



# **UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

## **ESCUELA DE MEDICINA**

### **TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**Presenta:**

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

**“ENJABÓN-ARTE”**

**Comitán de Domínguez, Chiapas**

**14 de Enero del 2021.**

## INTRODUCCIÓN

La preparación del jabón es una de las más antiguas reacciones químicas conocidas. Durante siglos la elaboración de jabones fue una tarea casera empleándose para ello cenizas, vegetales y grasas animales.

El origen del jabón, definido hoy como la sal alcalina de un ácido graso, se sitúa sin duda mucho antes de la era cristiana: remontándonos a la antigua civilización Sumeria, encontramos la primera alusión en unas Tablillas encontradas en Mesopotamia, año 3.000 a.C. Posteriormente, un papiro egipcio de 1.500 a. C. calificado de “auténtico tratado médico”, hace referencia a la utilización de cierta sustancia jabonosa empleada para el lavado del lino y el algodón, y como tratamiento para enfermedades de la piel.

Pero fueron los romanos los que hicieron de la elaboración del jabón una verdadera artesanía, convirtiéndolo en un artículo de uso diario, tanto por higiene como para evitar enfermedades. Tras la caída del Imperio Romano en el 467 d.C., disminuye casi por completo el uso del jabón debido a la desaparición de los baños públicos, por prohibición expresa de la Iglesia, y el consecuente desinterés por el aseo personal. Tomando en cuenta lo previamente mencionado, nuestro modelo de negocio se basa en fabricar jabones artesanales, priorizando el cuidado de la piel y la higiene de la misma. La mayoría de empresas que se dedica a esto en el país, ofrecen productos que se fabrican de manera masiva, que pueden ser dañinos para la piel, además de ser caros, carecen de un verdadero significado para quien lo recibe. Nuestros clientes potenciales son directamente el consumidor final, hombres y mujeres, que pertenezcan a un estrato social medio, medio

alto y alto. Nuestro objetivo principal son aquellas personas que se interesan por el bienestar de la piel, buscando restaurarla y protegerla.

## **“ENJABÓN-ARTE”**

El nombre que lleva el producto se caracteriza por ser original y auténtico. Se conforma por los vocablos “Enjabón” y “Arte” haciendo referencia al verbo “enjabonar”, aunado al hecho de ser artesanal pudiendo interpretarlo como “arte”.

“Enjabón-Arte” se enfoca en contribuir a la higiene y protección de la piel en una población blanco de adultos jóvenes, preferentemente de sexo femenino, ya que debido a las constantes reacciones que los diversos jabones comercializados producen, manifiestan la necesidad de mejorar la calidad. Asimismo, dicho jabón permitirá mostrar cambios benéficos en las personas que lo empleen, aunado a un bajo costo y accesibilidad.

