



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Proyecto de modelo de negocio.

Nombre del alumno:

Aguilar Felipe Ricardo De Jesús
Aguilar Ocampo Cristian Jonathan
Zavala Barco Eduardo Ernesto

Nombre de la asignatura: Taller del emprendedor

Semestre y grupo: Séptimo semestre grupo A

Nombre del profesor: Lic. Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo.

Lugar y fecha: Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de Octubre del 2020.

Introducción

El presente trabajo muestra los diferentes elementos tratados y abordados durante el curso de la materia de taller del emprendedor presentando un avance del proyecto del modelo de negocio, conteniendo los diversos elementos de nuestro proyecto como lo es la descripción de nuestra empresa, explicando el significado del nombre Amigorros, justificando la necesidad de su existencia y los productos que esta ofrece con respecto a las necesidades de los clientes y los diversos problemas que este soluciona, Amigorros está enfocado en la venta de gorros quirúrgicos con un toque diferente el principal problema que aqueja a la sociedad antes mencionada, es que cada día aumenta más la necesidad del material quirúrgico de buena calidad, se ha observado que las personas tienden a perder su material debido a que son muy parecidos, sobretodo en instituciones escolares como las preparatorias o universidades. Es por ello, que nos hemos visto en la labor de suplir esas necesidades, mediante la creación de nuestros gorros clínicos, con una tela de excelente calidad, la cual está hecha de un material no conductor de electricidad, resolviendo el problema del personal de salud al realizar sus prácticas, de igual forma se plasma la propuesta de valor en la cual mostramos lo que nos diferencia de los demás la importancia de nuestra existencia y la experiencia que recibirán cada uno de nuestros clientes, explicación de nuestra imagen y el prestigio que se busca formar, de igual forma se encuentra el modelo de Osterwalder que define al modelo de negocio como una herramienta conceptual; lo aprecian como un diagrama que los llevará posteriormente a la ejecución del proyecto es por ello que en este trabajo se encuentran los nueve puntos que debe tener este modelo mostrando el segmento del mercado al cual nos dirigimos, cual es nuestra propuesta de valor los canales por los cuales mantendremos una estrecha comunicación con cada uno de nuestros clientes, nuestras fuentes de ingresos, el logotipo y explicación del mismo, el eslogan que se maneja además de la

descripción y el giro de la empresa, la clasificación de nuestra empresa según el criterio de la secretaria de economía, el análisis FODA que se presenta en este trabajo demuestra cada uno de los aspectos potenciales respecto a nuestra empresa.

Nombre de la empresa

AMIGORROS CLÍNICOS

Descripción del nombre de la empresa:

La empresa es nombrada Amigorros debido a que está conformada por 3 amigos y propietarios de la empresa, que se dedican a la venta de gorros quirúrgicos haciendo referencia a esas dos características.

Misión de la empresa:

La misión de Amigorros quirúrgicos es brindar a nuestros clientes todo tipo de gorros personalizados con originalidad, siempre marcando los estándares de calidad y moda, proporcionando soluciones integrales de acuerdo a sus necesidades, otorgando buenos precios, el mejor servicio y logrando la satisfacción de los clientes en cada una de sus compras.

Visión de la empresa:

Ser una de las empresas líderes y reconocidas en Comitán de Domínguez en el mercado de gorros quirúrgicos, especializándonos en cada uno de ellos conservando siempre la ética, entrega y compromiso con cada uno de los clientes, posicionándose en la localidad y sus alrededores, siendo reconocidos por nuestras entregas en tiempo, forma y calidad.

Valores:

Integridad: Amigorros actúa siempre con integridad y honestidad con todos los que se relacionan con ella, sean proveedores, clientes, distribuidoras, personal.

Confiabilidad: Amigorros siempre busca enviar y asegurarse de cada una de sus entregas.

Responsabilidad: Nos aseguramos en la calidad de cada uno de nuestros productos, así como de la entrega a cada uno de nuestros clientes en tiempo y forma.

Servicio: nos entregamos diligentemente y nos esforzamos para siempre ser útil a los demás, a dar oportuna y esmerada atención a los requerimientos de nuestros clientes y a satisfacer sus necesidades.

Trabajo en equipo: Unimos los talentos individuales y esfuerzos personales para el logro de los objetivos organizacionales.

