



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Trabajo de evaluación tercera Unidad

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. En administración Myreille Eréndira Rodríguez Alfonzo.

Lugar y fecha: Comitán de Domínguez Chiapas a 29 de Noviembre del 2020.

HOJA 2

OBJETIVO DE LA ENCUESTA

El objetivo de la realización de las preguntas, es conocer como tal el segmento de mercado, en el cual “Amigorros” se va desarrollar, tratando de evaluar la factibilidad del área, así como conocer quiénes serán la población blanco para la venta de los gorros. A través de las preguntas bien estructuradas, con las cuales planeamos obtener la información necesaria, ya que establecemos las respuestas que probablemente podemos desarrollar, para realizar los planes para que en un futuro se establezca el negocio. Es decir, el objetivo de las encuestas es conocer los datos que realmente importan, para que nuestro negocio sea exitoso, ya que de esta forma conocemos al cliente.

FORMATO DE PREGUNTAS

1. ¿Al momento de comprar un gorro quirúrgico, que es lo primero que toma en cuenta?
 - A) El diseño
 - B) El precio
 - C) La marca

2. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un gorro quirúrgico personalizado de calidad?
 - a) Entre 100 a 140 pesos
 - b) Entre 150 a 200 pesos
 - c) 250 pesos
 - d) 300 pesos

3. ¿Ha escuchado hablar de gorros quirúrgicos personalizados, con tela no conductora de electricidad?
 - A) Si
 - B) No

- C) Talvez
4. ¿Estaría dispuesto a adquirir nuestros gorros quirúrgicos de tela no conductora de electricidad y calidad con diseños innovadores?
 - a) Muy probable
 - b) Probable
 - c) Poco probable
 5. ¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?
 - a) Mensualmente
 - b) Cada 3 meses
 - c) Cada 6 meses
 - d) Anualmente
 6. ¿A cuál de estos lugares suele acudir a comparar gorros quirúrgicos?
 - a) Tienda local
 - b) Por internet
 - c) Catálogo
 7. ¿Conoce alguna tienda o marca que oferte gorros quirúrgicos? Si, ¿Cuál?, o conteste NO en caso de ser negativa la respuesta.
 8. ¿Cómo considera la idea de que exista un establecimiento que ofrezca gorros quirúrgicos de forma personalizada y ofrezca entrega a domicilio?
 - a) Excelente
 - b) Muy buena
 - c) Regular
 9. ¿Estaría dispuesto a adquirir gorros quirúrgicos a un precio menor por compra en tienda física?
 - a) Muy probablemente

- b) Probablemente
- c) Poco probablemente

10. ¿Ha adquirido algún elemento a través de las redes sociales o internet?

- a) Si
- b) No
- c) Talvez

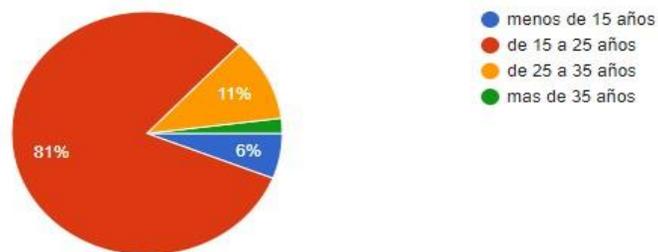
11. ¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

- a) Facebook
- b) Instagram
- c) Mercado libre
- d) Otra

RESULTADOS DE LAENCUESTA

EDAD

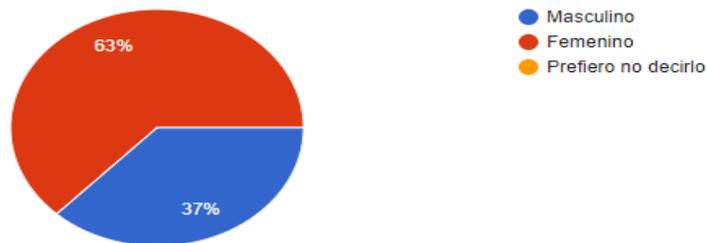
Edad
100 respuestas



En un 81% del total de las encuestas realizadas, las personas se encuentran en una edad de entre 15 a 25 años, en un 11% son de entre 25 a 35 años, en un 6 % de menos de 15 y solamente un 2% son mayores de 35 años.

