



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

TALLER DEL EMPRENDEDOR

“Proyecto Amigorros Clínicos”

(Gorros Quirúrgicos)

Lic. Rodríguez Alfonso Myreille Erendira

Grado: 7 semestre Grupo: “A”

Estudiante:

Aguilar Felipe Ricardo De Jesús

Aguilar Ocampo Cristian Jonathan

Zavala Barco Eduardo Ernesto

13 De Enero Del 2021

Comitán de Domínguez, Chiapas

Introducción

El presente trabajo muestra los diferentes elementos tratados y abordados durante el curso de la materia de taller del emprendedor, en donde hemos decidido realizar un proyecto que son los gorros quirúrgicos, buscando algo diferente a los demás gorros que hay en venta, nosotros decidimos crear una empresa que se llama amigorros que esto viene de tres amigos que se han reunido para elaborar gorros de calidad para nuestros clientes 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 en los cuales con los gorros quirúrgicos que les ayudan en el trabajo o la escuela, para poder realizar sus actividades con la comida que brinda cada uno de ellos, ya que a veces no se le dé la importancia que deberíamos a los gorros quirúrgicos por estos son parte muy importante para nuestra protección como para de nuestro trabajo.

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.

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.

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.

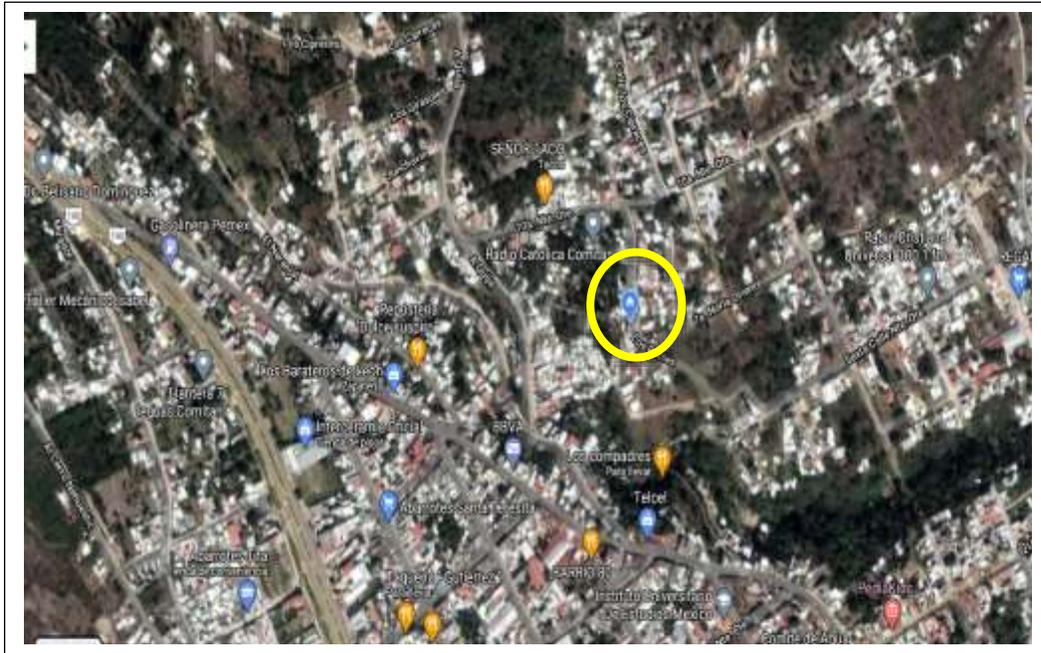
Servicio: nos entregamos diligentemente y nos esforzamos para siempre ser útil a los demás, a dar oportuna y esmerada atención a los requerimientos de nuestros clientes y a satisfacer sus necesidades.

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

UBICACIÓN

Macro localización: Selección de la región



Micro localización: Selección específica



Descripción de los productos y servicios de la empresa

Nombre: Amigorros clínicos

Significado y referencias: 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.

Logotipo: diseño, colores, formas, siluetas, sombras, figuras y tipografía.



Eslogan: Calidad al alcance de un click.



Empaque: material, etiquetas de acuerdo a las características que correspondan

El empaque será a base de una bolsa transparente de un plástico de buena presentación e incluidas internamente la etiqueta como se muestra en la imagen correspondiente.



