



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ESCUELA DE MEDICINA

“ENJABÓN-ARTE”

Presenta:

**López Morales Mayra Mercedes
Quiñones López José Lenin
Villatoro Ortiz Ana Laura**

Taller Del Emprendedor

Semestre: 7°

Grupo: “B”

Docente: Lic. Myreille Erendira Rodriguez Alfonzo

Comitán de Domínguez, Chiapas

29/11/2020.

La encuesta no le llevara más de 5 minutos, por favor rellene esta pequeña encuesta.

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de “Enjabón-Arte”. Estos son jabones artesanales elaborados con productos naturales.

Muchas gracias por su colaboración.

Sexo. MASCULINO FEMENINO

Edad. 15-20 21-25 26-30 31-35 36 EN ADELANTE

- 1) ¿Conoces los jabones artesanales? SI NO
- 2) ¿Sabe que los jabones artesanales tiene beneficios para el cuidado de su piel y cuerpo? SI NO TENGO POCO CONOCIMIENTO
- 3) ¿Qué tipo de jabón utilizas diariamente? CONVENCIONAL
ARTESANAL OTROS
- 4) ¿Se cambiaría de jabón si encontrara otro que le brinde más beneficios para su salud?
POSIBILMENTE ME CAMBIARÍA DEFINITIVAMENTE ME
CAMBIARÍA NO ME CAMBIARÍA
- 5) ¿Por lo general, dónde compras jabón? TIENDA DE LA ESQUINA
SUPERMERCADO FARMACIA TIENDA
ESPECIALIZADA
- 6) ¿Cuánto paga por un jabón comúnmente? \$10-20 \$21-30 \$31-40
\$41 EN ADELANTE
- 7) ¿En qué cantidad lo compra? JABÓN INDIVIDUAL
PAQUETE DE JABONES

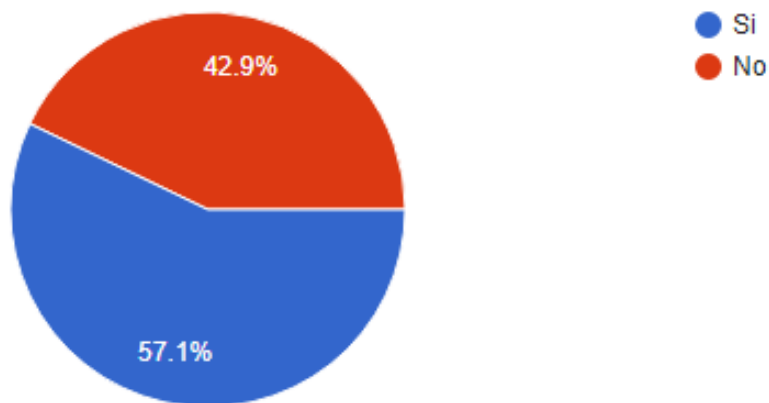
8) ¿Qué presentación de jabón prefiere? LÍQUIDO BARRA
POLVO

9) ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen de un jabón? CALIDAD
DISEÑO COMPONENTES AROMA
COLORES PRECIO

RESULTADOS DE ENCUESTA

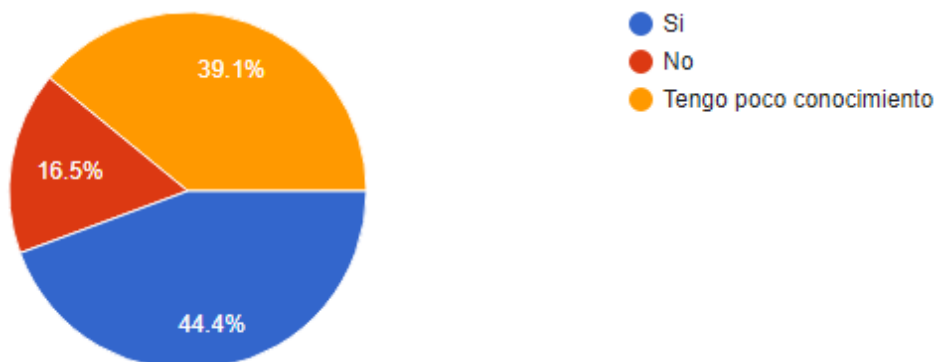
1) ¿Conoces los jabones artesanales? SI NO

De 133 personas encuestadas, el 57% si conoce los jabones artesanales.