SEXO

Sexo
100 respuestas

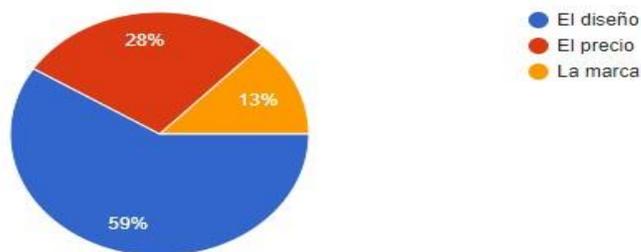


El sexo femenino es el que más predominó en responder nuestra encuesta, en un 63%. Lo restante, un 37%, fueron del sexo masculino.

PREGUNTA 1

¿Al momento de comprar un gorro quirúrgico, que es lo primero que toma en cuenta?

¿Al momento de comprar un gorro quirúrgico, que es lo primero que toma en cuenta?
100 respuestas



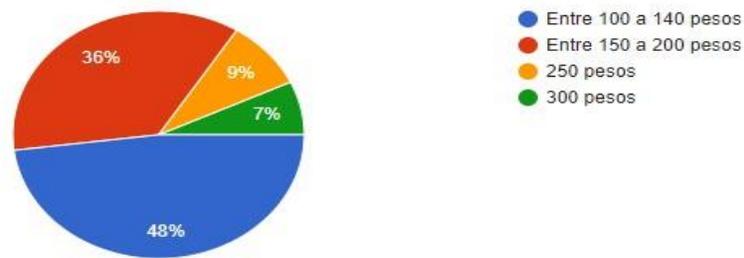
Las personas encuestadas, contestaron que lo primero que toman en cuenta para comprar un gorro quirúrgico es el diseño (59%), el precio (28%) es el segundo factor que toman en cuenta para comprar un gorro, y lo último que toman encuesta es la marca (13%).

PREGUNTA 2

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un gorro quirúrgico personalizado de calidad?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un gorro quirúrgico personalizado de calidad?

100 respuestas



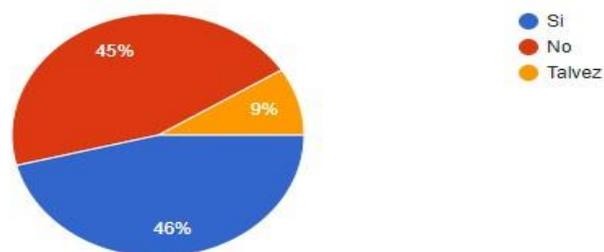
El precio que las personas estarían dispuestas a pagar por nuestros gorros, es en un rango de entre 100 a 140 pesos (48%), las personas en un 36% dijeron que estarían dispuestos a pagar entre 150 a 200 pesos, un 9% dijo que pagarían 250 pesos, y solo un 7% dijo que pagaría 300 pesos.

PREGUNTA 3

¿Ha escuchado hablar de gorros quirúrgicos personalizados, con tela no conductora de electricidad?

¿Ha escuchado hablar de gorros quirúrgicos personalizados, con tela no conductora de electricidad?

100 respuestas



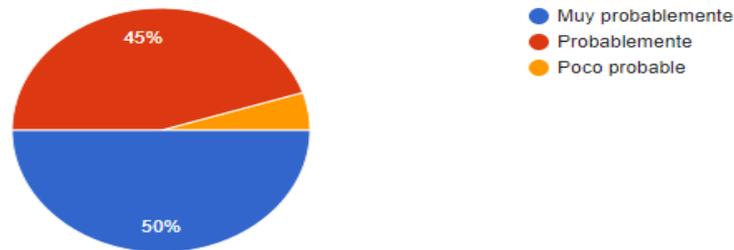
El 46% de las personas encuestadas han escuchado o conocen los gorros quirúrgicos que son hechos con tela no conductora de electricidad y el 45% no conoce de ese tipo de gorros.

PREGUNTA 4

¿Estaría dispuesto a adquirir nuestros gorros quirúrgicos de tela no conductora de electricidad y calidad con diseños innovadores?

¿Estaría dispuesto a adquirir nuestros gorros quirúrgicos de tela no conductora de electricidad y calidad con diseños innovadores?