DESCRIPCIÓN DEL MERCADO

Características del segmento del mercado

Segmento del mercado:

En el corto plazo que vamos a realizar lo que es el segmento de mercado hemos elegido la ciudad de Comitán de Domínguez, con los estudiantes de la Prepa Comitán, CBTis 108, Conalep y UDS. Cuya edad faculta entre los 15 y 25 años de edad los cuales en Conalep el 65% son mujeres y el 35% son hombres contando con un 53% de foráneos y un 47% estudiantes de la localidad y en CBTis 55% mujeres y 45% hombres, desconociéndose aun los datos de locales y foráneos.

Características del segmento del mercado:

- Los estudiantes de la Preparatoria, CBTis 108, Conalep y UDS Realizan esta compras por lo menos una vez al año o cada 6 meses.
- Estos estudiantes acostumbran al uso de gorros clínicos para sus prácticas de laboratorio o practicas hospitalarias.
- Prefieren consumir gorros de distintas variedades y personalizados.
- Prefieren que esté al alcance de sus manos por redes sociales o páginas.
- Muestran preferencia por los precios bajos en el producto.

Consumo aparente:

Consumo aparente para gorros quirúrgicos personalizados

El número de clientes potenciales es de 1,150

El consumo unitario aparente (por cliente) es de

- 794 personas lo consumirán 1 vez al mes
- 200 personas lo consumirán cada 5 o 6 meses
- 156 personas lo consumirán ocasionalmente

El consumo mensual aparente del mercado es de 794 gorros clínicos.

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. Punto 3.4 Los demás datos serán obtenidos posteriormente a la aplicación de la encuesta.

ESTUDIO DE MERCADO

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 evaluarla 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?

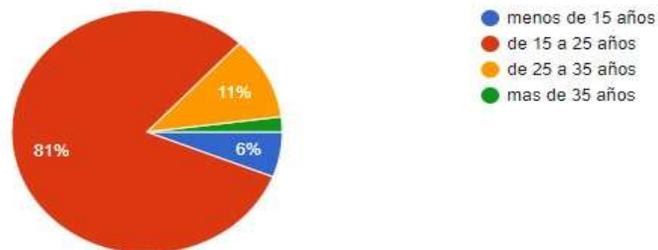
- a) Facebook
- b) Instagram
- c) Mercado libre
- d) Otra

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

EDAD

Edad

100 respuestas

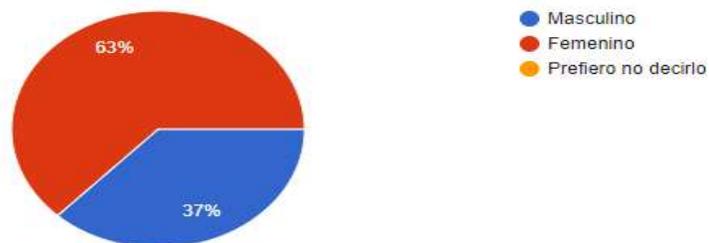


En un 81% del total de las encuestas realizadas, las personas se encuentran en una edad de entre 15 a 25 años, en un 11% son de entre 25 a 35 años, en un 6% de menos de 15 y solamente un 2% son mayores de 35 años.

SEXO

Sexo

100 respuestas



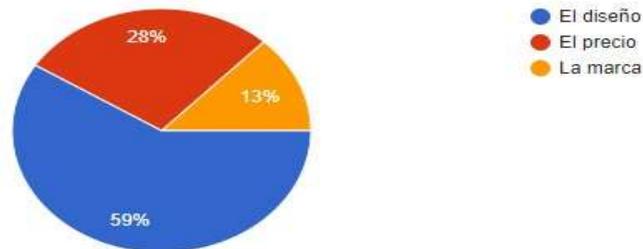
El sexo femenino es el que más predominó en responder nuestra encuesta, en un 63%. Lo restante, un 37%, fueron del sexo masculino

