. ¿Has utilizado productos naturales para el cuidado de tu cabello?



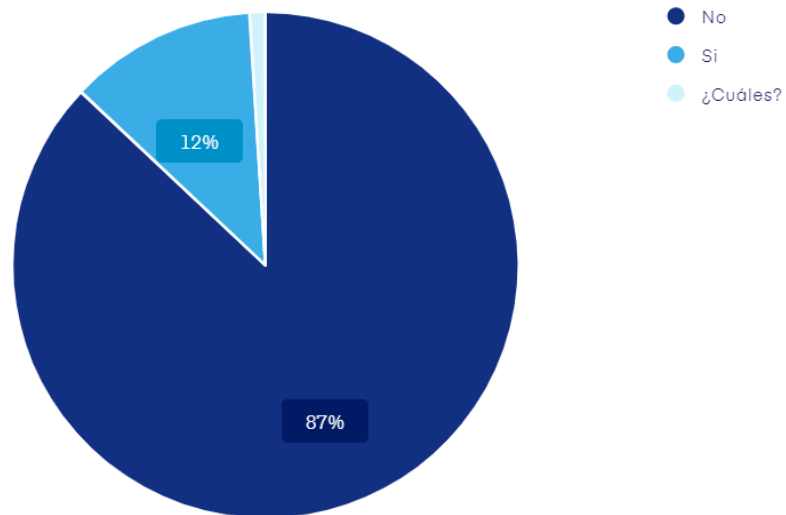
De acuerdo a la pregunta uno el 59% de las personas encuestadas nunca han utilizado productos naturales para el cabello mientras que el 34% solo han utilizado algunas veces y el 7% restante si utilizan productos naturales para el cabello.

2. ¿Conoce alguna mascarilla para el cabello con productos naturales?

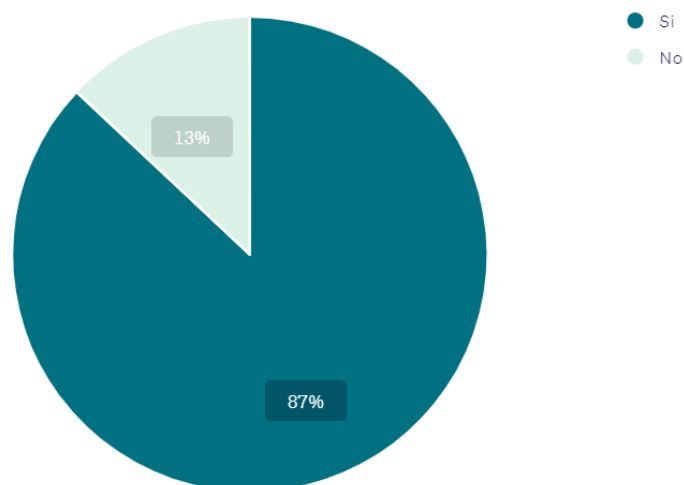


De las cien personas encuestadas el 62% no conocían la mascarilla para el cabello con productos naturales, mientras que el 22% si sabían de estas mascarillas y el 16% lo habían escuchado por otras personas o comerciales de TV.

3. ¿Conoces alguna otra marca de mascarillas para cabello con los mismos beneficios del nuestro?

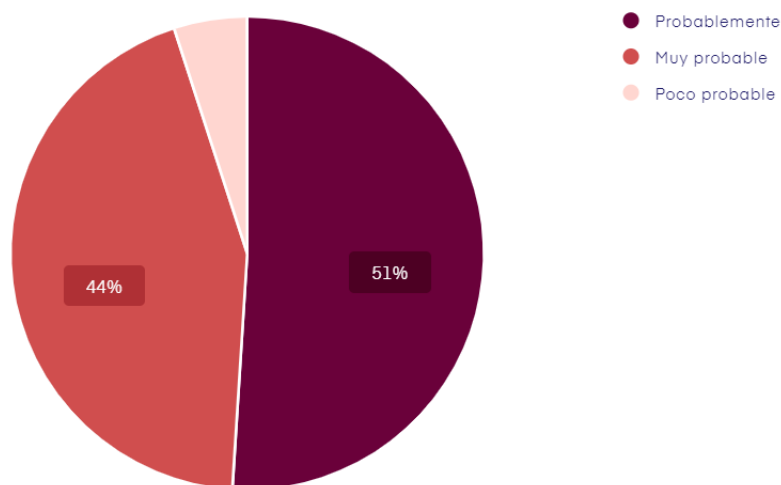


De las personas encuestadas el 87% corresponde que no conocían otra marca de mascarillas para el cabello con los mismos beneficios mientras que el 12% si conocían y el 1% dice conocer algunas marcas.