100 respuestas



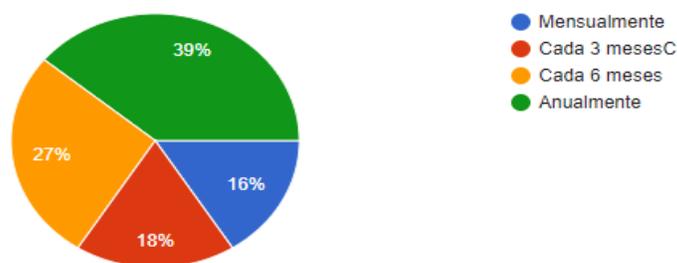
La mitad de las personas encuestadas, estarían muy probablemente dispuestas para adquirir uno de los gorros de “Amigorros”, y el 45% probablemente lo adquirirían.

PREGUNTA 5

¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?

¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?

100 respuestas



El 39% de las personas refieren que comprar alrededor de un gorro quirúrgico, al menos una vez al año, el 27% una vez cada 6 meses, el 18% una vez al menos cada 3 meses, y el 16% compran al menos un gorro cada mes.

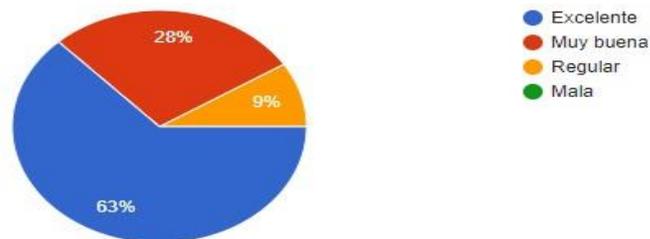
PREGUNTA 6

PREGUNTA 8

¿Cómo considera la idea de que exista un establecimiento que ofrezca gorros quirúrgicos de forma personalizada y ofrezca entrega a domicilio?

¿Cómo considera la idea de que exista un establecimiento que ofrezca gorros quirúrgicos de forma personalizada y ofrezca entrega a domicilio?

100 respuestas



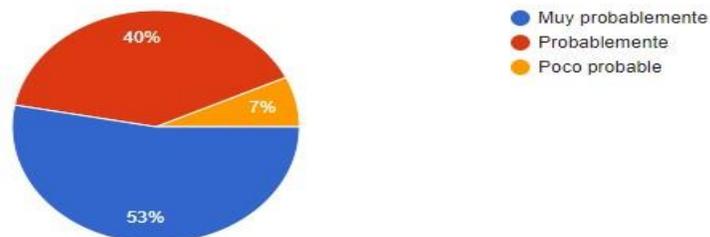
El 63% de las personas piensa que la implementación de nuestra empresa de ventas de gorros quirúrgicos es una idea excelente, el 28% dice que es muy buena y el 9% refiere como regular, la idea.

PREGUNTA 9

¿Estaría dispuesto a adquirir gorros quirúrgicos a un precio menor por compra en tienda física?

¿Estaría dispuesto a adquirir gorros quirúrgicos a un precio menor por compra en tienda física?

100 respuestas



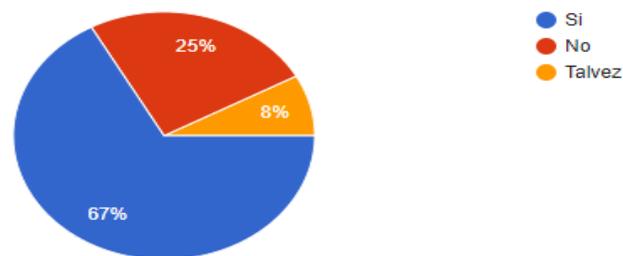
El 53% estaría dispuesta muy probablemente a comprar un gorro quirúrgico por un precio menor a los precios que encuentran en sus tiendas locales.

PREGUNTA 10

¿Ha adquirido algún elemento a través de las redes sociales o internet?

¿Ha adquirido algún elemento a través de las redes sociales o internet?

100 respuestas



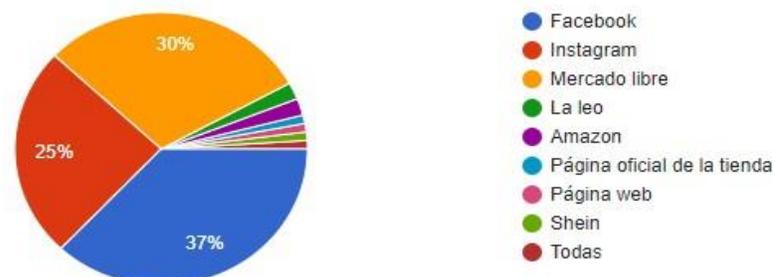
En la gráfica anterior vemos que las personas respondieron que si han vivido la experiencia de adquirir algún producto a través del internet (67%), observando que esta es la principal plataforma para las compras hoy en día, y un 25% aún no han realizado compras por internet.