2) ¿Sabe que los jabones artesanales tiene beneficios para el cuidado de su piel y cuerpo? SI NO TENGO POCO CONOCIMIENTO

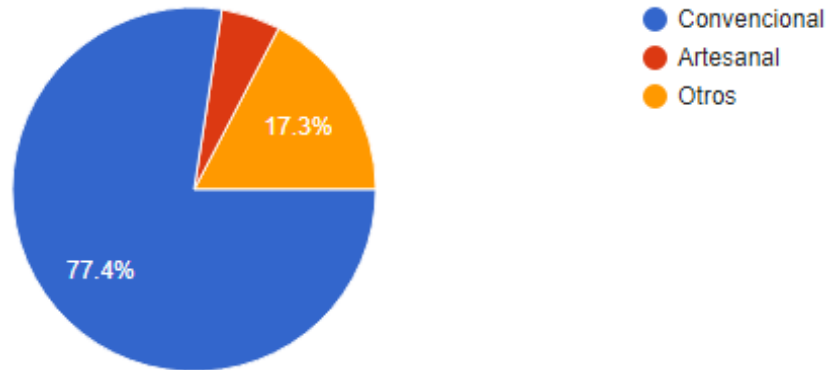
El 44.4% refiere saber que los jabones artesanales tiene beneficios para el cuidado de la piel, mientras que un 16.5% no tiene conocimiento y un 39.1% conoce poco.



3) ¿Qué tipo de jabón utiliza diariamente? CONVENCIONAL

ARTESANAL OTROS

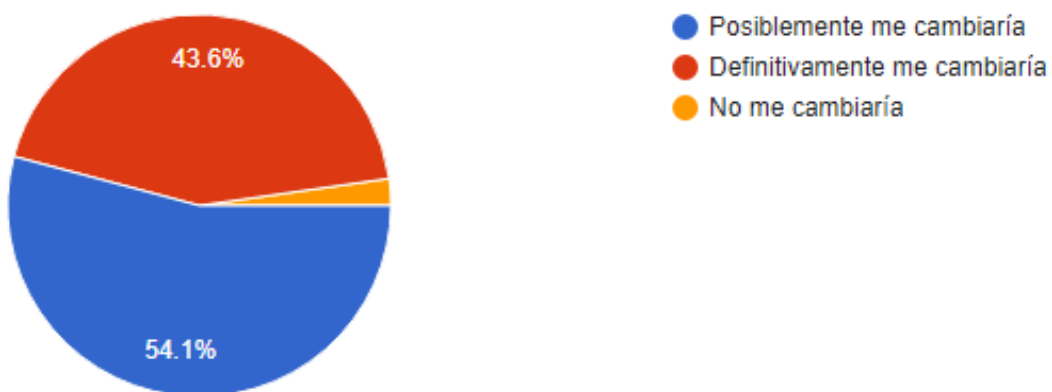
El jabón convencional es el más utilizado diariamente con un 77.4%, mientras que el jabón artesanal es utilizado en un porcentaje de 5.3% de la población encuestada.



4) ¿Se cambiaría de jabón si encontrara otro que le brinde más beneficios para su salud?