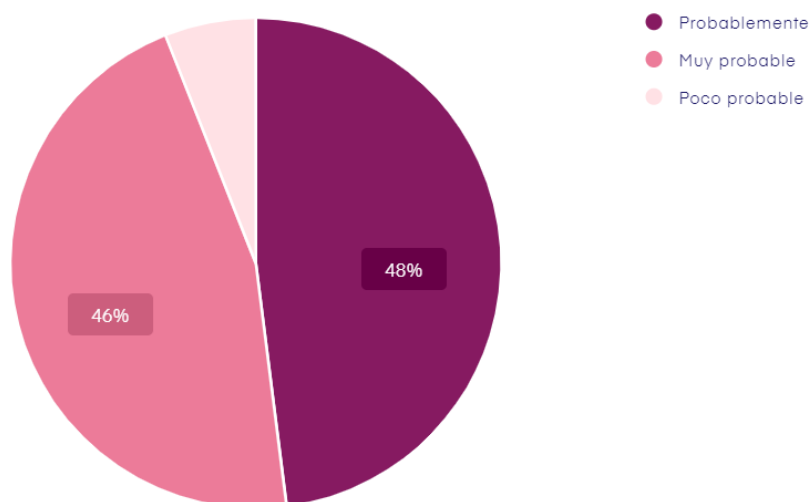


El 87% de las cien personas encuestadas respondieron que, si es conveniente sacar a la venta el producto, mientras que el 13% dijo que no.

5. ¿Crees que una mascarilla del cabello con productos naturales para prevenir la caída del cabello sea un producto que compraría la población?

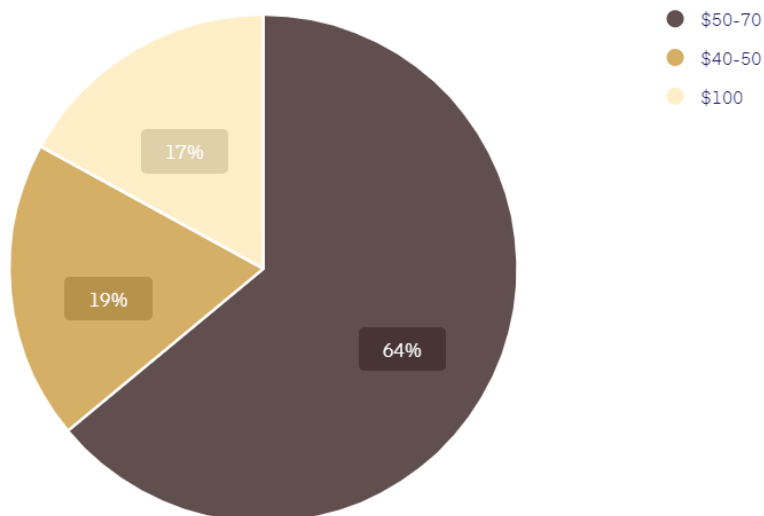


El 51% de las cien personas encuestadas dijo que probablemente la población compre la mascarilla para el cabello con productos naturales, el 44% es muy probablemente y el 5% restante poco probable.

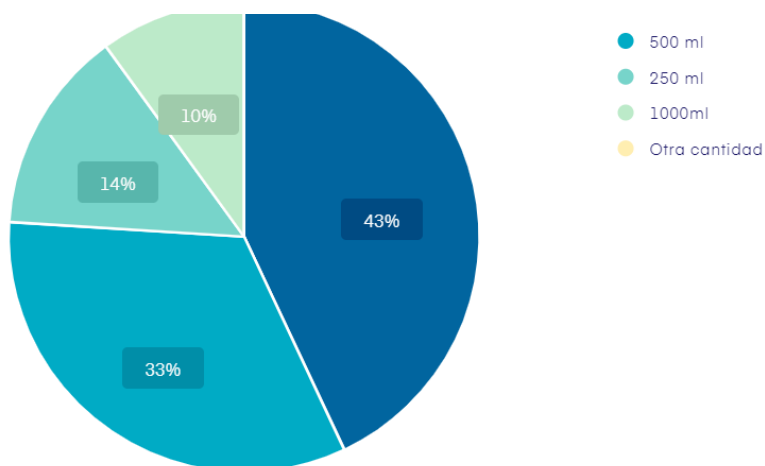


De las cien personas encuestadas el 48% corresponde que probablemente compraría nuestra mascarilla para el cuidado de su cabello, mientras que el 46% es muy probable y el 6% poco probable lo comprarían.

