

Universidad del sureste Escuela de medicina



NOMBRE DE LA EMPRESA

**TALLER DEL
EMPREENDEDOR**

Presenta

Alumno: Guillen Narváez Javier Octavio
Alumna: Roman Salazar Melanny Guadalupe
Lic. Myreille Erendira Rodríguez Alfonso

Comitán de Domínguez, Chiapas

Octubre 2020

Justificación de la empresa

Maskontenta nace de la preocupación de cuidar nuestra piel, ya que existen infinidad de productos para el cuidado de esta, pero al probar algunos, nos dimos cuenta de que algunos provocan reacciones adversas a nuestra piel, provocando desde un simple rash hasta una patología dérmica. Además de que estas tienen un costo elevado en el mercado.

Ahí comienza nuestra idea de producir la mascarilla ideal para todo tipo de piel, ya que nuestro principal objetivo es crear un producto personalizado, en este caso una mascarilla facial apta para la piel que tenga el cliente, es decir, si la piel es grasa, ofrecemos una mascarilla que retire el exceso de grasa, si su piel es seca, ofrecemos una mascarilla hidratante, si su piel tiene manchas de sol o por la edad, ofrecemos una mascarilla que ayude a quitar esas manchas molestas, si se cuenta con líneas de expresión, células muertas, exceso de granos, poros, puntos negros, espinillas, contamos con mascarillas exfoliantes, entre otras, como las que brindan suavidad, brillo natural, unificación del tono de la piel, entre otras. Todo elaborado con materiales 100% naturales. Teniendo entonces como principal objetivo el máximo cuidado de la piel.

Generación y evaluación de ideas para el nombre del producto

Nombre / atributo	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
Maskontenta	4	5	4	4	4	4	25
Sensación natural	2	3	4	4	3	4	20
ComiMask	2	4	3	3	2	3	17
Mask - miel	2	5	4	2	2	3	18

Nota: Evaluar de 1-5, donde 5 implica que cumple más satisfactoriamente con el criterio evaluado.

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

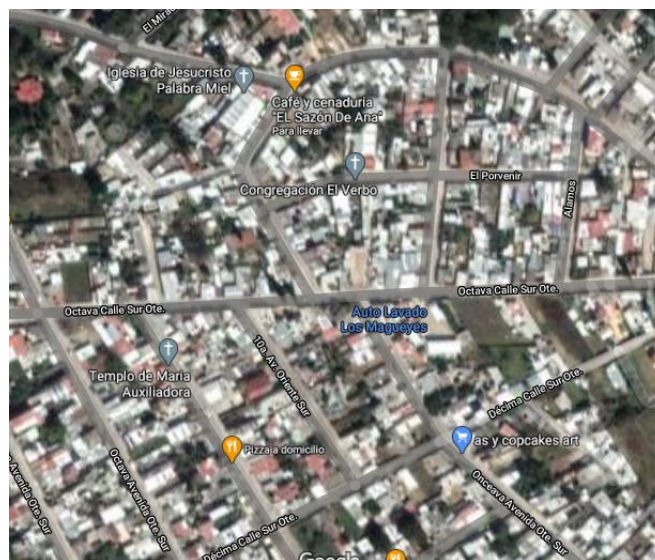
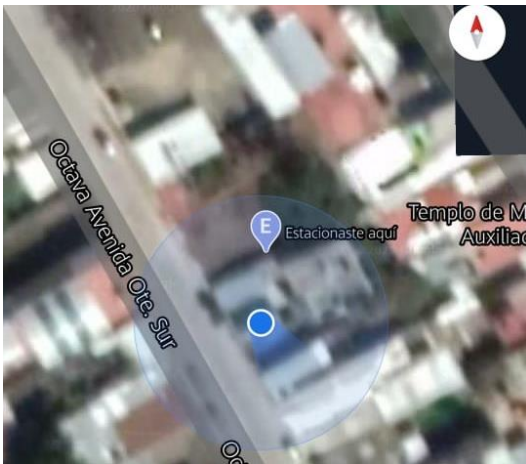
Mencione en que giro se ubica su empresa: Industrial, ya que es una empresa de elaboración y producción de un producto (mascarillas naturales) las cuales se venderán de manera directa o intermedia al surtir a pequeños o grandes establecimientos.

FACTORES PARA DETERMINAR LA UBICACIÓN

Tamaño de la empresa: microempresa, porque está constituido de 2 personas.

Ubicación;

- Macrolocalización



- Microlocalización: 8ª avenida oriente sur, los magueyes. Entre 8ª y 10ª calle, a dos cuadras del mercado de san Agustín, a 5 cuadras del parque de san sebastian.
- Fuentes de abastecimiento: Mercado de san Agustín, central de abastos, tiendas en línea, tiendas de plásticos.
- Mercados: Local, estéticas, escuelas de belleza, spa.
- Transporte: Motocicletas.
- Mano de obra: Directa, ya que nosotros somos los únicos empleados y fabricantes, ya que en este punto interviene el esfuerzo tanto físico y mental que debemos emplear para la elaboración de nuestros productos.
- Suministros básicos: Miel, yogurt, avena, cúrcuma, sábila, fresas, pepino, aguacate, plátano, huevos, contenedores para el producto, etiquetas, aplicadores.
- Calidad de vida: Los diferentes tipos de mascarillas, ayudan a hidratar, exfoliar, dar brillo y suavidad a la piel, demostrando los productos naturales, mayor beneficio para la salud de piel.
- Condiciones climatológicas: No afectan nuestro producto.

ANALISIS FODA

POSITIVAS	NEGATIVAS
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> - Ser un buen producto en el mercado - Expandir ventas - Competir con otras empresas - Alta productividad - Alto porcentaje de ventas - Coadyuvantes de tratamientos dermatológicos. - Demanda del producto en aumento 	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none"> - Existe alta competencia - Producto fácilmente imitable - No obtener las ventas esperadas por ser una empresa nueva - Cambios de actitud de los clientes hacia la marca. - Descenso del consumo - Escases de financiación - Poca capacidad de inversión.
FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none"> - 100% naturales - Fácil adquisición del producto - Económicas - Mínimo porcentaje de reacciones adversas. - No contienen conservadores. - Fácil acceso a la materia prima - Producto fácil fabricación 	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none"> - No contamos con una estructura adecuada para la producción del producto. - Poca producción (ya que producimos bajo pedido). - Falta de experiencia empresarial - Falta especialización - Falta de contactos o clientes - Poca capacidad para promocionarnos