## **MISIÓN**

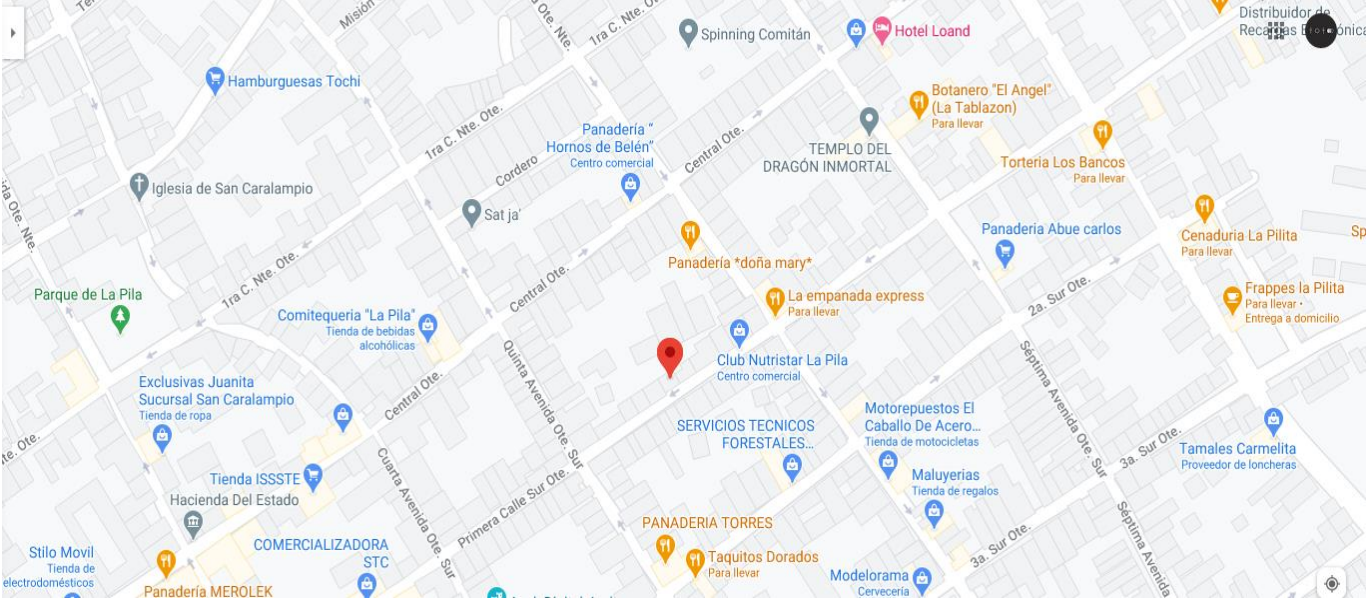
“Ser uno de los productores y proveedores de jabón artesanal en la región. Además de desarrollar la más creativa, innovadora y benéfica línea de jabones para adultos jóvenes de sexo femenino, procurando el bienestar de la piel”.

## **VISIÓN**

“Ser una de las empresas productoras de jabones artesanales más reconocidas a nivel regional que procura el cuidado de la piel mediante el uso de ingredientes naturales libre de químicos enfocándonos en el bienestar del consumidor”.

# UBICACIÓN

Ira Calle Sur Oriente #60 Pilita Seca.



## DESCRIPCIÓN DE PRODUCTO

“Enjabón-Arte” pretende comercializarse específicamente a adultos jóvenes sin importar el sexo. Dicho producto cumplirá la función de exfoliar la piel, dejándola con aroma agradable, mejorando su textura y a un precio accesible.

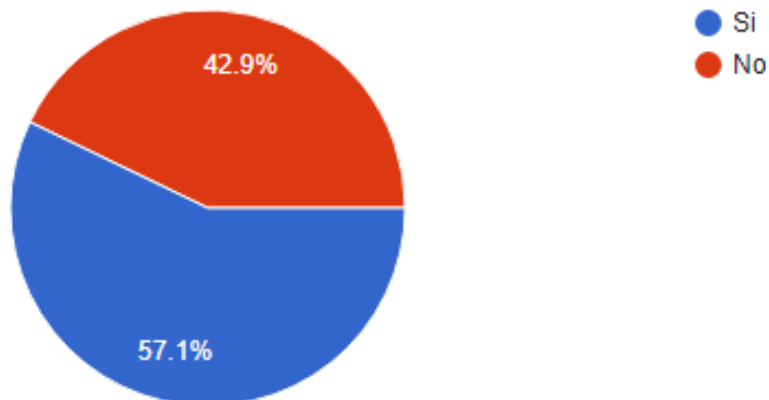
Serán comercializados en Comitán de Domínguez, ubicándose en la 1ra Calle Sur Oriente #60 La Pilita Seca, además de contar con servicio a domicilio dentro de la ciudad.

El objetivo de la empresa, es proporcionar a la población productos naturales, que lejos de dañar la piel, logren protegerla y restaurarla, siendo jabones completamente sanos para la misma.