7. ¿Cuánto pagarías por una mascarilla de "PonteBella" de aproximadamente 210 ml?

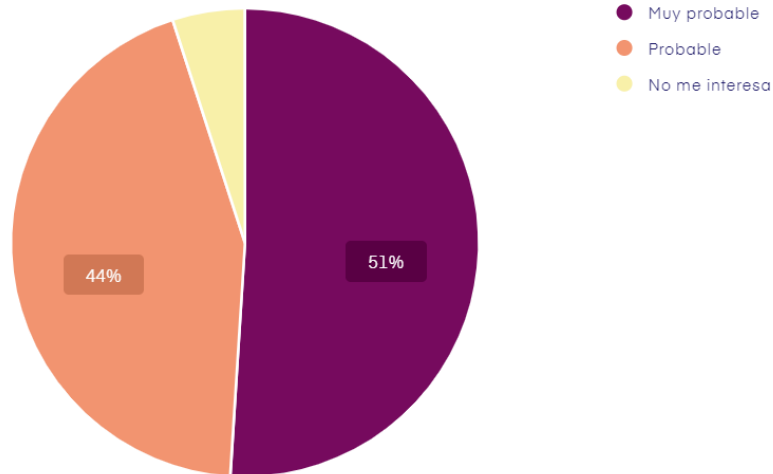


En esta grafica nos explica que el 64% adquirirían nuestro producto por un precio alrededor del \$50-70 pesos, mientras que el 19% pagarían alrededor de \$40-50 pesos y el 17% pagarían 100 pesos.



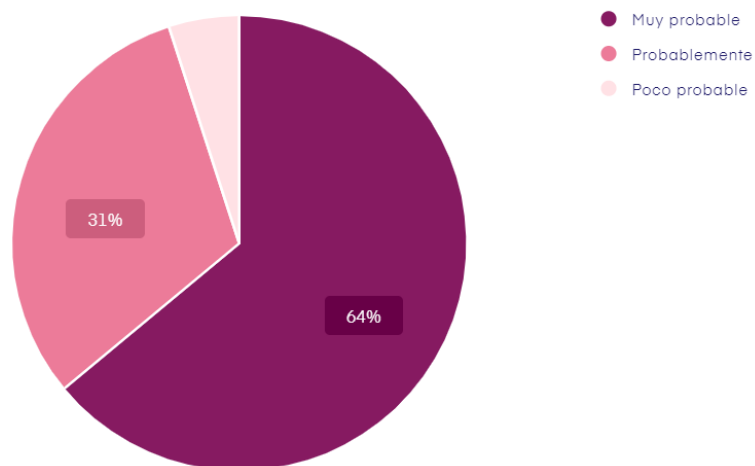
De las personas encuestadas el 43% respondió que adquiriría nuestro producto en un envase de 210mL, el 33% en una cantidad 500mL, el 14% en 250mL, y el 10% restante en una cantidad de 1000mL.

9. ¿Crees conveniente crear más productos para mejorar el cuidado del cabello como cremas, aceites, shampoos?



De las cien personas encuestadas respondieron que el 51% nos conviene crear más productos para mejorar el cuidado del cabello, mientras que el 44% es probable y el 5% no les interesa completamente.

10. ¿Recomendarías nuestro producto "PonteBella" a tus familiares o amigas?



En esta grafica explica que de las cien personas encuestadas respondieron que el 64% es muy probable que recomiende nuestro producto con sus familiares y amigas, mientras que el 31% es un probablemente, y el 5% un poco probable.

Conclusión

Con base en los resultados obtenidos en la encuesta realizada a 100 personas del grupo de la población que se ha escogido, se muestra la importancia de las mascarillas para cabello, esto dado que muchas de las mujeres tienen un gran cuidado con su cabello, por lo que una de las preguntas mostró que no se tiene conocimiento de los productos que vende la competencia, con respecto al producto que venderá PonteBella, así mismo, una de las preguntas más importantes es que si creen que es conveniente sacar a la venta este tipo de productos, tomando en cuenta los beneficios de los ingredientes que tiene la mascarilla, por lo cual se obtuvo que muy probablemente se utilizaría, esto brinda una mayor seguridad ante el producto que saldrá a la venta de nuestra empresa.