Compromiso: Cumplimos con las obligaciones contraídas, con la palabra dada y respondemos por los servicios ofrecidos.

Justificación

Es un producto elaborado con telas de excelente calidad, la cual está hecho de un material no conductor de electricidad. A su vez, proporcionando al consumidor que le ayudara a resolver el problema al personal de salud en las prácticas, además de ser de algodón el cual es muy cómodo y fácil de lavar.

Propuesta de valor:

El principal problema que aqueja a la sociedad antes mencionada, es que cada día aumenta más la necesidad del material quirúrgico de buena calidad, se ha observado que las personas

tienden a perder su material debido a que son muy parecidos, sobretodo en instituciones escolares como las preparatorias o universidades. Es por ello, que nos hemos visto en la labor de suplir esas necesidades, mediante la creación de nuestros gorros clínicos, con una tela de excelente calidad, la cual está hecha de un material no conductor de electricidad, resolviendo el problema del personal de salud al realizar sus prácticas, además de ser de algodón el cual es muy cómodo y muy fácil de lavar. Además, estos gorritos, tendrán el plus extra que serán personalizados, es decir, que se podrán distinguir uno de otro, porque se le grabará el logo de la institución de la cual se trate, además, de que se le pondrá el nombre completo de la persona que lo solicite.

Modelo de negocios

Modelo de osterwalder

Bloques del segmento

Segmento del mercado: a estudiaste de preparatoria QFB, enfermería, laboratoristas clínicos, universidades de la salud y profesionistas de la salud, que se encuentren dentro de la ciudad, así como fuera de ella, incluso fuera del estado.

Propuesta de valor: el principal problema que aqueja a la sociedad antes mencionada, es que cada día aumenta más la necesidad del material quirúrgico de buena calidad, se ha observado que las personas tienden a perder su material debido a que son muy parecidos, sobretodo en instituciones escolares como las preparatorias o universidades. Es por ello,

que nos hemos visto en la labor de suplir esas necesidades, mediante la creación de nuestros gorritos clínicos, con una tela de excelente calidad, la cual está hecha de un material no conductor de electricidad, resolviendo el problema del personal de salud al realizar sus prácticas, además de ser de algodón el cual es muy cómodo y muy fácil de lavar. Además, estos gorritos, tendrán el plus extra que serán personalizados, es decir, que se podrán distinguir uno de otro, porque se le grabará el logo de la institución de la cual se trate, además, de que se le pondrá el nombre completo de la persona que lo solicite.

Canales: la empresa se podrá comunicar con el segmento de mercado, a través de las redes sociales, como lo es Facebook, Instagram, de igual forma a través de WhatsApp, para poder tener una relación más estrecha con los clientes. La distribución de los canales de venta será a través de la entrega a domicilio, mediante moto servicio, y paquetería (en caso fuera de la ciudad o estado), mejorando de esta forma la experiencia de los clientes.

Relaciones con clientes: en nuestra empresa podremos relacionarnos con nuestros clientes a través de las redes sociales, los cuales podrán comunicarse con nosotros a través del chat de estas plataformas, o de manera mucho más directa, por medio del WhatsApp.

Fuentes de ingresos: la forma de adquisición de los ingresos será por medio de las ventas de los gorritos, mediante los siguientes márgenes de ganancia, se espera obtener un ingreso de \$90 por cada gorro sencillo (no personalizado), teniendo en cuenta que un metro de tela tendrá un precio aproximado de \$60, mediante el cual se podrán obtener aproximadamente 3 gorros, de igual forma se necesitarán hilos, con un precio de

aproximadamente de \$9, generando un margen de ganancia de alrededor de \$126 aproximadamente.

Recursos clave: dentro de los **Recursos humanos**, se necesitarán a 4 personas.

Recursos tecnológicos, serán 3 teléfonos celulares, 3 computadoras, 1 USB, una impresora. **Recursos financieros**, se cuenta con una cantidad aproximada de \$1,500.00 para comenzar con la empresa. **Recursos materiales**, una máquina de costura, telas, hilos, una motocicleta, máquina de sublimación.