## ESTUDIO DE MERCADO

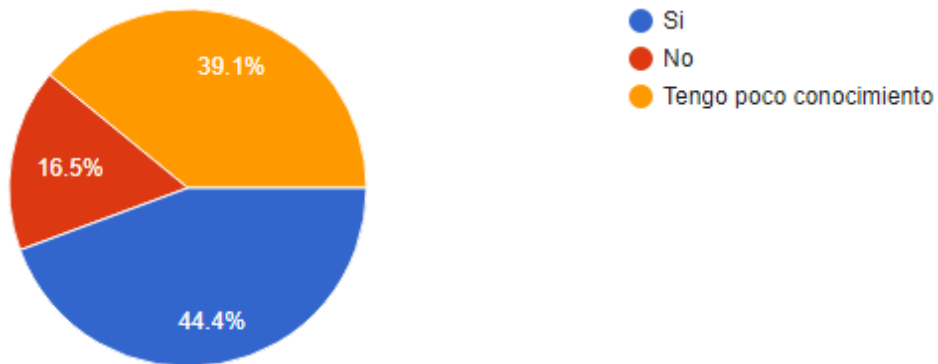
1) ¿Conoces los jabones artesanales? SI NO

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



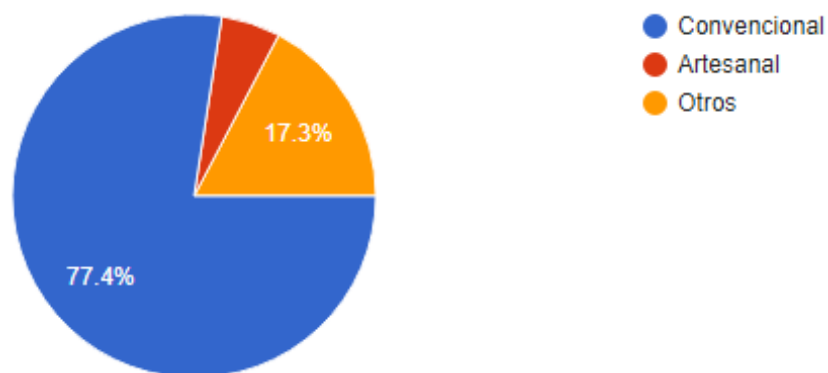
2) ¿Sabe que los jabones artesanales tiene beneficios para el cuidado de su piel y cuerpo? SI NO TENGO POCO CONOCIMIENTO

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

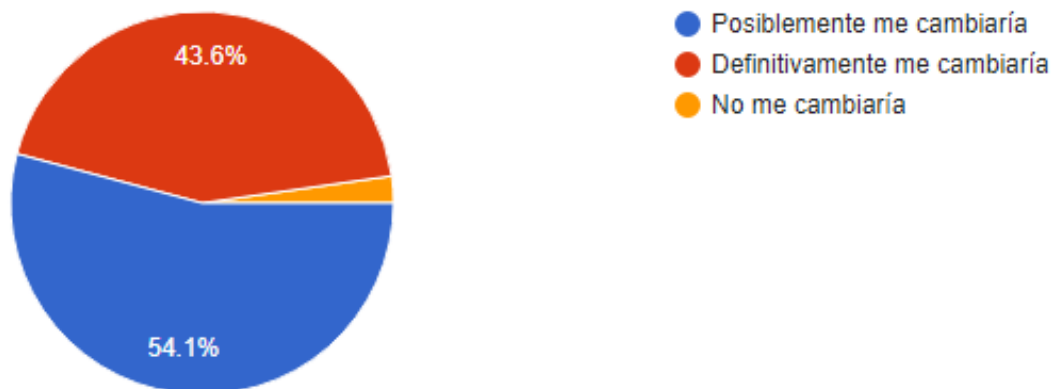
El jabón convencional es el más utilizado diariamente con un 77.4%, mientras que el jabón artesanal es utilizado en un porcentaje de 5.3% de la población encuestada.