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



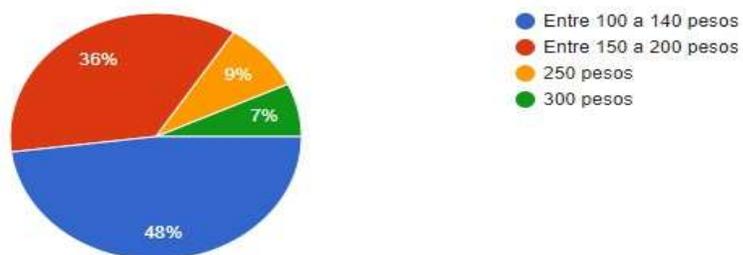
Las personas encuestadas, contestaron que lo primero que toman en cuenta para comprar un gorro quirúrgico es el diseño (59%), el precio (28%) es el segundo factor que toman en cuenta para comprar un gorro, y lo último que toman encuesta es la marca (13%).

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



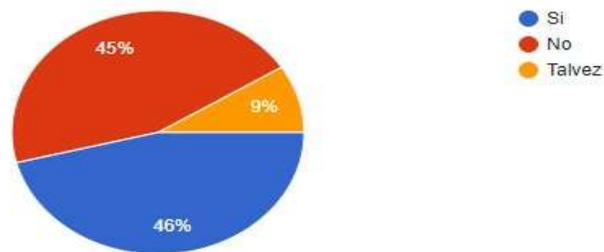
El precio que las personas estarían dispuestas a pagar por nuestros gorros, es en un rango de entre 100 a 140 pesos (48%), las personas en un 36% dijeron que estarían dispuestos a pagar entre 150 a 200 pesos, un 9% dijo que pagarían 250 pesos, y solo un 7% dijo que pagaría 300 pesos.

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



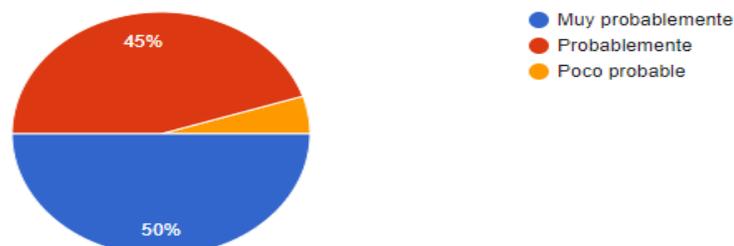
El 46% de las personas encuestadas han escuchado o conocen los gorros quirúrgicos que son hechos con tela no conductora de electricidad y el 45% no conoce de ese tipo de gorros.

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



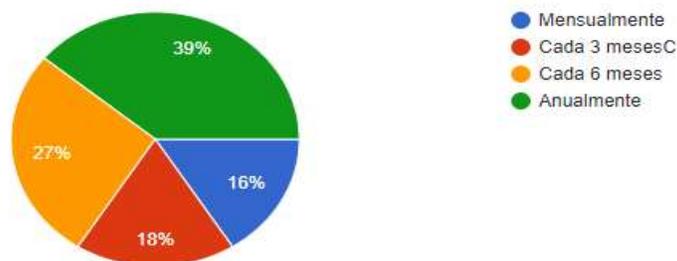
La mitad de las personas encuestadas, estarían muy probablemente dispuestas para adquirir uno de los gorros de “Amigorros”, y el 45% probablemente lo adquirirían.

PREGUNTA 5

¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?

¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?

100 respuestas



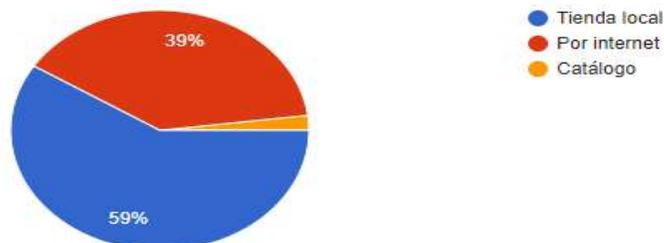
El 39% de las personas refieren que comprar alrededor de un gorro quirúrgico, al menos una vez al año, el 27% una vez cada 6 meses, el 18% una vez al menos cada 3 meses, y el 16% compran al menos un gorro cada mes.

PREGUNTA 6

¿A cuál de estos lugares suele acudir a comprar gorros quirúrgicos?