PREGUNTA 11

¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

100 respuestas



El 37% de las personas han realizado compras a través de Facebook, el 30% a través de Mercado Libre, el 25% a través de Instagram, y el otro 8% ha realizado sus compras a través de otras plataformas digitales.

CONCLUSIÓN

Con base en las respuestas de las preguntas que se realizaron a través de la encuesta, se observa que la mayor parte de las personas entrevistadas fueron mujeres que se encuentran en una edad de entre 15 a 25 años. Llegamos a la conclusión de que sí es muy factible la realización de la venta de estos gorros, ya que la mayor parte de las personas entrevistadas contestaron que lo primero que toman en cuenta para comprar un gorro es el diseño, y es precisamente eso lo que va a caracterizar a “amigorros”, también nos sugirieron que los precios de los gorros se encuentren en un rango de entre 100 a 140 pesos, por lo cual será tomado en cuenta, para que sea del agrado de los clientes, además observamos que ven con buenos ojos que se venda este tipo de productos, ya que será un producto innovador en el mercado de la ciudad y sus alrededores, puesto que la mayoría de las personas no conoce o no había escuchado de la existencia de los gorros quirúrgicos no conductores de electricidad y además, el hecho de que sean personalizados, le da un plus mayor a este producto. Además, podemos observar que realmente es una de las necesidades de las personas, la compra de gorros quirúrgicos, ya que como vimos en la pregunta número 5, al menos el 61% de las personas necesitan de un gorro quirúrgico en un rango de 6 meses, por lo que nos permite leer con eso que los gorros son un producto que las personas verdaderamente necesitan y buscan, lo que quiere decir que los gorros siempre serán vendibles, por ser de elevada necesidad. Además, nos da más confianza ya que las personas ven como muy probable el poder adquirir uno de nuestros productos, ya que para ellos se les hace muy innovador el hecho de

Que los gorros sean personalizados, y de hecho esa es nuestra intención, el ser diferente a las demás tiendas, ya que queremos que ese sea el sello de “Amigorros”.

Aunque nos causó un poco de controversia el ver que las personas han realizado compras de sus gorros quirúrgicos a través de una tienda local, y así mismo mucho de ellos han realizado compras de algún producto X, a través de internet, eso nos dio a entender una sola cosa, que en la actualidad viene siendo una realidad que las ventas de productos a través de internet, está tomando una mayor fuerza que como lo era antes, si bien las personas aún realizan sus compras en tiendas locales físicas, hay muchas personas que ya están dejando entrar esta nueva forma de vida, que son las compras en línea, lo que nos da a entender que es necesario que nuestro producto tenga un local en un lugar establecido, para así atender a las personas que se les facilita asistir a la tienda, así como también se nos es muy necesario abrir nuestras páginas oficiales de la empresa, en donde las personas puedan realizar sus compras, y de esta forma atender a las personas que se les hará más accesible adquirir nuestros productos a través del internet.

En general, observamos que la implementación de nuestro producto en el mercado local, es de mucha importancia, ya que a través de ella podremos satisfacer las necesidades de las personas, y de esta manera hacerlas nuestros clientes.

Producción

DISEÑO DEL PRODUCTO



Este es un gorro en cual viene en una envoltura de plástico en la cual trae una tarjeta de agradecimiento de su compra, también llevara una tarjeta de presentación de la empresa.