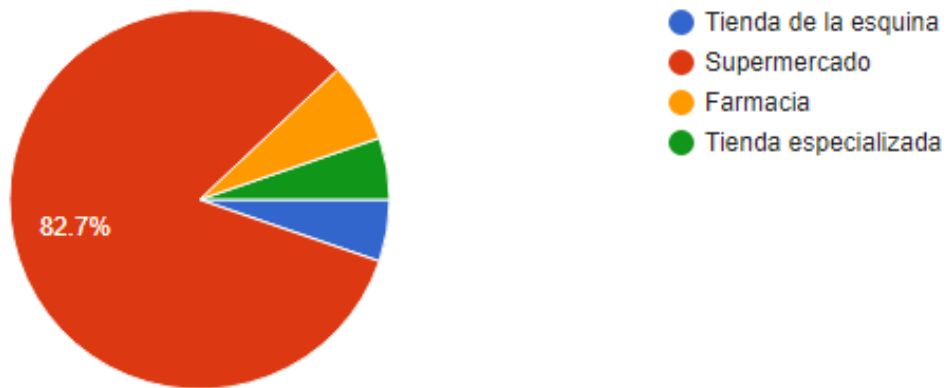
POSIBILMENTE ME CAMBIARÍA DEFINITIVAMENTE ME CAMBIARÍA NO ME CAMBIARÍA

Un 54.1% de las personas encuestadas posiblemente se cambiarían de jabón, mientras que un 43.6% definitivamente lo haría.



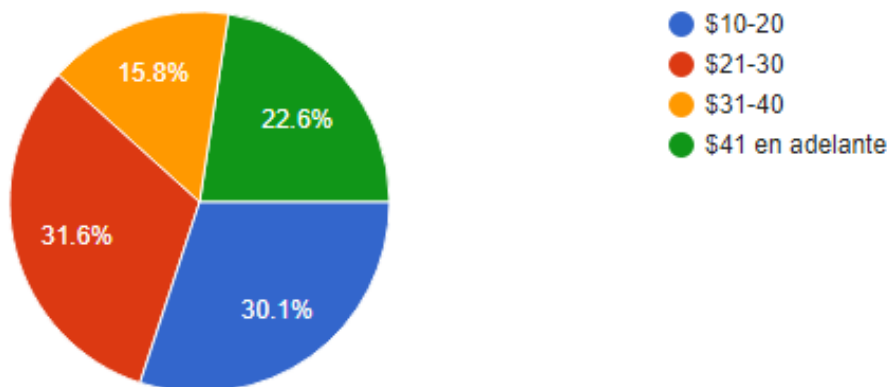
5) ¿Por lo general, dónde compras jabón? TIENDA DE LA ESQUINA
 SUPERMERCADO FARMACIA TIENDA
 ESPECIALIZADA

El 82.7% de las personas que contestaron la encuesta, adquiere su jabón en el Supermercado.



6) ¿Cuánto paga por un jabón comúnmente? \$10-20 \$21-30 \$31-40
 \$41 EN ADELANTE

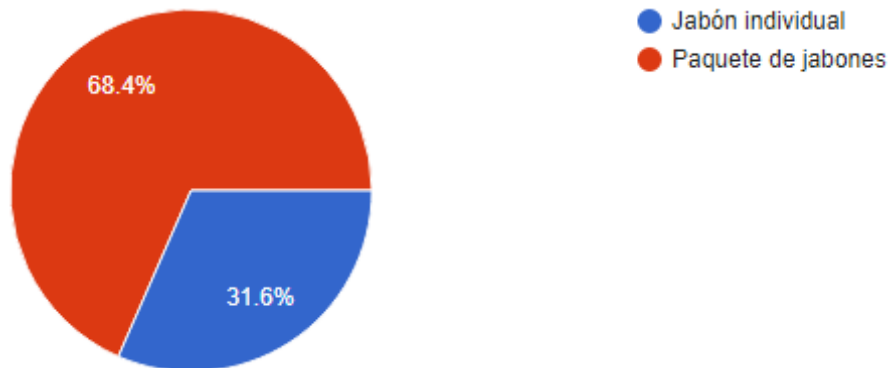
El 31.6% paga entre 21 a 30 pesos, seguido del 30.1% que paga de 10 a 20 pesos, el 22.6% paga más de 40 pesos y en cuanto al 15.8% paga entre 31-40 pesos.