La importancia que se le pone a la utilización de los productos naturales para el cabello, es que, nuestro producto este hecho basado en puros ingredientes naturales, para contribuir a la utilización de las plantas que beneficien a nuestro cabello además del cuidado que le brindará. Es por ello, la encuesta se basa a la valoración de los productos naturales y su utilización.

Plan de marketing

Flyer



**PARA TODO TIPO
DE CABELLO**

100% NATURAL.

Mascarilla

Para El Cabello

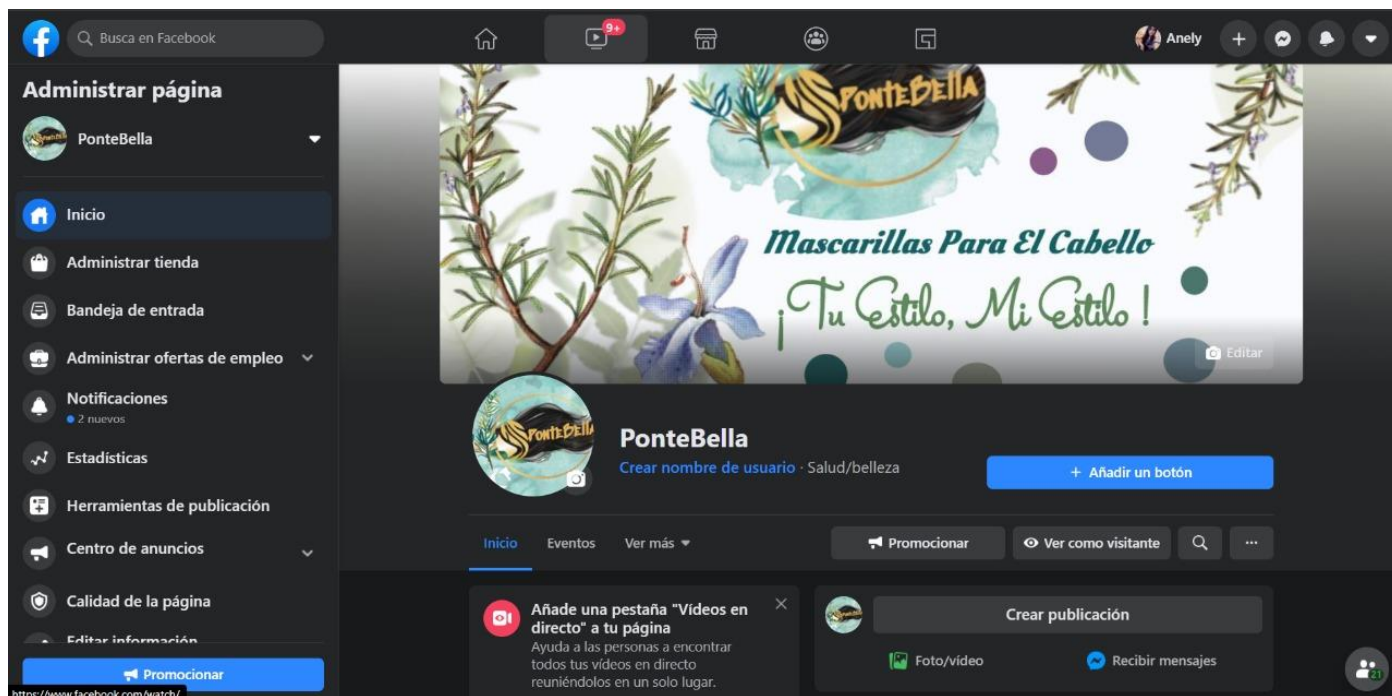
¡Tu Estilo, Mi Estilo!

#SinIrritación #AdiósCaída

Calle Pasaje Morales 7A, Comitán de Domínguez Centro,
30000 Comitán de Domínguez, CHIS

PRUÉBALO

Publicidad (Facebook)



Producción

Material y cantidad por producto

- Romero.....50gramos
- Sábila.....200gramos
- Ajo.....1 gramo
- Jengibre.....50gramos
- Grenetina.....10gramos
- Vitamina E (Tocofersolan)5 excipientes cbp
- Canela en polvo..... 10 gramos

Consta de un envase de plástico con un contenido de 250mL de mascarilla para el cabello, viene etiquetado en la parte frontal el logotipo de la empresa, el nombre del producto, el contenido y el beneficio “anticaída”, en la parte lateral el código de barras y al reverso los ingredientes y las instrucciones de uso.