Cada gorro llevara en la parte posterior el logotipo de la empresa, en la parte de enfrente se le podrá en logotipos de la escuela o institución que quieran y a los laterales inferior se pondrá el nombre del cliente

2. Cantidad del producto: 1 pieza

3. Empaque (Tamaño, etiquetado, forma y material)

- Tamaño: Bolsa de plástico transparente: 22 cm x 10 cm

- Etiquetado:



- Forma: Rectangular 22 cm x 10cm

- Material: Plástico transparente de buena calidad

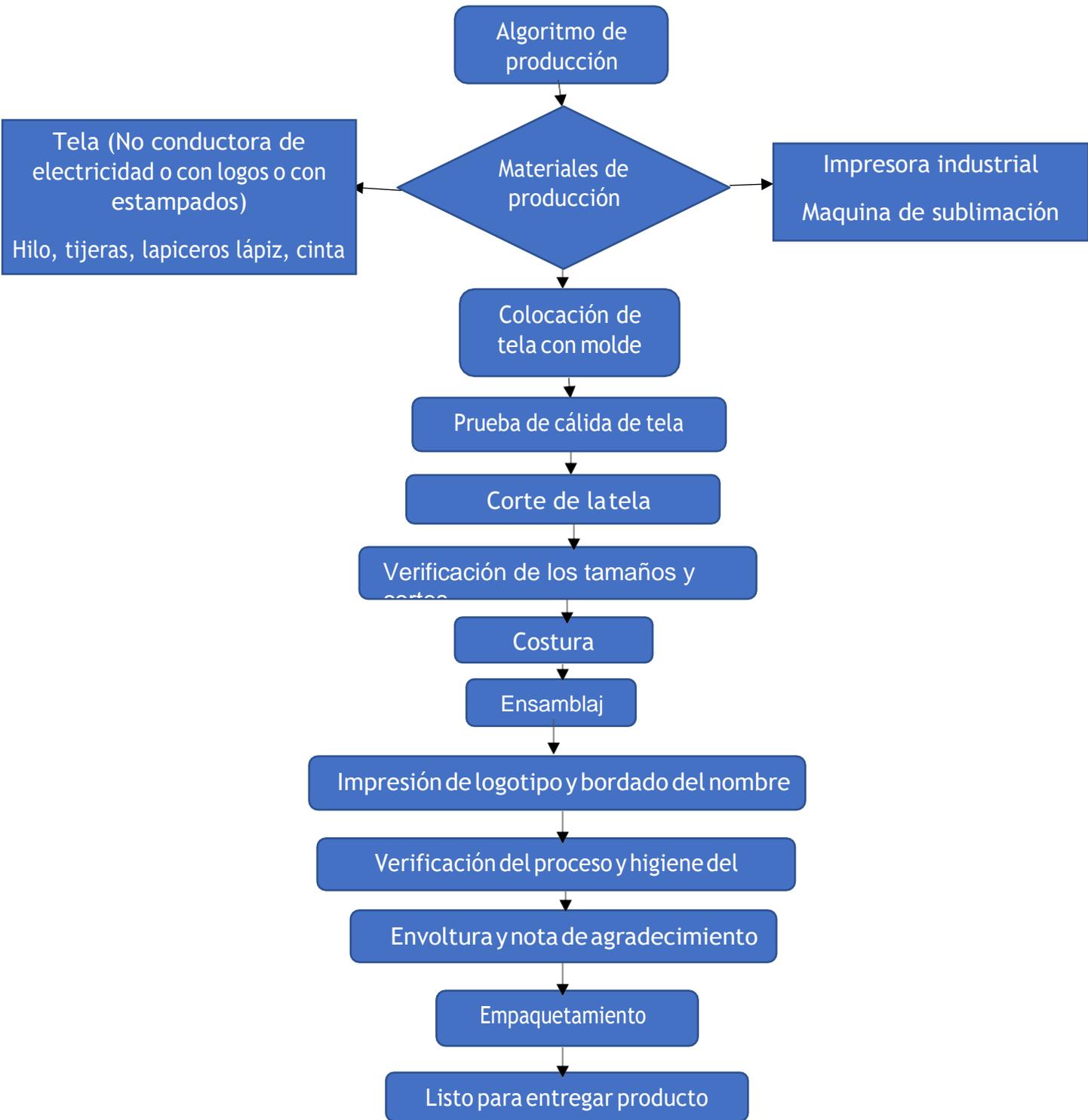
4. Prototipo



PRECESO DE LA PRODUCCION

- 1.- Reunir los materiales necesarios (Tela, hilo, tijeras, cinta métrica, lápiz, lapicero, máquina de costurar, moldes, impresora industrial, máquina de sublimación)
- 2.- Colocación de la tela no conductora de electricidad o con diseño de acuerdo con los moldes y mediadas que se darán
- 3.- Prueba de cálida de tela
- 4.- Corte de la tela de acuerdo a su molde
- 5.- Verificación de los tamaños y cortes de la tela sean correctos 6.-
Empieza la costura de los gorros de acuerdo a su molde
- 7.- Realizar ensamblaje de cada uno de sus bordes de los gorros 8.-
Realizar la impresión del logotipo con la máquina de sublimación 9.- Con la impresora industrial colocación de los nombres bordados
- 10.- Verificar que el proceso de elaboración sea excelente y desinfectar con medidas de seguridad
- 11.- Colocación de nota de agradecimiento al cliente y envoltura 12.-
Empaquetado
- 13.- Listo para su entrega

PROCESO DE PRODUCCIÓN (Diagrama)



DETERMINAR LA UBICACIÓN, INTALACION Y SU DISTRIBUCCION

2 sección avenida el roble. Colonia la cruz grande



El local lo vamos a encontrar con un área que es de 6 ancho x 15 largo mts. En el cual contamos con un estacionamiento que es de 6 ancho x 4 largo mts. En el local de venta podemos encontrar con un área de 6 de ancho x 11 largo. En el local podemos contar con una puerta amplia de 3 mts, que se encuentra en la parte izquierda del local y a lado derecho tendremos un escaparate donde mostraremos nuestros gorros quirúrgicos de diferentes diseños de nuestros gorros quirúrgicos, al lado derecho y al fondo de la entrada del negocio, tendremos la