7) ¿En qué cantidad lo compra? JABÓN INDIVIDUAL

PAQUETE DE JABONES

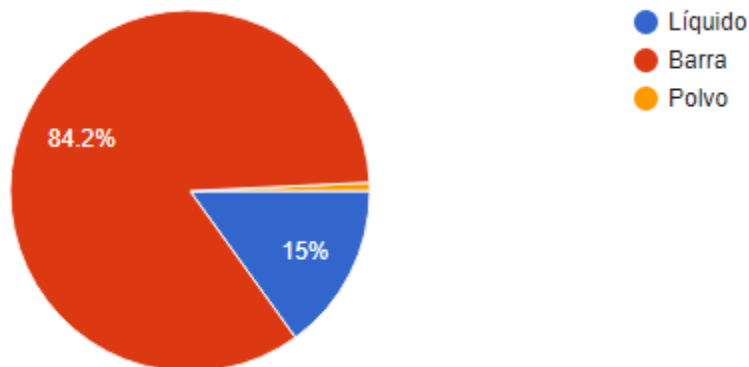
El 68.4% compra paquetes de jabón, mientras que el 31.6% prefiere la compra individual.



8) ¿Qué presentación de jabón prefiere? LÍQUIDO BARRA

POLVO

Del total de personas encuestadas, un 84.2% prefiere la presentación en barra y el 15% de forma líquida.



9) ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen de un jabón? CALIDAD

DISEÑO

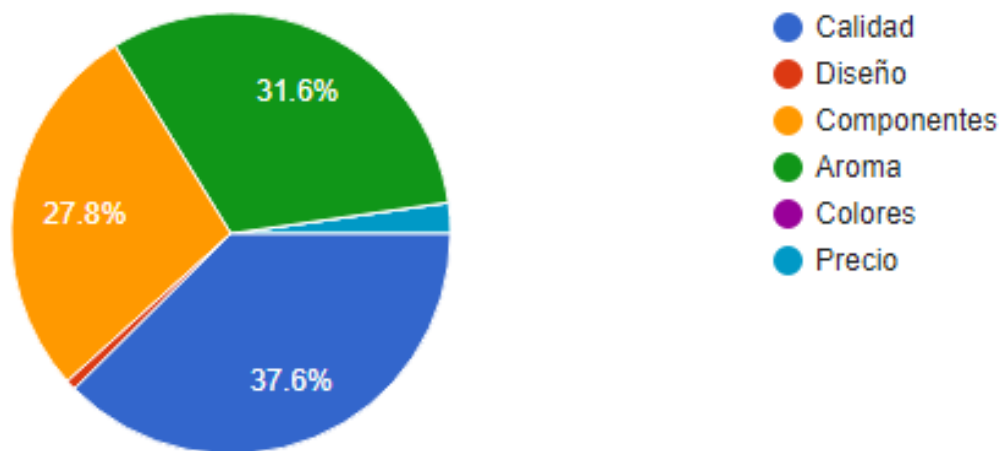
COMPONENTES

AROMA

COLORES

PRECIO

De la población encuestada, el 37.6% compra jabón según su calidad, el 31.6% por su aroma, el 27.8% por sus componentes.



CONCLUSIÓN

Después de haber aplicado las encuestas y recopilar los resultados, se llegó a la conclusión que de un total de 133 personas, el 71.4% es de sexo femenino y el porcentaje restante es de sexo masculino.

En un 45.1% son personas de 21 a 25 años, seguido por un 15.8% de 26 a 30 años y en menor cantidad son personas de 36 años en adelante.

Luego de la aplicación de la encuesta se puede apreciar que el 57.1% estaría de acuerdo en utilizar un jabón artesanal, lo que infiere la viabilidad del proyecto.

Se considera relevante la periodicidad de compra de jabón para uso en los hogares, el cual prefiere la presentación en barra de buena calidad y la venta por paquetes.

Por otra parte el formato de compra está dispuesto en presentaciones de cuatro jabones o individual según la preferencia del cliente.

Con los resultados de la encuesta aplicada a una población al azar, pudimos conocer la necesidad y preferencia de los clientes, ayudando a optimizar nuestro servicio, calidad.

La información obtenida fue la que se esperaba, con ello damos por sentado que la empresa es viable y que a largo plazo tendremos buenos resultados y así podremos cumplir con los objetivos planteados.