¿A cuál de estos lugares suele acudir a comprar gorros quirúrgicos?

100 respuestas



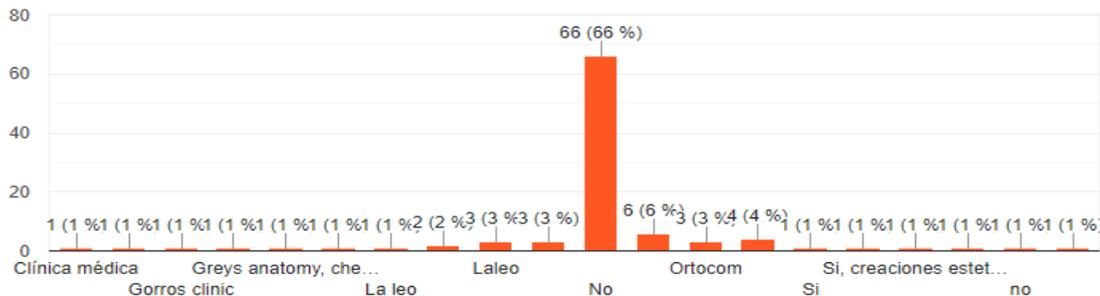
El 59% de las personas realiza las compras de sus gorros quirúrgicos en una de las tiendas locales de la ciudad que se dedican a la venta de ropa quirúrgica, aunque un 39% también realiza sus compras a través de internet.

PREGUNTA 7

¿Conoce alguna tienda o marca que oferte gorros quirúrgicos? Si, ¿Cuál?, o conteste NO en caso de ser negativa la respuesta.

¿Conoce alguna tienda o marca que oferte gorros quirúrgicos? Si, ¿Cuál?, o conteste NO en caso de ser negativa la respuesta.

100 respuestas



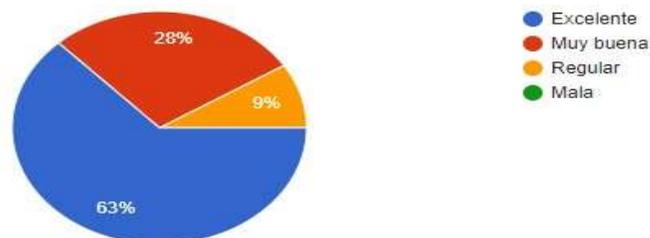
El 66% de las personas encuestadas refieren que no conocen alguna tienda o marca de gorros quirúrgicos, y el otro 44% respondió que si conocen.

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



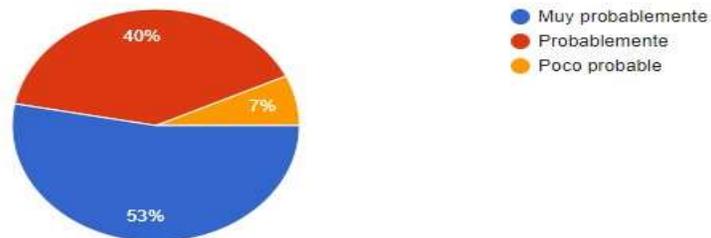
El 63% de las personas piensa que la implementación de nuestra empresa de ventas de gorras quirúrgicas es una idea excelente, el 28% dice que es muy buena y el 9% refiere como regular, la idea.

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



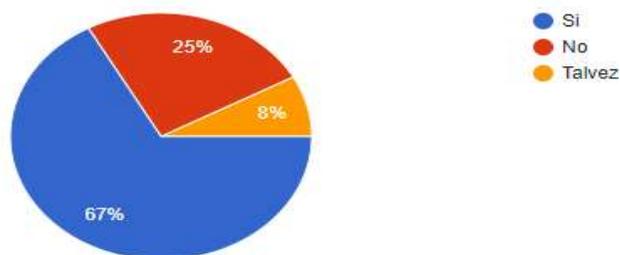
El 53% estaría dispuesta muy probablemente a comprar un gorro quirúrgico por un precio menor a los precios que encuentran en sus tiendas locales.