barra/estante donde podrán ver más de nuestro productos, con la muestra de nuestros logotipos, donde los diferentes con sus nombres, distintos tamaños y calidad con distintos precios. A lado izquierdo se encontrará el mostrador y el área de preparación y empaquetado, también tendremos a lado izquierdo, pero al fondo un probador de los gorros.

ORGANIZACIÓN

DEFINIR FUNCIONES Y QUIEN LOS LLEVARÁ A CABO

Repartidor:

Encargado de repartir los gorros clínicos en las rutas establecidas y velar por la entrega del paquete en el menor tiempo posible por reparto en motocicleta, hasta la puerta del hogar de cada uno de nuestros clientes.

Empacador:

Persona encargada de empaquetar cada uno de los gorros quirúrgicos en sus respectivas envolturas, Recibir, alistar, productos en condiciones adecuadas de aseo e higiene en el servicio de acuerdo con las especificaciones de procedimientos y Norma establecida.

Costurero:

En este puesto su función principal es la de confeccionar prendas con el material que se le entrega, utilizando para ello máquinas y utensilios de coser de diferentes tipos, conforme a los procesos de confección, realiza y termina gorros a mano, lubrica y prepara en su caso la maquinaria para mantenerla en buen estado.

Contador público:

Realizar controles de gestión y evaluaciones de control interno, Diseñar implantar y administrar sistemas de información, Realizar informes de gestión del área de su desempeño, relevando, analizando, sistematizando y presentando la información en diferentes formatos (estadísticas, planillas, cuadros, formularios, otros), Elaborar informes sobre la situación presupuestal, financiera y contable de la Institución, Realizar otras tareas relacionadas con el cargo a solicitud del supervisor.

Gerente:

Responsable por la dirección y representación legal, judicial y extrajudicial, estableciendo las políticas generales que regirán a la empresa. Desarrolla y define los objetivos organizacionales. Planifica el crecimiento de la empresa a corto y a largo plazo. Además presenta al Directorio los estados financieros, el presupuesto, programas de trabajo y demás obligaciones que requiera.