Se analizó e identificó la necesidad de implementar estrategias en los procesos operativos que le permitan a la empresa ser más eficiente, como mejoras en sus procesos de empaque, y poder ser congruente con las metas que la empresa busca alcanzar.

Podemos concluir que “Enjabón-Arte” es una empresa sólida que posee bastantes fortalezas y oportunidades, solo debe atender sus debilidades y estar pendiente de las amenazas que puedan surgir.

I.- MATERIAL DEL PRODUCTO

- Agua
- Gas
- Papel
- Silla
- Mesas
- Plumones
- Platos
- Recipiente
- Moldes de 120 grs.
- Aceite de Oliva
- Aceites Esenciales Aceite de Resino Esencia de Romero Vinagre
- Glicerina
- Vitamina E
- Limón
- Azúcar
- Avena
- Miel

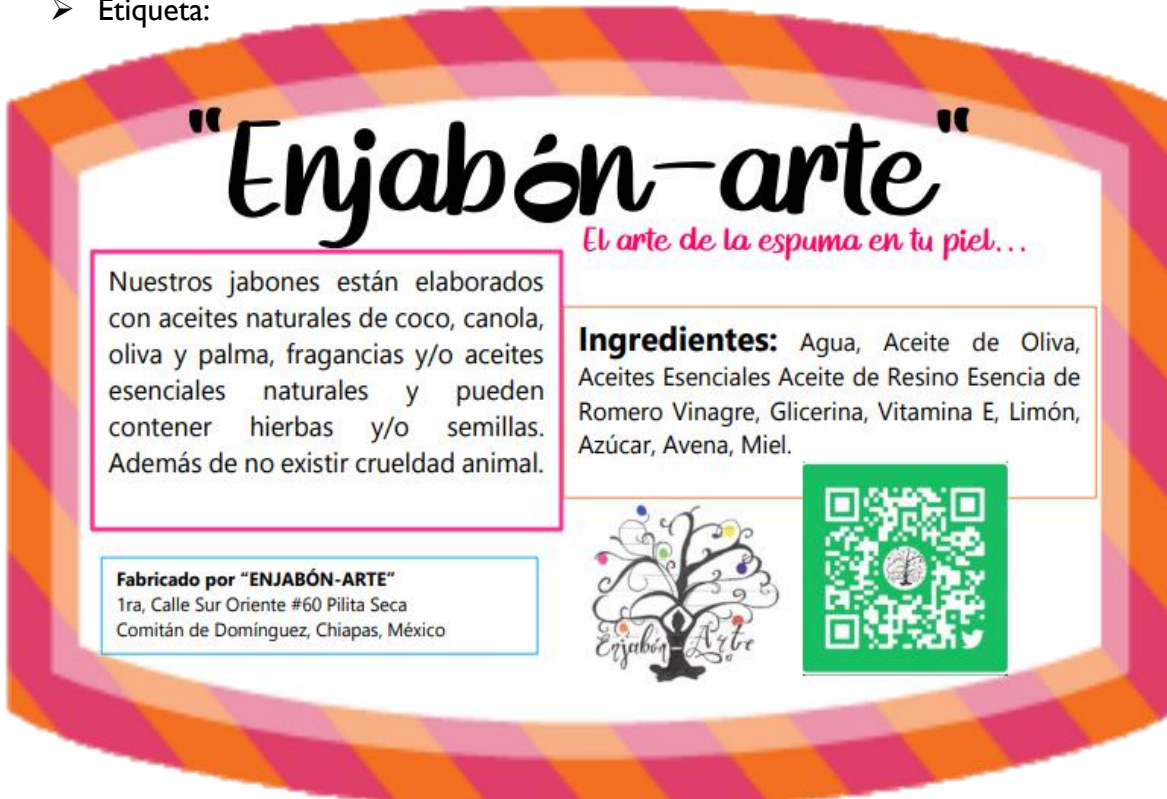
2.- CANTIDAD DEL PRODUCTO

- Glicerina 250 gr.
- Romero 1 cucharada
- Limón ½

- Vitamina E
- Aceite de Ricino 1 cucharada
- Esencia de Romero

3.- EMPAQUE

- Etiqueta:



- Tamaño: 9 x 5.5 x 2.5 cm
- Forma: rectangular
- Material: **Jabones de 120 gr envueltos a mano en papel opalina, envueltos en papel y ligeramente más rústicos, dentro de papel celofán.**

4.- PROTOTIPO





5.- PROCESO DE PRODUCCIÓN

1. 250 gr. De glicerina transparente cortado en cubos para que se disuelva en forma adecuada, ponerlo a fuego lento y agregar el romero para que se disuelvan ambos.
2. Agregar jugo de limón y la vitamina E, aceite de ricino, gotas de esencia de romero.
3. Revolverlo bien hasta conseguir una mezcla homogénea.
4. Verterlo en un molde o recipiente, previamente untado de aceite.
5. Rosear con alcohol para eliminar burbujas.
6. Esperar 30 minutos.

ENJABÓN-ARTE

PROCESO DE PRODUCCIÓN

HERVIR A FUEGO LENTO

GLICERINA (250)

ROMERO

JUGO DE LIMÓN

VITAMINA E

ACEITE DE RECINO

Mezclar

Verterlo en molde o recipiente

Rosear con alcohol

Hasta conseguir mezcla homogénea

Molde previamente untado con aceite

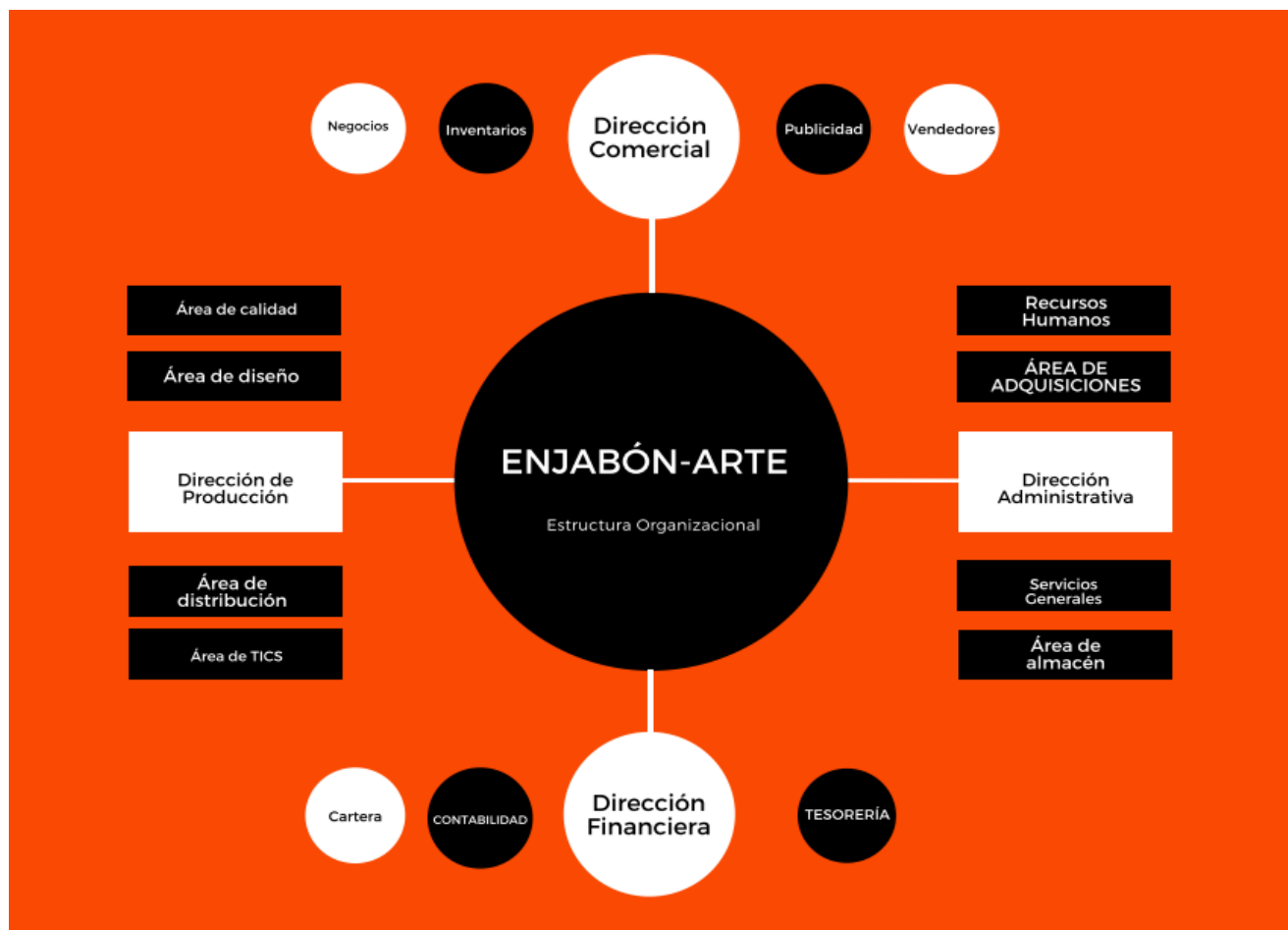
Esperar 30 minutos

6.- UBICACIÓN DE LAS INSTALACIONES



7.- ORGANIZACIÓN

Función en la empresa	Nombre
Gerente-Administrador	Mayra Mercedes López Morales
Contador	Ana Laura Villatoro Ortiz
Publicidad y Mercadotecnia	José Lenin Quiñónez López
Producción	Ana Laura Villatoro Ortiz
Ventas	José Lenin Quiñónez López



PERFIL DE PUESTO	Mayra Mercedes López Morales	José Lenin Quiñónez López	Ana Laura Villatoro Ortiz
Escolaridad	Licenciatura	Licenciatura	Licenciatura
