

# AMIGORROS CLÍNICOS

“GORROS QUIRÚRGICOS”

**NOMBRE DE LOS INTEGRANTES:**

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.**

# NOMBRE DE LA EMPRESA AMIGORROS CLÍNICOS

## **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.

# UBICACIÓN DE LA EMPRESA

- MACROLOCALIZACIÓN: SECCIÓN DE LA REGIÓN



Los Robles

# LISTADO DE PRODUCTOS O SERVICIOS A OFRECER

- GORROS QUIRÚRGICOS:

DIFERENTES COLORES Y DISEÑOS ÚTILES PARA CIRUGÍA Y PRÁCTICAS UNIVERSITARIAS EN ANFITEATRO Y LABORATORIOS.

- CANTIDAD DEL PRODUCTO: 1 PIEZA
- EMPAQUE (TAMAÑO, ETIQUETADO, FORMA Y MATERIAL)
- TAMAÑO: BOLSA DE PLÁSTICO TRANSPARENTE: 22 CM X 10 CM
- FORMA: RECTANGULAR 22 CM X 10 CM
- MATERIAL: PLÁSTICO TRANSPARENTE DE BUENA CALIDAD



# RESUMEN DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Demanda potencial del producto gorros quirúrgicos:

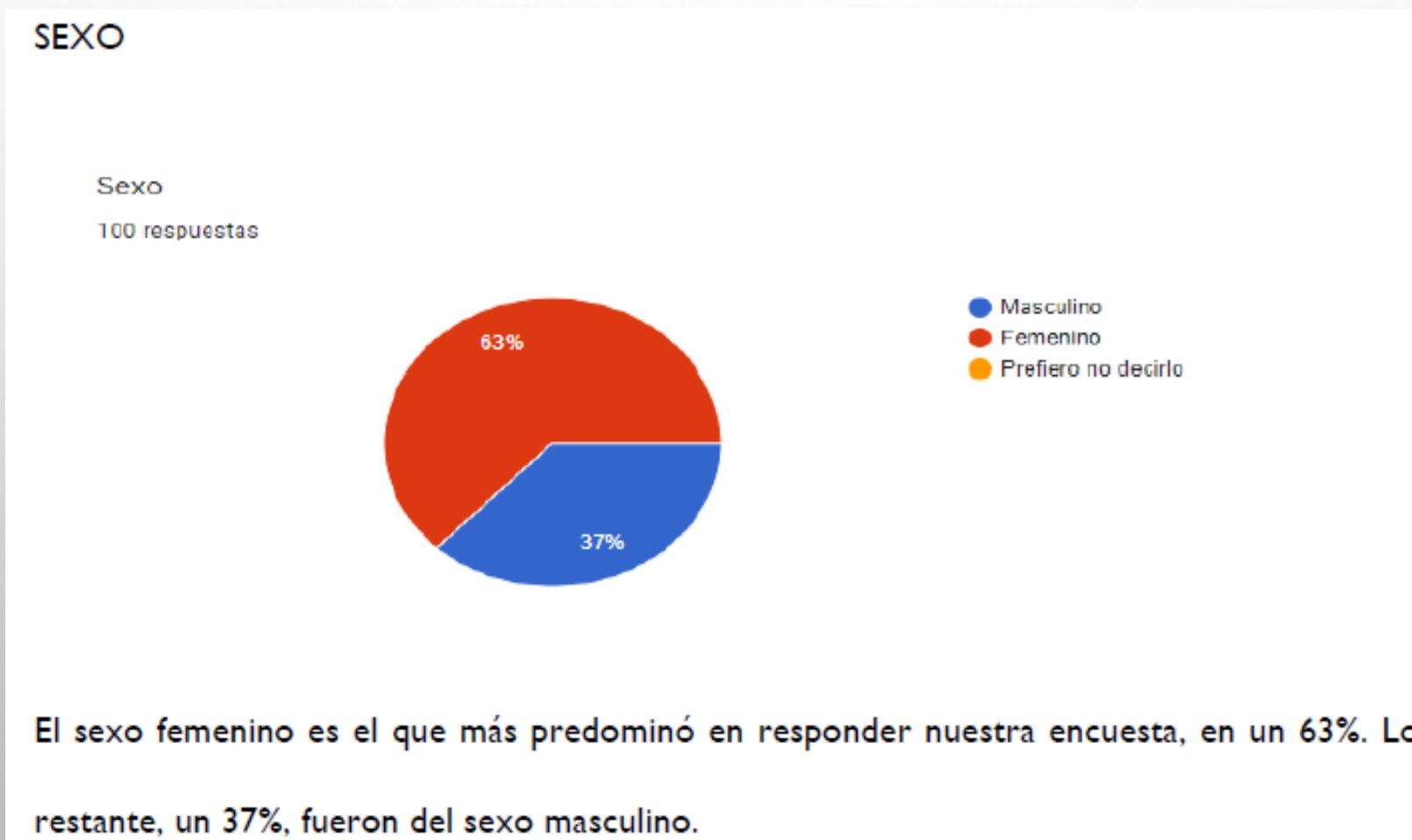
Con base a las investigaciones llevadas a cabo en relación con el incremento de la población en Comitán y en las escuelas del área de la salud, se establecerá en el:

- **Corto plazo:** para que la empresa sea rentable tiene que cubrir un 60% del mercado potencial, es decir tener una producción total mensual de 476 gorros quirúrgicos.

- **Mediano plazo:** un crecimiento del mercado de 42% es decir se espera vender 675 gorros mensuales y empezar a seguir vendiendo vía internet a diferentes lugares de la república mexicana.

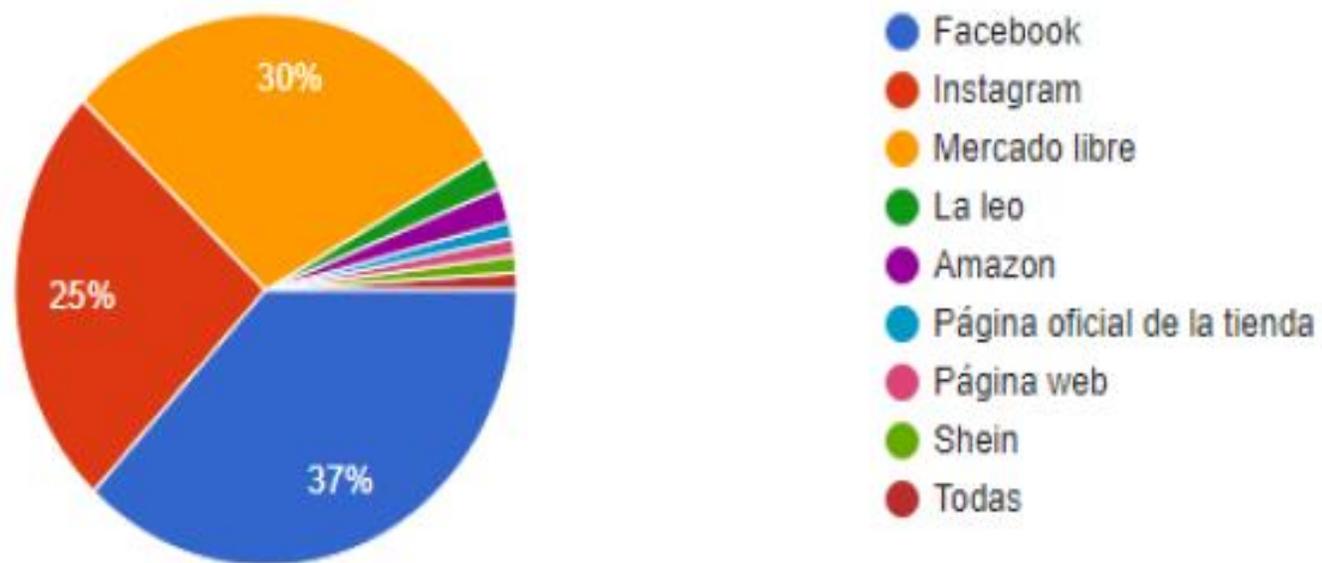
- **Largo plazo:** un crecimiento del 70%, es decir se esperan ventas de 1,147 gorros cuatrimestrales al empezar a realizar envíos por toda la república mexicana.