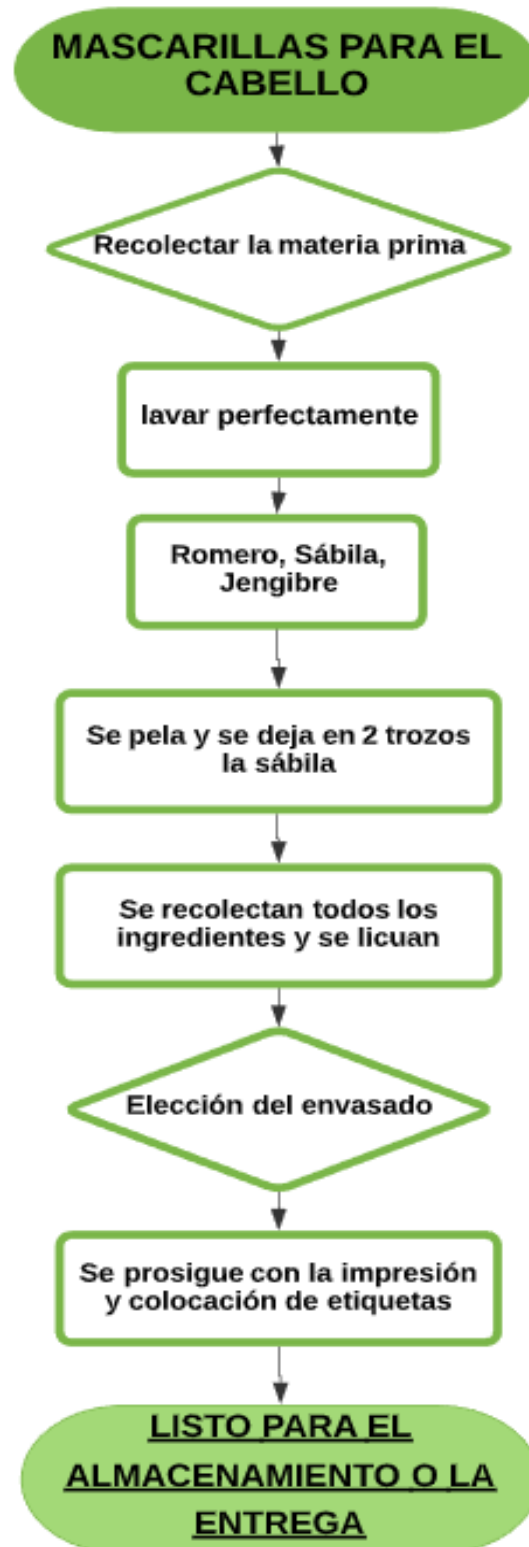


Proceso de producción

-Actividades para la fabricación

1. Recolectar la materia prima (Romero, Sábila, Ajo, Jengibre, Grenetina, Vitamina E (Tocofersolan) y Canela en polvo)
2. Se lava perfectamente (El romero, Sábila, Jengibre)
3. Se pela y se deja en 2 trozos la sábila.
4. Se recolectan todos los ingredientes con los gramos mencionados anteriormente en la licuadora y se procede a licuarla.
5. Con nuestro envase listo se cuela con una manta la mezcla para así no dejar pasar los residuos.
6. Se prosigue con la impresión y colocación de etiquetas.
7. El producto está listo para el almacenamiento o la entrega.