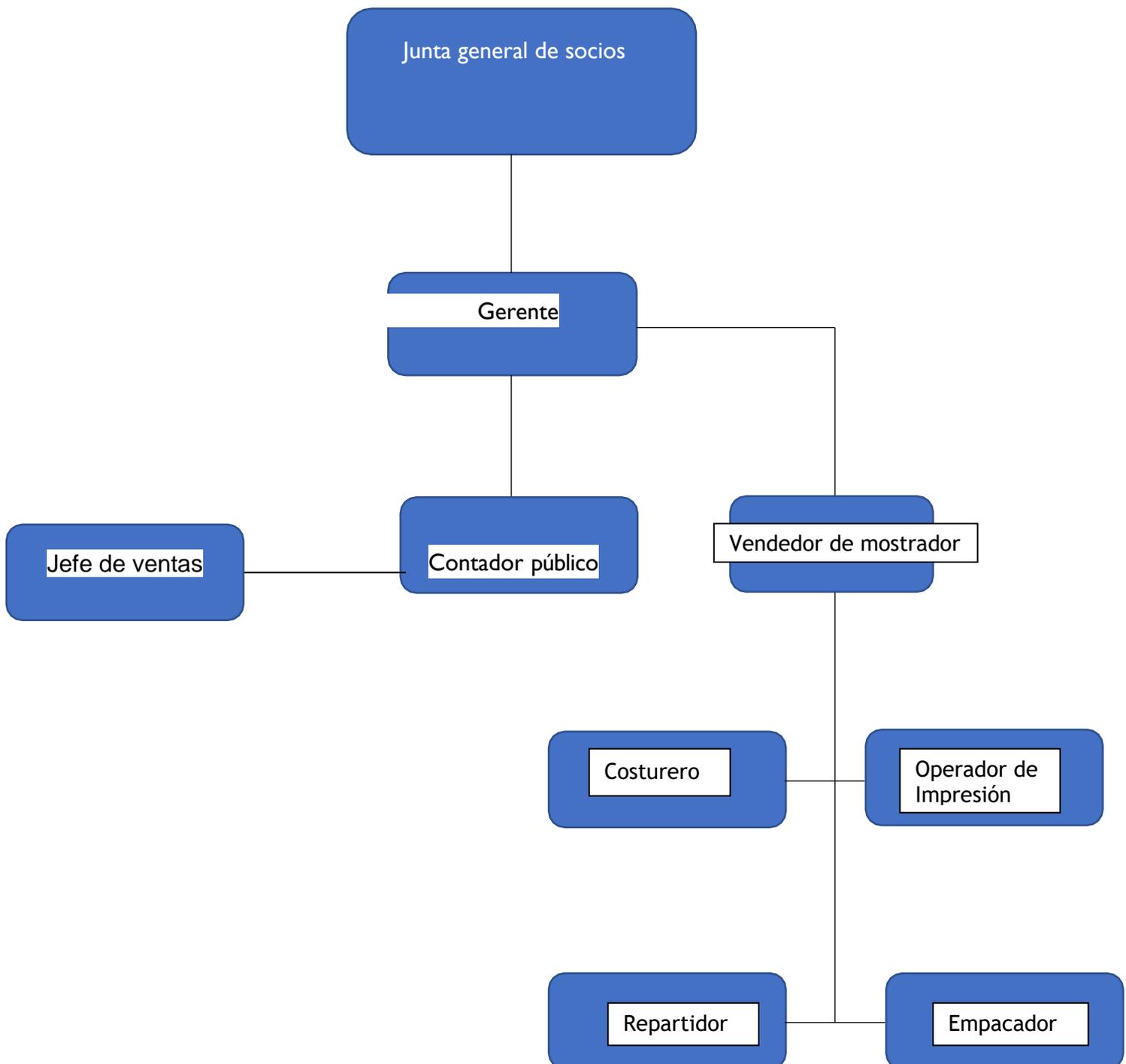
Operador de Impresión:

Realizar los trabajos de impresión que le sean asignados, manteniendo un ritmo de trabajo que permita la realización de los impresos en el tiempo y forma adecuados, asegurando el buen uso y conservación de materiales y equipos.

Jefe de ventas: planifican y organizan el trabajo de un equipo de vendedores, sin salirse de un presupuesto acordado. Establecen los objetivos de ventas para el equipo y evalúan los logros de los agentes comerciales.

Vendedor de mostrador: Encargado de mostrar al cliente los productos y sus características, dar demostraciones de su uso, asesorar al cliente acerca de cuál producto satisface mejor sus necesidades, estar totalmente capacitado e informado acerca de los productos que vende. Un vendedor de mostrador es la imagen de la empresa, trabaja por los objetivos establecidos por la compañía.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



PERFILES DEL PUESTO

Repartidor:

1. Escolaridad: secundaria terminada
2. Experiencia: tener un mínimo de 1 a 2 años de experiencia en repartición
3. Edad: 18 a 35 años
4. Sexo: masculino
5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: responsabilidad, optimismo, conocimiento de la ciudad y buenas referencias de trabajos anteriores, muchas ganas de trabajar.