Actividades clave: para la obtención de los recursos se podrán repartir las actividades en diferentes grupos, un grupo para la compra de los recursos y que no haga falta nada, un grupo encargado de la realización del producto, un grupo de marketing y ventas y así mismo un grupo encargado de la repartición del producto. Siendo muy importante la interrelación entre estos grupos, suponiendo la necesidad de que, en algún momento por fuerzas de causa mayor, se necesitará de uno o más suplentes de cualquier personal de estos grupos, teniendo la necesidad de crear un grupo de suplentes, que puedan cumplir el trabajo de la persona que llegase a faltar, para que de esta forma la empresa no tenga inconvenientes y, sobre todo, el cliente no tenga ningún problema, en el proceso de compra y obtención de su gorro. Estando preparados también, en el caso de que la entrega del producto se retrase o exista algún inconveniente, se le planteará al cliente las opciones de la cancelación de su compra, o la obtención de un descuento de hasta el 10% por motivo del retraso de la entrega.

Asociaciones clave: la empresa desde ya cuenta con socios, siendo estos un proveedor de las telas, que es un familiar de nuestros empresarios, así como una asociación con una empresa de entregas a domicilio, a través de moto servicio, abarcando solamente a la ciudad. Así también, es importante mencionar nuestra proyección a futuro, planeando realizar asociaciones con empresas de ventas de material quirúrgico dentro de la misma ciudad, y fuera de ella, para que de esta forma nuestra empresa pueda crecer.

Estructura de costos: para poder llevar a cabo el comienzo de la empresa, nosotros empezaremos con un monto de alrededor de \$1,500.00 siendo estos ocupados para la adquisición de los recursos materiales (que serán las telas, los hilos, etc.). Mediante los siguientes márgenes de ganancia, se espera obtener un ingreso de \$90 por cada gorro sencillo (no personalizado), teniendo en cuenta que un metro de tela tendrá un precio aproximado de \$60, mediante el cual se podrán obtener aproximadamente 3 gorros, de igual forma se necesitarán hilos, con un precio de aproximadamente \$9, generando un margen de ganancia de alrededor de \$126.

Logotipo y descripción de este, eslogan



El logotipo antes presentado fue escogido para que representara la esencia de nuestra empresa siendo que es muy elegante y llamativo para nuestro público. El color negro de fondo hace resaltar la seriedad y calidad de nuestra empresa, además de ser muy visible y llamativo en conjunto con el color amarillo y gris de las letras. El eslogan de nuestra empresa está basado en que nosotros daremos la mejor calidad y servicio a cada uno de nuestros clientes llevando el producto hasta la puerta de su hogar, ya que estaremos ofreciendo nuestros servicios a través de las redes sociales donde nos pueden contactar.

Tipo de empresa

Se ubica en el giro Industrial ya que nos dedicamos a la parte de la producción manufacturera o de transformación y ofrecemos un producto final en este caso la producción de gorros quirúrgicos.

Fuentes de abastecimiento:**Mercados:**

Tenemos relación con los mercados distribuidoras de hilos y de telas de “Las Margaritas”

Transporte:

Principalmente ocupamos una motocicleta para realización de las entregas a domicilio de cada cliente.

Mano de obra:

Principalmente cuatro personas participan en la elaboración de los gorros quirúrgicos, así como en la distribución y las diferentes tareas de la empresa

Suministros básicos:

Adquirimos nuestros suministros básicos que son telas e hilos de diferentes colores por medio de una tienda distribuidora ubicada en las margaritas

Calidad de vida: Respecto a la calidad de vida y los recursos de la población Según el INEGI hasta el año 2010 era la cuarta ciudad en términos de economía estatal. Para el año 2015 en el mejor lustro que ha tenido el municipio en toda su historia, pasa a ser el tercer municipio más importante de Chiapas en términos de economía y desarrollo.

Condiciones climatológicas: Principalmente de acuerdo a la ubicación cuenta con clima templado, humedad del 90%, viento a 6km/h, con sus respectivas variaciones, Predomina el clima templado subhúmedo con lluvias en verano, siendo ligeramente más cálido hacia la Depresión Central, en la cabecera municipal la temperatura media anual es de 18,9 °C con una precipitación pluvial arriba de 1000 milímetros anuales. En el municipio hay 5 climas diferentes.

Clasificación de empresas por tamaño.