Diagrama de flujo o algoritmo del proceso de producción

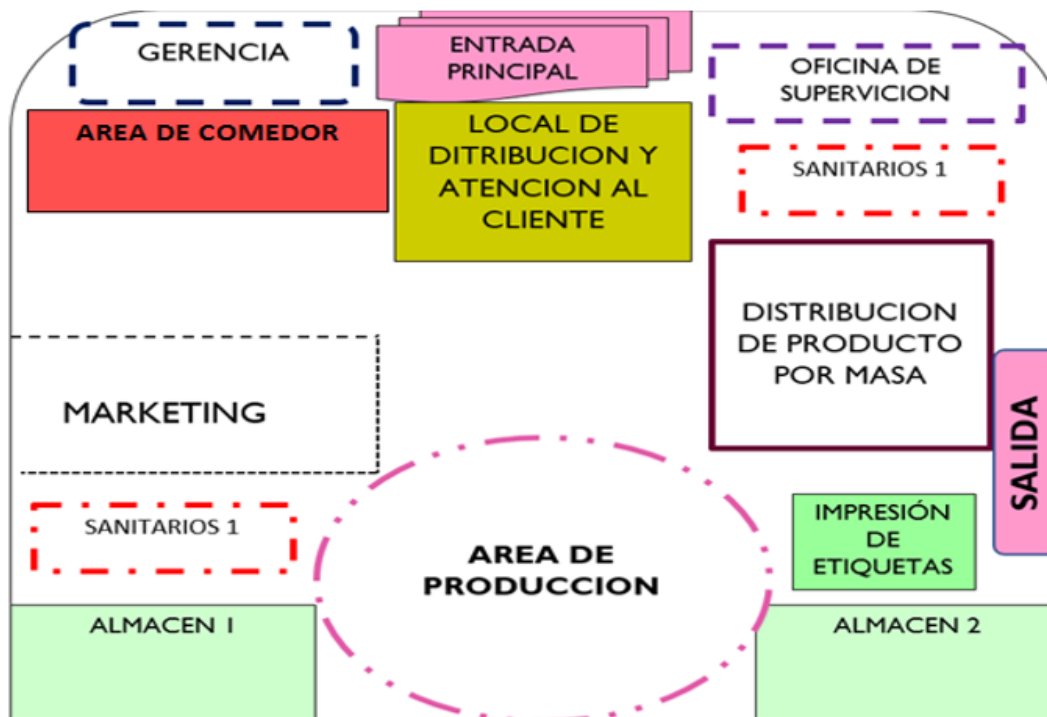


Ubicación de las instalaciones y distribución

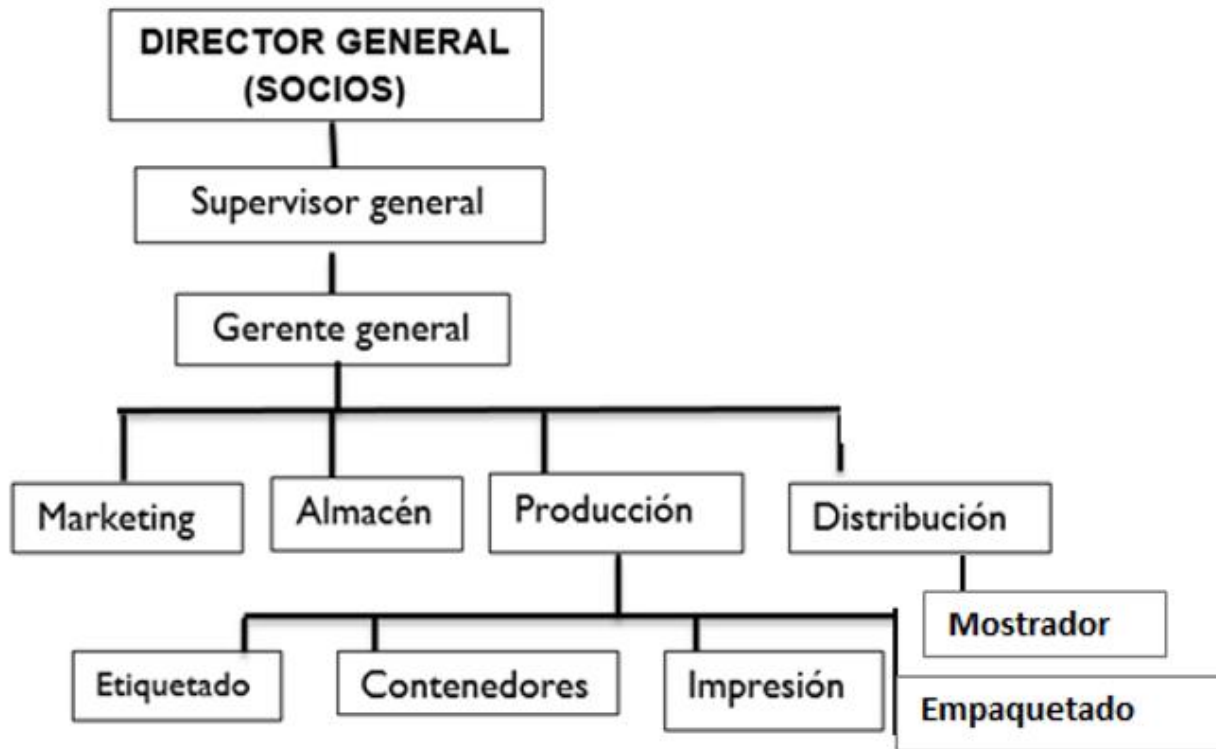
Nuestra empresa se localiza en Calle Pasaje Morales 7A, Comitán de Domínguez Centro, 30000 Comitán de Domínguez, CHIS.