- SE REALIZO UNA ENCUESTA CON EL OBJETIVO DE: CONOCER EL SEGMENTO DEL MERCADO MEDIANTE LA ELABORACIÓN DE 11 PREGUNTAS ESTRATÉGICAS ENTREVISTANDO A 100 PERSONAS DIFERENTES, PARA LA REALIZACIÓN DE PLANES Y EL CONOCIMIENTO DE LA PREFERENCIA DEL CLIENTE A CONTINUACIÓN SE MUESTRAN LAS PREGUNTAS MAS RELEVANTES:



¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

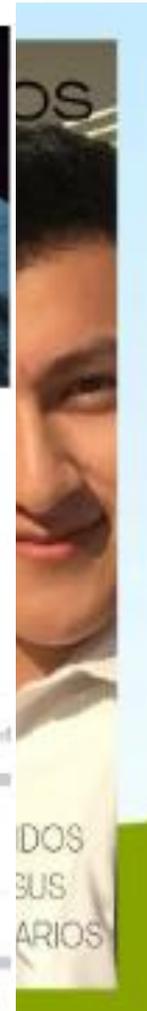
100 respuestas



# PRESENTACIÓN DEL PLAN DE MARKETING

## Diseño de redes sociales, Facebook, Instagram.

Diseño de



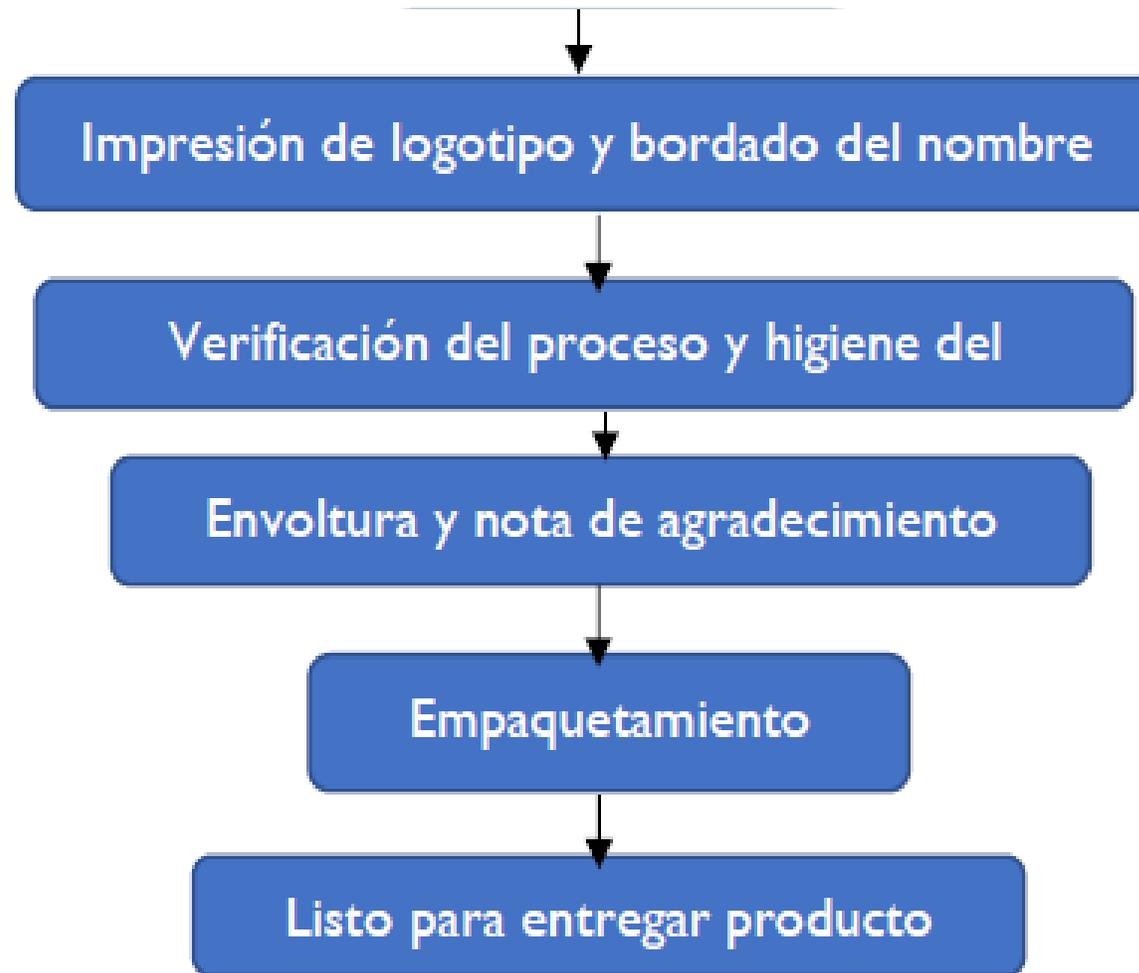
CALIDAD

ÍO A

- ES
- Q
- CO
- PC
- AT
- DO

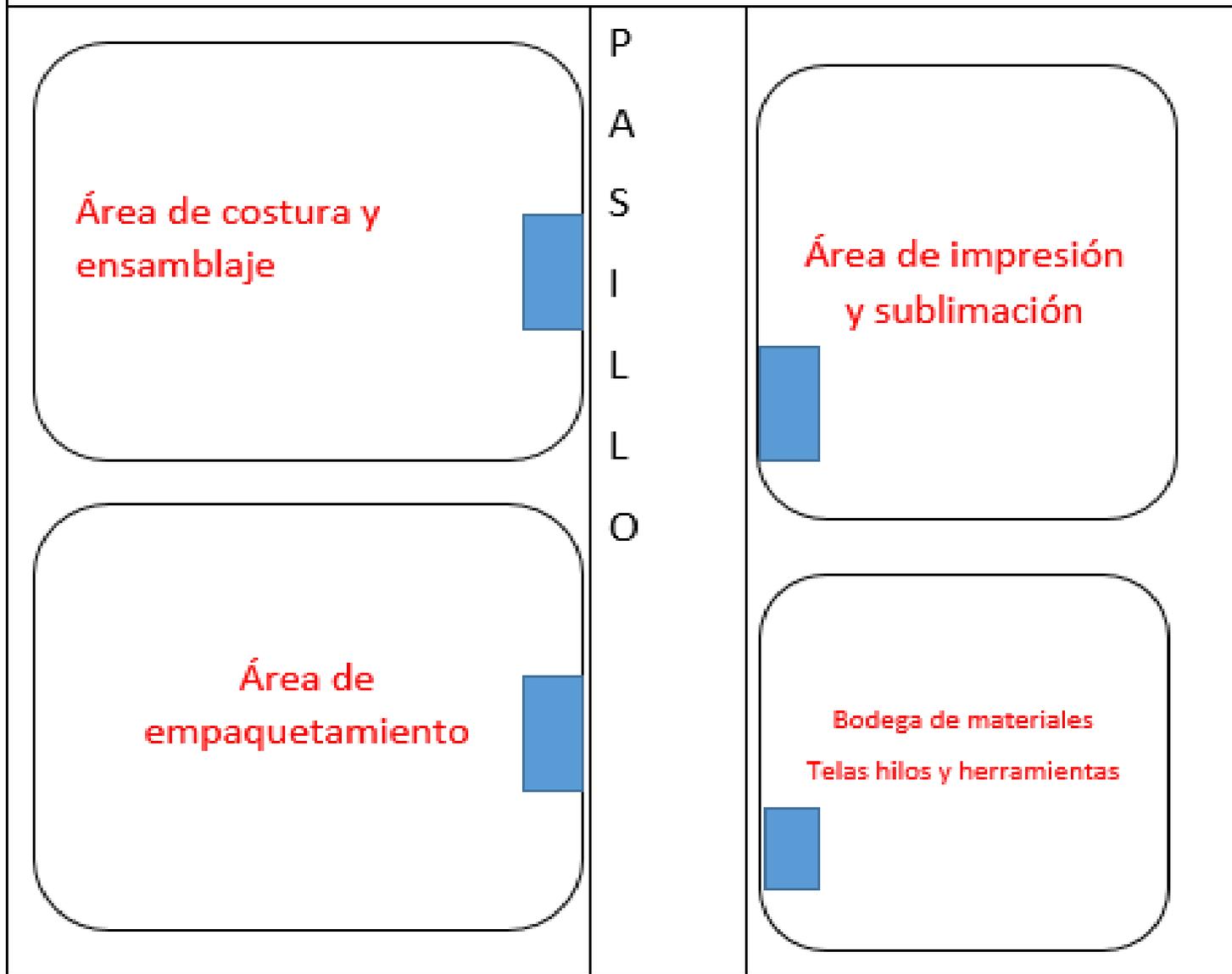
# PROCESO DE PRODUCCIÓN

PROCESO DE PRODUCCIÓN (Diagrama)