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

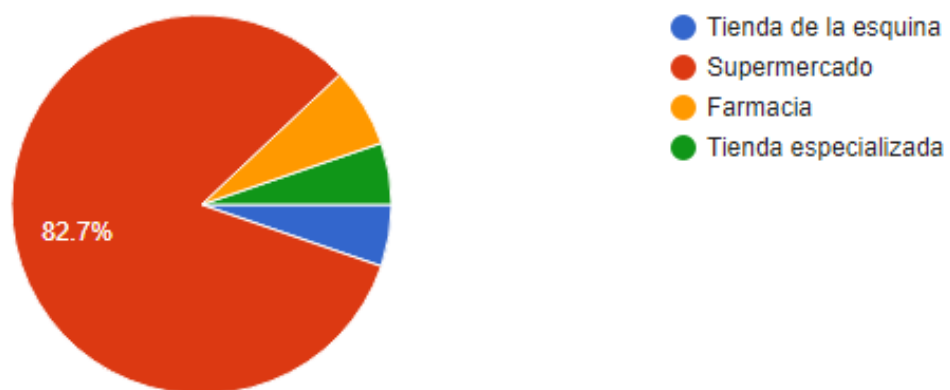
Un 54.1% de las personas encuestadas posiblemente se cambiarían de jabón, mientras que un 43.6% definitivamente lo haría.



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

SUPERMERCADO                      FARMACIA                      TIENDA  
ESPECIALIZADA

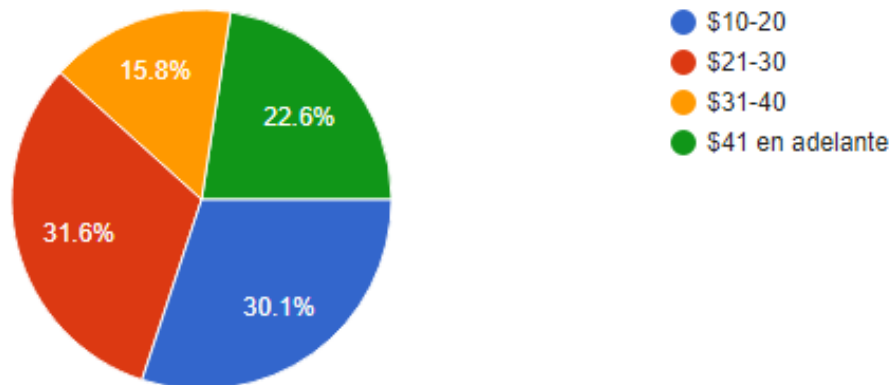
El 82.7% de las personas que contestaron la encuesta, adquiere su jabón en el Supermercado.



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

\$41 EN ADELANTE

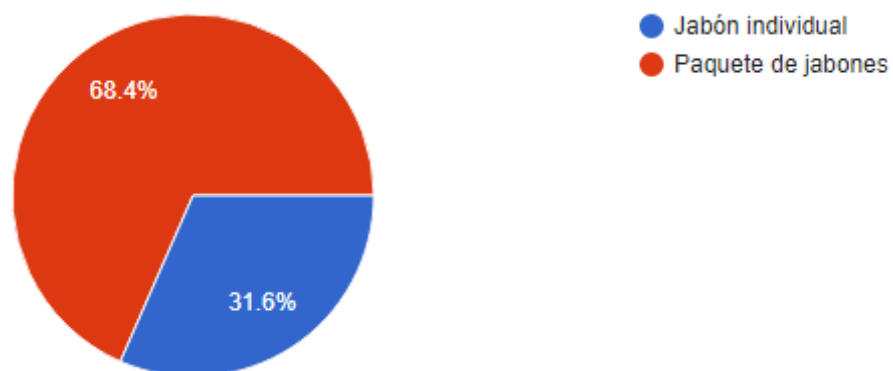
El 31.6% paga entre 21 a 30 pesos, seguido del 30.1% que paga de 10 a 20 pesos, el 22.6% paga más de 40 pesos y en cuanto al 15.8% paga entre 31-40 pesos.



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.