Empacador:

1. Escolaridad: secundaria terminada
2. Experiencia: tener un mínimo de 1 a 2 años de experiencia en empaquetado.
3. Edad: 18 a 35 años
4. Sexo: indistinto
5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: buenas referencias de trabajos anteriores, responsabilidad, honestidad, habilidad para el rápido empaquetado de productos, optimismo, y muchas ganas de trabajar.

Costurero:

1. Escolaridad: secundaria terminada
2. Experiencia: tener un mínimo de 2 a 3 años de experiencia en manufacturación y confexion de costuras.
3. Edad: 18 a 35 años
4. Sexo: indistinto
5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: buenas referencias de trabajos anteriores, responsabilidad, honestidad, habilidad para el uso de maquinaria de costura, optimismo, y muchas ganas de trabajar.

Contador público:

1. Escolaridad: universidad, titulo
2. Experiencia: Constancia de práctica profesional por un período de cuando menos 3 años.

3. Edad: 28 a 40 años

4. Sexo: indistinto

5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: ser creativo para poder adaptarse a los cambios, disciplinado, habilidad numérica, trabajo en equipo y con buenas relaciones públicas, optimismo, y muchas ganas de trabajar.

Gerente:

1. Escolaridad: universidad, título.

2. Experiencia: de 2 a 3 años de experiencia en el cargo o posiciones similares

3. Edad: de 28 a 40 años

4. Sexo: indistinto

5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: Visión de Negocios, orientación a Resultados, planificación estratégica, liderazgo, negociación, comunicación efectiva a todo nivel, trabajo en equipo y muchas ganas de trabajar.

Operador de Impresión:

1. Escolaridad: preparatoria terminada

2. Experiencia: conocimientos básicos de informática y sistemas de impresión.

3. Edad: 18 a 39 años

4. Sexo: indistinto

5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: Actitud moral y física, poseer las condiciones físicas necesarias para permanecer de pie, en posición inclinada, agacharse, levantar y trasladar peso, Capacidad y disposición para trabajar en equipo, Destreza en actividades técnicas y manuales, Preocupación por el conocimiento de nuevas técnicas.

Jefe de ventas:

Escolaridad: Grado en administración y dirección de empresas o Grado en comercio y marketing o Grado en gestión y marketing empresarial.

2. Experiencia: de 2 a 3 años de experiencia en el cargo o posiciones similares

3. Edad: de 28 a 40 años

4. Sexo: indistinto

5. Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: Visión de Negocios, orientación a Resultados, planificación estratégica, liderazgo, negociación, comunicación efectiva a todo nivel, trabajo en equipo y muchas ganas de trabajar.

AMIGORROS CLÍNICOS

Costo: al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica.

Gastos: consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, se suele realizar mediante una cantidad saliente de dinero.

COSTOS VARIABLES

Producto	1 pieza	Cantidad de gorro por pieza	Mayoreo	Cantidad de gorros por mayoreo
Tela	\$80 x metro	3	\$49 x metro	21
Hilo	\$20 x pieza	5	\$16 x pieza	10
Tijeras	\$20 x pieza	-	\$16 x pieza	-
Cinta métrica	\$10 x pieza	-	\$8 x pieza	-
Lápiz	\$4 x pieza	-	\$3 x pieza	-
Lapicero	\$5 x pieza	-	\$4 x pieza	-
Libreta	\$13 x pieza	-	\$10 x pieza	-

COSTOS FIJOS

Costo	Cantidad (Por mes)	Cantidad (6 meses)
Internet y teléfono	\$399	\$2,394
Luz	\$300	\$1,800
Agua	\$70	\$420
Sueldo repartidor	\$400	\$3,000
Renta maquina	\$700	\$6,000
Sueldo empacador	\$300	\$1,800
Costurero	\$500	\$3,000
Contador público	\$400	\$2,400
Gerente	\$700	\$4,200
Operador de impresión	\$400	\$2,400
Jefe de ventas	\$600	\$3,600
Vendedor de mostrador	\$500	\$3,000

GASTOS

Tipos	Gasto (Por mes)	Gastos (6 meses)
Gastos honorarios	\$1,500	\$9,000
Gastos por servicios públicos	\$769	\$4,614
Gastos por nómina	\$2,900	\$17,400
Gastos por materiales	\$152	\$912
Gastos de publicidad y promoción	\$500	\$3,000