Experiencia	Para el caso de la gerencia y administrador se necesita tener un amplio conocimiento en: Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.	Para el caso del encargado de ventas y publicidad. Se requiere preferentemente, contar con el conocimiento general en marketing y ventas como mínimo 3 años	Para el caso de la encargada del departamento de contabilidad y producción se debe de contar con años de experiencia
Edad	25 años	23 años	21 años
Sexo	Femenino	Masculino	Femenino
Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitud	Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo. Tener una visión de análisis claras de las actividades de la empresa	Diseñar planes y estrategias de ventas para nuevos productos. Coordinar las actividades del equipo de Ventas para establecer relaciones positivas con los compradores y entre los Representantes de Ventas. Coordinar las operaciones del departamento de Ventas.	Planificar la secuencia de la producción, materiales Gestionar los indicadores operativos básicos (calidad, costes, cumplimientos plazos de entrega, productividad. Habilidad para el razonamiento matemático. Conducir los estados financieros y reportes de las finanzas de la empresa

PRODUCTO	PRECIO POR 1 PIEZA	PRECIO POR 50 PIEZAS
Romero \$2 \$90	Romero \$2 \$90	Romero \$2 \$90
Sábila \$2 \$85	Sábila \$2 \$85	Sábila \$2 \$85
Jengibre \$5 \$250	Jengibre \$5 \$250	Jengibre \$5 \$250
Vitamina E \$7 capsula \$350	Vitamina E \$7 capsula \$350	Vitamina E \$7 capsula \$350
Envase \$5 \$175	Envase \$5 \$175	Envase \$5 \$175
Etiqueta \$4 \$150	Etiqueta \$4 \$150	Etiqueta \$4 \$150

COSTO	CANTIDAD POR DÍA	CANTIDAD POR QUINCENA
Gerente	\$253.00	\$3795.00
Supervisor	\$320.00	\$4800.00
Marketing	\$210.00	\$3150.00
Recursos humanos	\$210.00	\$3150.00
Contador	\$280.00	\$4200.00
Luz	\$166.66	\$2500.00
Renta de local	\$166.66	\$2500.00