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



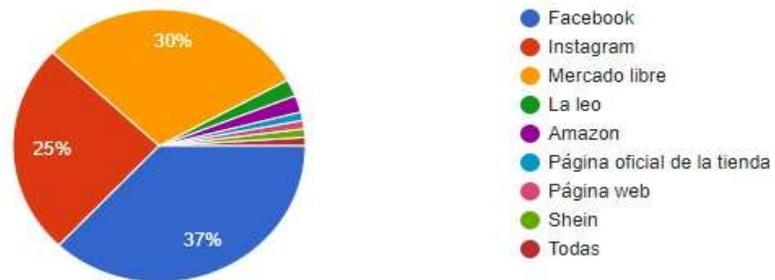
En la gráfica anterior vemos que las personas respondieron que si han vivido la experiencia de adquirir algún producto a través del internet (67%), observando que esta es la principal plataforma para las compras hoy en día, y un 25% aún no han realizado compras por internet.

PREGUNTA 11

¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

100 respuestas



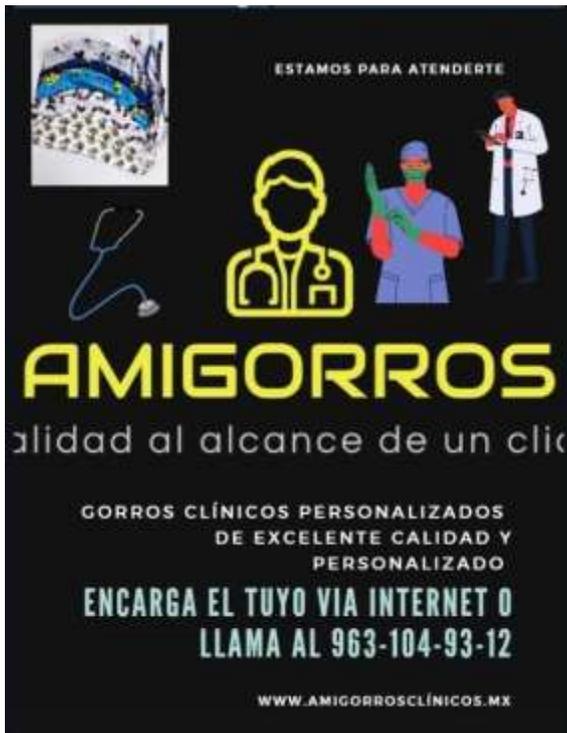
El 37% de las personas han realizado compras a través de Facebook, el 30% a través de Mercado Libre, el 25% a través de Instagram, y el otro 8% ha realizado sus compras a través de otras plataformas digitales.

Diseño de publicidad

Diseño de material impreso, tal es el caso de: trípticos, dípticos, volantes o flyers.

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>NECESITAS GORROS QUIRURGICOS DE EXCELENTE CALIDAD, PERSONALIZADOS, DE TELA NO CONDUCTORA DE ELECTRICIDAD. PUES LLÁMANOS SOMOS AMIGORROS TE OFRECEMOS GORROS QUIRURGICOS DE LA MEJOR CALIDAD Y A UN PRECIO ECONOMICO.</p> |  <p><i>Amigorros Clínicos</i> Calidad al alcance de un click</p> <p>DIRECCION Cruz grande 2da sección Av. el Roble</p> <p>CONTACTANOS Al numero 985043112 Redes sociales: Amigorros clínicos Facebook e Instagram www.amigorrosclinicos.com</p> |  <p>AMIGORROS Calidad al alcance de un click</p> <p>AMIGORROS CLINICOS Calidad a tu alcance PRECIOS ECONÓMICOS</p> |
|  <p>Son personalizados únicos como tú</p> <p>#1 ELIJE EL DISEÑO #2 PERSONALIZALO #3 REALIZA TU PAGO</p> <p>LISTO LO RECIBES</p> <p>Se tu mismo, se original Amigorros!</p> |  <p>¡¡ encarga el tuyo ya!! Precios económicos desde \$200 a 250</p>  |  <p>Somos un grupo de 3 amigos que conforman la empresa, originarios de Comitán que buscan ganarse tu confianza y tu preferencia. ven y se atendido por los propietarios y fundadores de la empresa</p> |

Diseño de anuncios espectaculares.