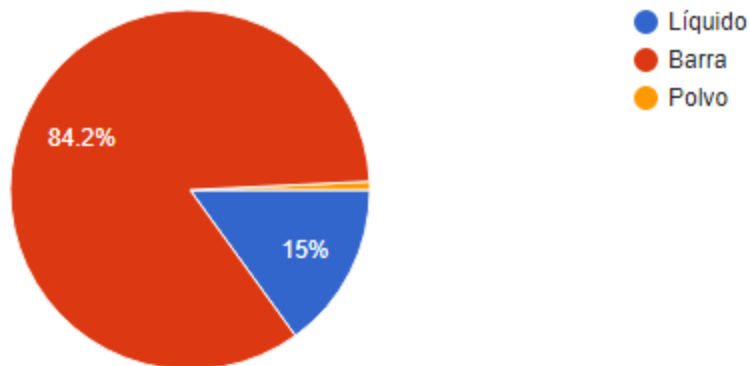




8) ¿Qué presentación de jabón prefiere?      LÍQUIDO      BARRA

POLVO

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

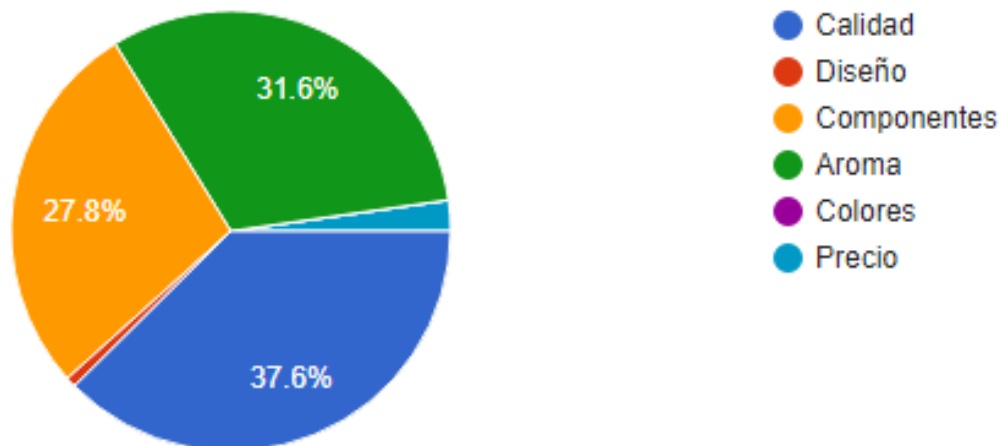


9) ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen de un jabón?      CALIDAD

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.



# PLAN DE MARKETING

## Tríptico



La naturaleza es nuestra fuente,  
nutrir es nuestro método.  
¡Vive la experiencia hoy!

**¡SÍGUENOS!**


FACEBOOK  
Enjabón-Arte

INSTAGRAM  
enjabonarte18

TWITTER  
@EnjabonA

**SOBRE NOSOTROS**

Estamos ubicados en  
1ra Calle Sur Oriente #60  
Pillita Seca, C.P. 30000  
Comitán de Domínguez, Chiapas



Teléfonos  
963-635-8781  
963-169-9267



Deja que la  
naturaleza te  
nutra y te  
brinde  
bienestar en la  
piel...



*Enjabón-Arte*

El arte de la espuma en tu piel

Anuncios



**Enjabón-Arte**

**Síguenos**

-  **Enjabón-Arte**
-  **Enjabonarte18**
-  **Enjabon-arte**

Tel. 963-635-8781  
963-169-9267 

Ubicados en  
Ira. Calle Sur  
Oriente #60  
Pilita Seca  
Comitán,  
Chis.



# ENJABON-ARTE

*Nuevos jabones artesanales elaborados a base de vitamina E, aceite de oliva y esencia de romero, para el cuidado de la piel*

Síguenos en nuestras distintas redes sociales:

-  **Enjabon-Arte**
-  **@enjabonarte18**
-  **@EnjabonA**
-  **963 635 8781  
963 169 9267**

*El arte de la espuma en tu piel*



## Redes Sociales

Busca en Facebook

Así es como ven tu página los visitantes.