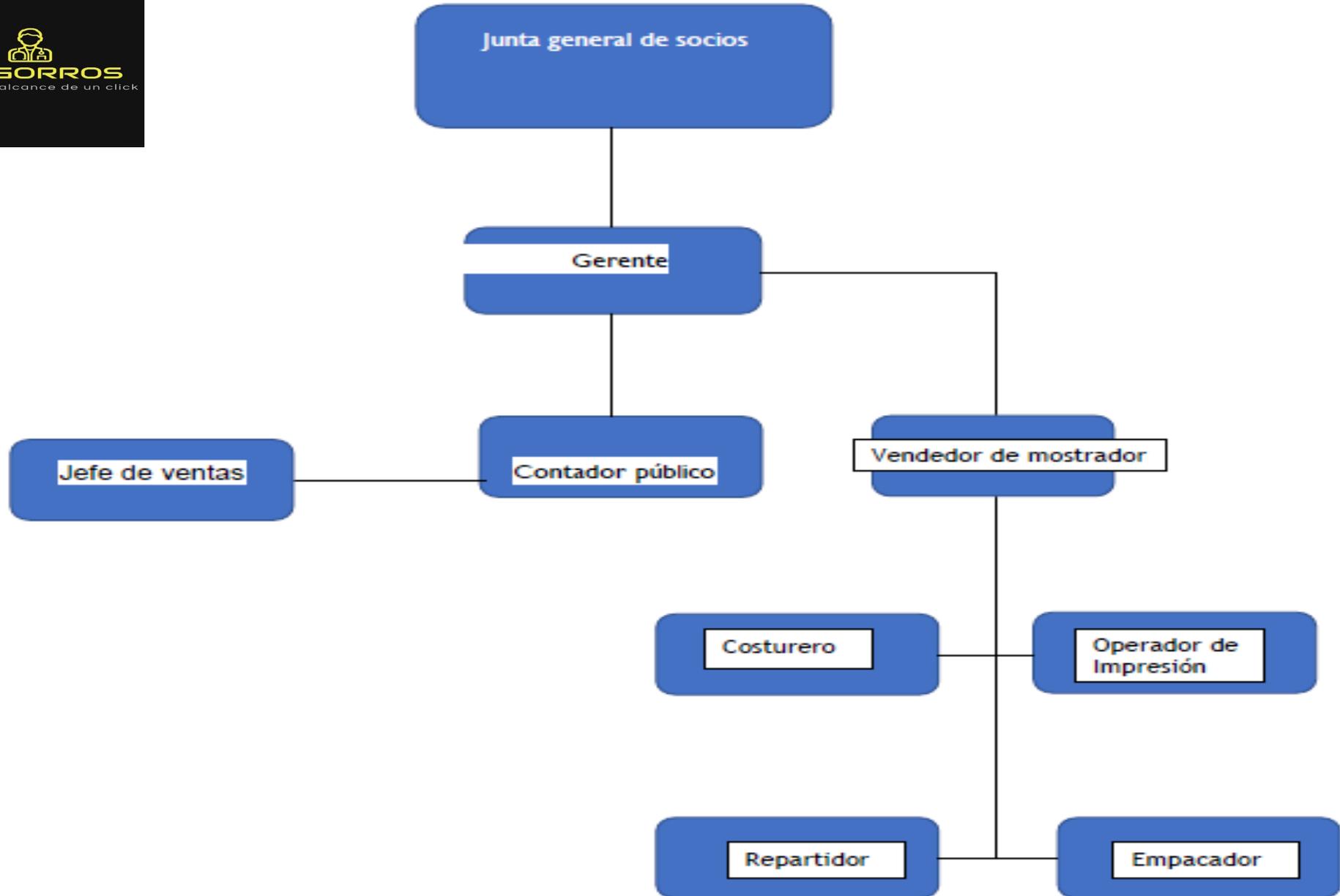


# DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

MAPA DEL ÁREA DE PRODUCCIÓN



# ORGANIGRAMA



# MODELO DE NEGOCIO (ELEMENTOS)

9. **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)

8. **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.

# CONCLUSIONES

1. 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.

2. En que los precios de los gorros deben de oscilar en un rango de entre 100 a 140 pesos, según el estudio de mercado.

5. 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 la opción de las ventas vía internet aumenta el número de gorros vendidos y de clientes a mayor distancia