ESTAMOS PARA ATENDERTE

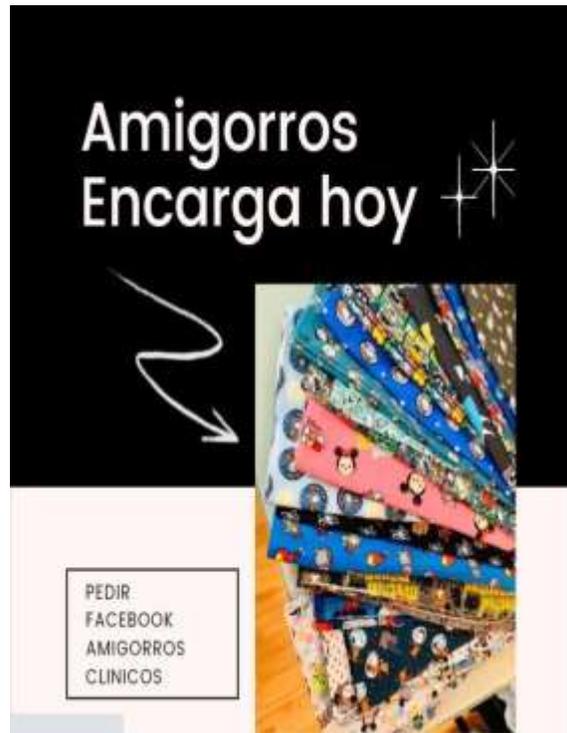
AMIGORROS

Calidad al alcance de un clic

GORROS CLÍNICOS PERSONALIZADOS
DE EXCELENTE CALIDAD Y
PERSONALIZADO

**ENCARGA EL TUYO VIA INTERNET O
LLAMA AL 963-104-93-12**

WWW.AMIGORROSCLÍNICOS.MX



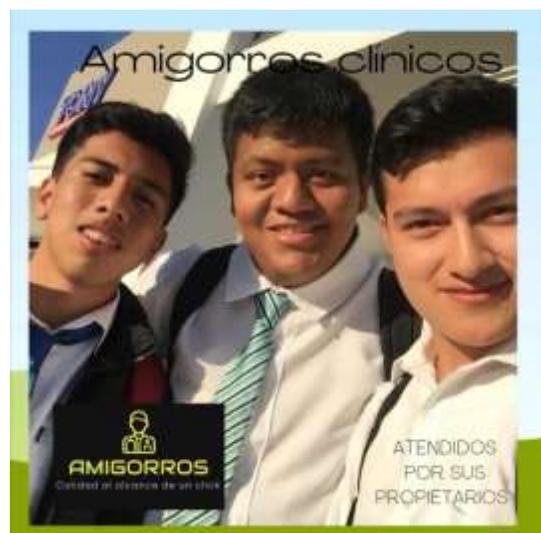
**Amigorros
Encarga hoy** ✨

PEDIR
FACEBOOK
AMIGORROS
CLINICOS



**Personalizados
Amigorros clínicos**

ENCARGAR

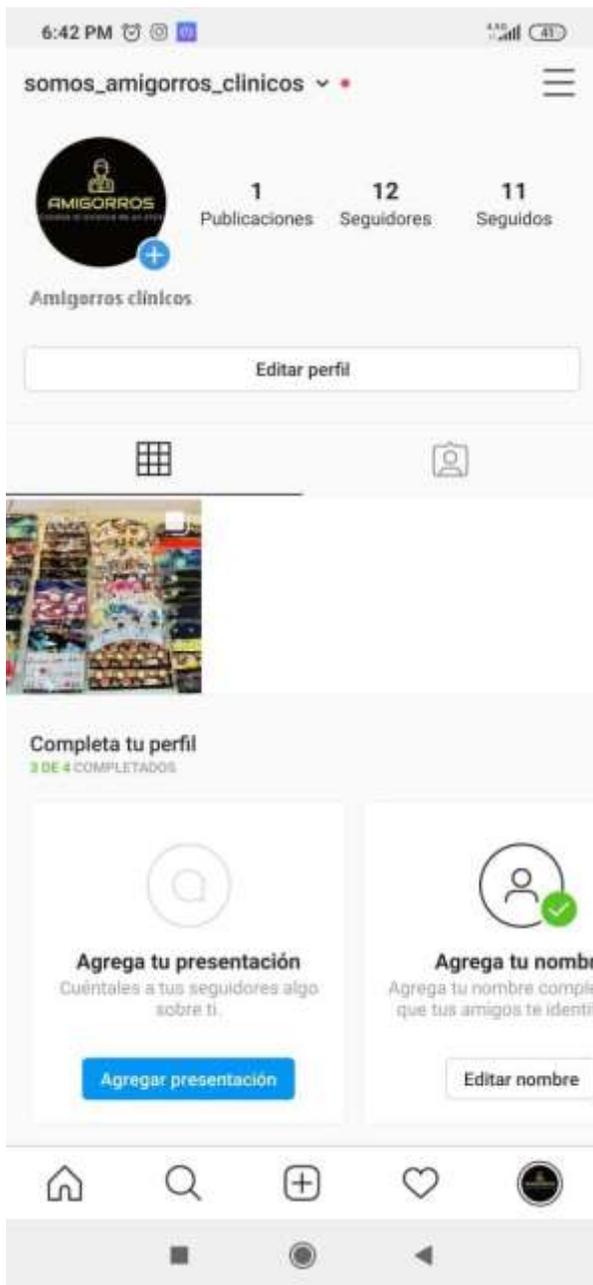


Amigorros clínicos

AMIGORROS
Calidad al alcance de un clic

ATENDIDOS
POR SUS
PROPIETARIOS

Diseño de redes sociales, Facebook, Instagram.



Instagram página

Facebook pagina

Diseño del guión de spot de radio.

Conozco a muchas personas que en cada práctica pierden sus gorros quirúrgicos, o bien personas que adquieren gorros de un diseño simple y fácil de confundir, cada año sucede lo mismo. Necesitas gorros quirúrgicos de excelente calidad, personalizados, de tela no conductora de electricidad, pues llámanos somos Amigorros te ofrecemos gorros quirúrgicos de la mejor calidad y a un precio económico, te los llevamos a la puerta de tu casa contamos con servicio a domicilio, llámanos al 963-104-93-12, búscanos en nuestras redes sociales, Facebook, Instagram Amigorros clínicos. O bien estamos ubicados en barrio de la cruz grande segunda sección avenida el roble donde te atenderemos con mucho gusto. Amigorros calidad al alcance de un click o llamada.