**Enjabon-Arte**  
Compras y ventas al por menor

Siguiendo

## Instagram

Buscar

**enjabonarte18** Enviar mensaje

1 publicación 1 seguidor 0 seguidos

**Enjabon-Arte**  
El arte de la espuma en tu piel



- # Explorar
- Configuración

**Enjabon-arte**  
0 Tweets

**Enjabon-arte**  
@EnjabonA

El arte de la espuma en tu piel

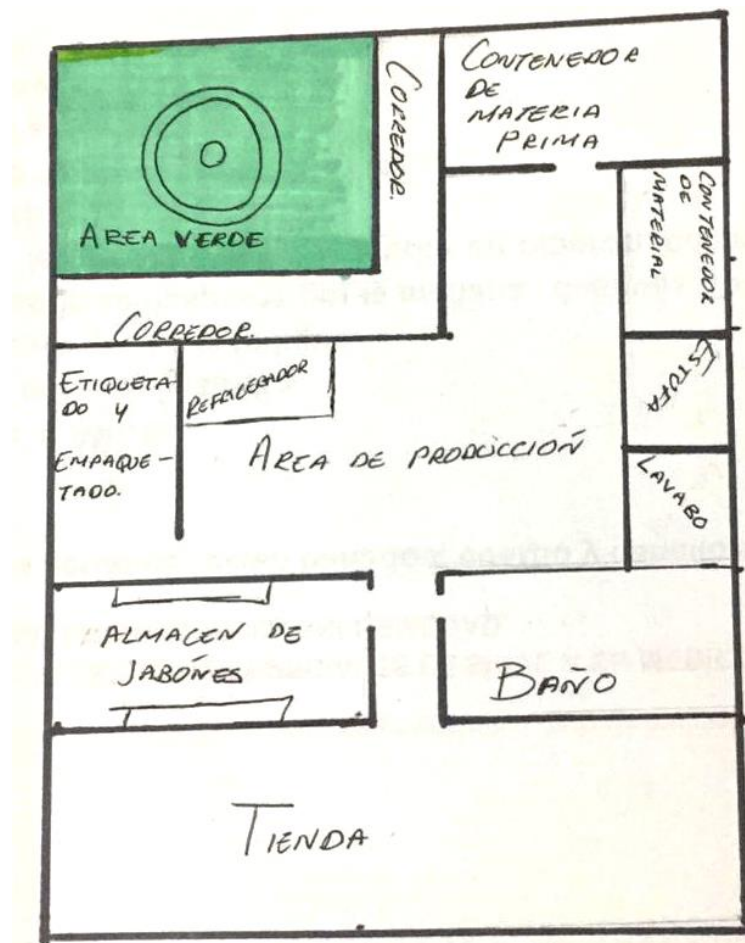
Se unió en noviembre de 2020

Seguir

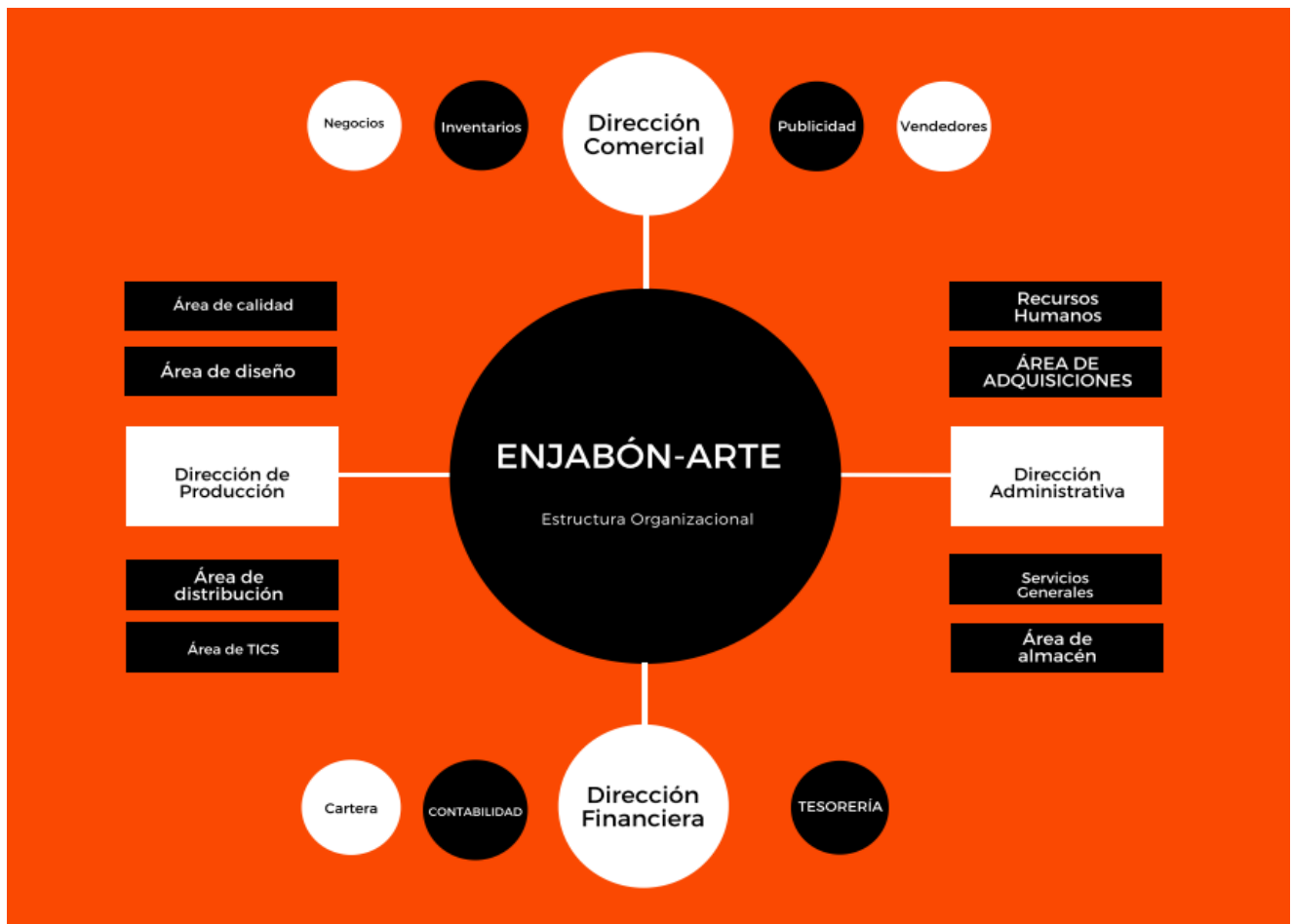
# SISTEMA DE PRODUCCIÓN



# INSTALACIONES



# ORGANIZACIÓN



<b>Función en la empresa</b>	<b>Nombre</b>
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

# MODELO DE NEGOCIO

**SOCIOS**

**ACTIVIDAD**

- Mayra Mercedes ----- Elaboración de jabón
- Ana Laura ----- Edición y empaquetamiento
- José Lenin----- Comercio

PERSONAL	MATERIAL	FINANCIERO	TECNOLÓGICO
Lenin	Agua		Estufa
Mayra	Gas		Computadora
Ana Laura	Papel		Impresora
	Silla		Microondas
	Mesas		
	Plumones		
	Platos		
	Recipiente		
	Aceite de Oliva		
	Aceites Esenciales		
	Aceite de Resino		
	Esencia de Romero		
	Vinagre		
	Glicerina		
	Vitamina E		

	Limón		
	Azúcar		
	Avena		
	Miel		

#### Relación con Clientes

- Instagram
- Facebook
- Twitter
- Volantes
- Carteles
- Radio
- WhatsApp.

#### Canales

- Servicio a domicilio
- Local (Ira Calle Sur Oriente #60 La Pilita Seca).

#### Fuentes de Ingreso

#### Recursos propios



## 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 al pendiente de las amenazas que puedan surgir.