Sector	Tamaño de la empresa	Núm. de empleados
Industria	Micro	1-30
	Pequeña	31-100
	Mediana	101-500
	Grande	Más de 500
Comercio	Micro	1-5
	Pequeña	6-20
	Mediana	21-100
	Grande	Más de 100
Servicios	Micro	1-20
	Pequeña	21-50
	Mediana	51-100
	Grande	Más de 100

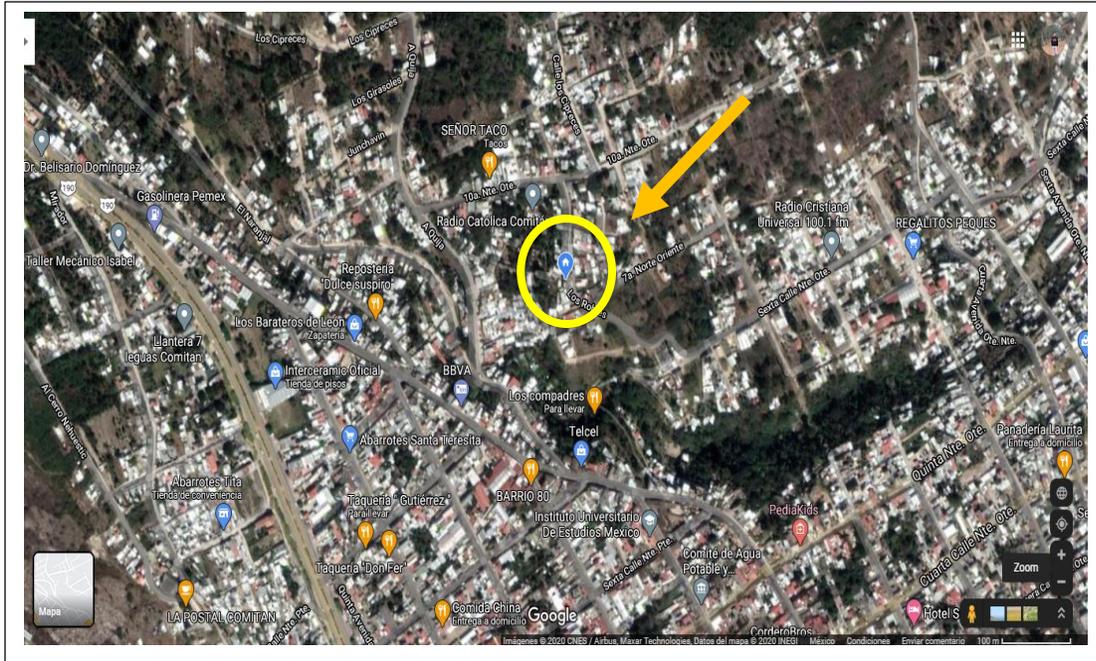
Tamaño de la empresa

De acuerdo con la clasificación establecida por organismos de gobierno; por ejemplo, en México, la Secretaría de Economía

Micro empresa porque está constituida por 4 empleados.

Ubicación

Macro localización: Selección de la región



Micro localización: Selección específica



Análisis FODA

Positivas	Negativas
Oportunidades	Amenazas
<ol style="list-style-type: none">1. Somos uno de los primeros en la venta de gorros personalizados de la localidad.2. Venta a diversas ramas de la salud3. Comercio electrónico4. Variedad del producto5. Conocimiento de necesidades en la área quirúrgica	<ol style="list-style-type: none">1. El lugar donde se encuentra el local de referencia2. La pandemia3. Desconocimiento de nuestra empresa en la sociedad de Comitán4. Falta de apoyo a negocios de locales5. Problemas financieros
Fortalezas	Debilidades
<ol style="list-style-type: none">1. Ofrecemos servicio a domicilio2. Además de calidad ofrecemos gorros personalizados3. El cliente puede comprar de forma fácil4. Trabajo en equipo de los miembros5. Actitud emprendedora de parte de los miembros.	<ol style="list-style-type: none">1. Poca capital de inversión2. No tener suficiente maquinaria para la producción grandes3. No contar con el suficiente personal para trabajar en gran cantidad4. No tener asociaciones con otras tiendas5. Falta de experiencia laboral en el desarrollo de una empresa