La empresa cuenta con distintos departamentos en el cual se encontrará el personal realizando su labor de acuerdo a lo que se encuentre realizando.

Se encuentran 8 departamentos, el cual incluye desde el gerente, supervisor, hasta el equipo de producción. Cada uno contará con su respectiva área de trabajo, teniendo un armonioso ambiente de trabajo, para así mejorar la eficiencia y eficacia de la empresa, obteniendo mejores ventas y producción del producto. Además de un área de comedor donde se permite que el personal tenga un horario de comida específico, motivando a los trabajadores y se sientan satisfechos con la empresa.



Estructura organizacional de la empresa



Funciones y quien las llevara a cabo (descripción)

Gerencia: Gerente (Planear, dirigir, organizar, coordinar al personal de producción de la empresa)

Supervisión: Supervisor (Encargado de verificar que las funciones que realice el gerente en conjunto con el personal en general se esté cumpliendo de acuerdo a las labores otorgadas.

Marketing: Encargados de realizar etiquetas, planeación de campañas publicitarias de ventas de acuerdo a las estaciones del año y con otros eventos.

Recursos humanos: Administrador (Encargado de realizar la selección y contratación de empleados de acuerdo a lo requerido para la producción del producto, así como permitir los derechos a los trabajadores de nuestra empresa.)

Contabilidad de la empresa: Contador (Administrar los gastos y estados de cuenta en la que se encuentre y requiera la empresa.)

Almacén: Almacenista (Aquel trabajador dedicado a obtener un control cada determinado tiempo del producto de PonteBella, además de tener en orden en el que se requiera.

Producción: Aquel personal operativo dedicado a la fabricación del producto, además del empaquetado, control del contenido y cantidad del producto en los contenedores, etiquetado del producto, impresión de las etiquetas.

Equipo de distribución: Personal operativo con función en obtener pedidos de las empresas a las que se les distribuirá, así mismo, de distribuir el producto en distintas sucursales de ventas.

Mostrador: Aquella persona encargada de atender el local propio de la empresa donde también se distribuirá el producto y brindará la atención adecuada ante cualquier duda o percance que se produzca.

Perfiles de cada puesto

Gerencia: Personal de 28 años a 45 años de edad, con licenciatura en administración de empresas, con un perfil de liderazgo, carácter, capaz de trabajar en equipo, dirigir, organizar, guiar, sexo indistinto, Currículum Vitae.

Supervisión: Personal con experiencia mínima de 5 años en el área administrativo, además de licenciatura en administración de empresas o recursos humanos, motivador, ganas de trabajar en equipo, buena presentación, liderazgo, sexo indistinto, Currículum Vitae

Marketing: Con 1 año de experiencia en realizar contenido de ventas en empresas de preferencia, además de licenciatura en mercadotecnia, sexo indistinto, creativo, innovador, Currículum Vitae

Recursos humanos: Licenciatura en administración de empresas o recursos humanos, capaz de interactuar con el personal, con o sin experiencia, se le otorgara una capacitación, edad desde 25 a 45 años de edad, Currículum Vitae.

Contabilidad de la empresa: Licenciatura en contabilidad, con experiencia de preferencia un año mínimo, sexo indistinto.

Almacén: ganas de trabajar, preparatoria mínima, con área de económicos-administrativos, entusiasmo y responsabilidad.

Producción: Personal desde 20 años de edad, ganas de laborar, solicitud de empleo, capacitación otorgada por la empresa, disponibilidad de tiempo, sexo indistinto, prepa terminada.

Equipo de distribución: Conocimiento de la ciudad, habilidad de comunicación con demás personas, conocimiento de manejo de carros, preparatoria como mínimo.

Mostrador: Habilidad de comunicación, buena presentación, amabilidad, ganas de trabajar, mayor de 20 años, sexo femenino.

Modelo de negocios.

Una de las tantas cualidades de nuestro producto es poder brindar una efectividad en el crecimiento de cabello, así como, prevenir la caída de cabello, dado que, la mayoría de población sufre de estos distintos problemas. Además de la utilización de productos mayormente naturales, brindando así una mayor forma de utilizar las propiedades que tienen.

Nuestro producto será comercializado de manera directa con base al local que se aperturara con la intención de brindar atención al cliente y poder vender nuestro producto. Así mismo de manera indirecta por lo que se distribuirá a centros comerciales, farmacias, locales naturistas que quieran apoyar a el cuidado del cabello.