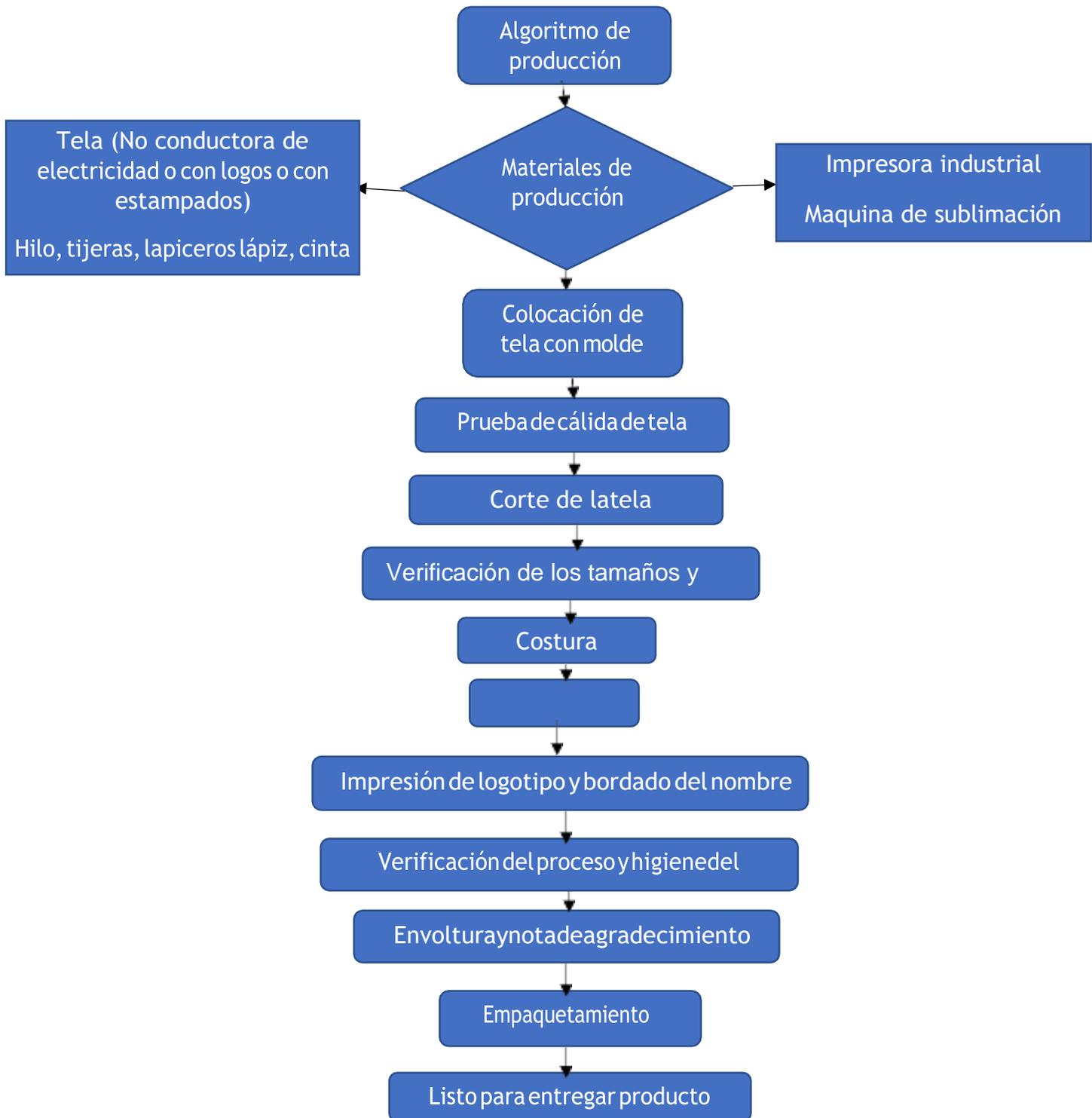
PROCESO DE PRODUCCIÓN

PROCESO DE LAPRODUCCION

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 medidas 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. Realizarla 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)



INSTALACIÓN

DETERMINAR LA UBICACIÓN, INTALACCION 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 ampliade3mts, que se encuentra en la parte izquierda del local y a ladoderecho 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.

ORGANIGRAMA

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.

PERFILES DEL PUESTO

Repartidor:

Escolaridad: secundaria terminada

Experiencia: tener un mínimo de 1 a 2 años de experiencia en repartición

Edad: 18 a 35 años

Sexo: masculino

Habilidades, capacidades, actitudes y/o aptitudes: responsabilidad, optimismo, conocimiento de la ciudad y buenas referencias de trabajos anteriores, muchas ganas de trabajar.

Empacador:

Escolaridad: secundaria terminada

Experiencia: tener un mínimo de 1 a 2 años de experiencia en empaquetado.

Edad: 18 a 35 años

Sexo: indistinto

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:

Escolaridad: secundaria terminada

Experiencia: tener un mínimo de 2 a 3 años de experiencia en manufacturación y confexion de costuras.

Edad: 18 a 35 años

Sexo: indistinto

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 detrabajar.

Contador público:

Escolaridad: universidad, titulo

Experiencia: Constancia de práctica profesional por un período de cuando menos 3 años.

Edad: 28 a 40 años

Sexo: indistinto

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:

Escolaridad: universidad, título.

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

Edad: de 28 a 40 años

Sexo: indistinto

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:

Escolaridad: preparatoria terminada

Experiencia: conocimientos básicos de informática y sistemas de impresión.

Edad: 18 a 39 años

Sexo: indistinto

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.

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

Edad: de 28 a 40 años

Sexo: indistinto

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 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 |

MODELO DE NEGOCIO

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.

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 las suficiente personal para trabajar en gran cantidad4. No tener asociaciones con otras tiendas5. Falta de experiencia laboral en el desarrollo de una empresa |

Conclusión

El proyecto que hemos realizado de gorros quirúrgicos a través de nuestro proyecto llamado amigorros clínico nos hemos dado y 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.