Por lo tanto “PonteBella” brindara mejor seguridad al cuidado del cabello de las mujeres, otorgando beneficios de acuerdo a las propiedades que conlleve cada ingrediente de nuestro producto, esperando cumplir con las expectativas que ofrece.

Segmentos de trabajo:

Este producto se dirige a las mujeres de la población que tengan problemas en la caída del cabello y en su crecimiento, además de aquellas que gusten prevenir problemas de caída a largo plazo y cuiden su cabello.

Propuesta de valor:

Este producto se comercializa en masa de manera indirecta entre comprador-vendedor en los supermercados, empresas, catálogos, farmacias y de manera directa a través en nuestra distribuidora.

Canales:

Nuestra empresa se comunica mediante de anuncios en comerciales, videos, revistas, folletos, redes sociales, donde podrá ser vista por una gran cantidad de población y así mejorar la comercialización del mismo.

Al mismo tiempo promoviéndolo con comercializadoras o industrias que se dediquen a la venta de productos del cuidado del cabello, es decir, que vendan shampoos, cremas para el cabello y demás.

Relaciones con clientes:

Directo donde pueden adquirir nuestro producto adquiriendo información y atendiendo las necesidades de cada una. Indirecto: Distribuyendo el producto con las empresas con la que exista convenio.

Fuente de ingreso:

Inversión propia con un margen de utilidad de 40% por producto, es decir, se tratará de invertir dinero propio para posteriormente con las ganancias recuperar y poder crear más producto, y así crecer más en la industria. Por mencionar nuestro producto valdría \$75 pesos, la ganancia que se obtendría sería de \$30 los cuales se utilizarán para la creación de más producto.

Recursos clave:

Se realizará de manera manual, mientras establecemos recursos tanto humano como económico para mejorar nuestro producto y la eficiencia del mismo. Se utilizará carros propios para distribuir el producto y la infraestructura se comenzará con un pequeño local donde se pueda brindar atención y vender con el cliente.

Actividades clave:

La promoción de nuestro producto se dará a conocer mediante información con respecto a las ventajas y beneficios que traerá este producto, dando mejores perspectivas de la utilización de productos naturales, brindar mejor experiencia y atracción a la población de mujeres que tenga la oportunidad de verlo y utilizarlo para compartir su experiencia con otras mujeres que no hayan utilizado aun el producto, compartir mediante plataformas más conocidas, como redes sociales más utilizadas en la actualidad, así mismo una página propia donde se venderá el producto y se compartirá la misma información y comercializar más cerca con la atención al cliente.

Asociaciones clave:

Alianzas estratégicas serian empresas como Aurrera, Sams, Walmart, Farmacias en general, así como tiendas naturistas que les interese la venta de productos naturales, para el cabello. Así misma asociación con empresas más dedicadas a la venta de productos para la salud como productos para personas con discapacidad o instrumentos de apoyo.

Estructura de costos:

Nuestro producto se dará a vender a los distintos centros de comercio con un costo de \$75 pesos al distribuidor, obteniendo una ganancia aproximada de \$30 pesos aproximadamente, de los cuales se obtendrá para honorarios, y gastos extras al producto basándose a la logística del producto.

Al venderlo con el distribuidor se lo pondrá un límite de precio del cual puede el venderlo, para así no elevar tanto el precio del producto. Es decir, puede ir variando entre 10 a 15 pesos más del cual se le venderá de empresa a distribuidoras.

Conclusión

PonteBella” trata de cumplir siempre con las expectativas de las usuarias, es por ello que se enfoca en brindar un producto eficiente otorgando mejores propiedades al cabello mediante ingredientes naturales.

Además de ser un producto menos caro, para poder estar al alcance de toda mujer que quiera y guste utilizarlo, a comparación de las demás empresas esta se presentara a la industria de una manera más económica, para la comodidad del bolso de todas las mujeres con problemas en el cabello, es decir, aquella que se le caiga o un cabello dañado.

Nuestra empresa, siempre será fiel al producto y a la mejora de un cabello más saludable, es por ello que brindamos afirmaciones, comprobadas por las primeras usuarias, brindando que el producto tiene una efectividad y brinda un cambio radical a todo cabello dañado y mal tratado.

Así mismo tiempo brindar una innovación a la industria en la utilización de ingredientes a nuestro producto disponibilidad de mejores propiedades de los componentes de la fórmula de PonteBella.