



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

Título del trabajo:

Resultados de investigación de mercado

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: 7mo semestre grupo "A"

Nombre del profesor: Lic. Myreille Erendira Rodríguez Alfonzo

Lugar y fecha

Comitán de Domínguez, Chiapas a 19 de Noviembre de 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

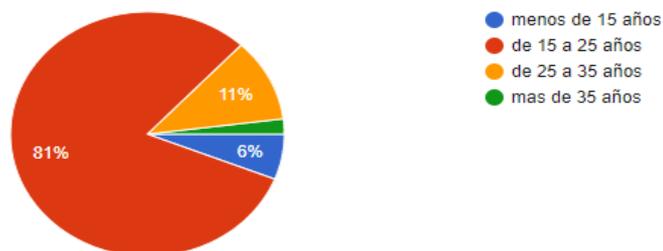
11. ¿Mediante que plataforma publicitaria usted adquiere productos?

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

RESULTADOS DE LA ENCUESTA

EDAD

Edad
100 respuestas

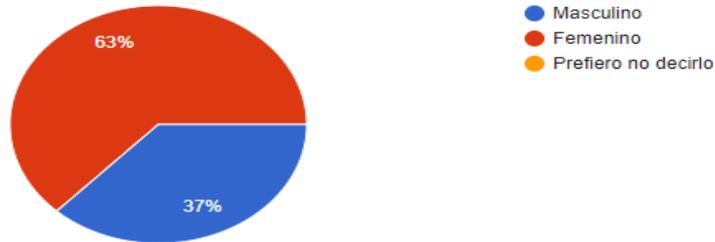


En un 81% del total de las encuestas realizadas, las personas se encuentran en una edad de entre 15 a 25 años, en un 11% son de entre 25 a 35 años, en un 6 % de menos de 15 y solamente un 2% son mayores de 35 años.

SEXO

Sexo

100 respuestas



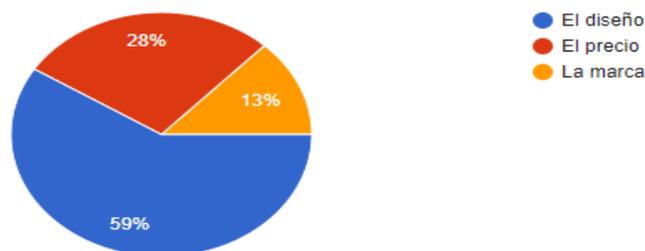
El sexo femenino es el que más predominó en responder nuestra encuesta, en un 63%. Lo restante, un 37%, fueron del sexo masculino.

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



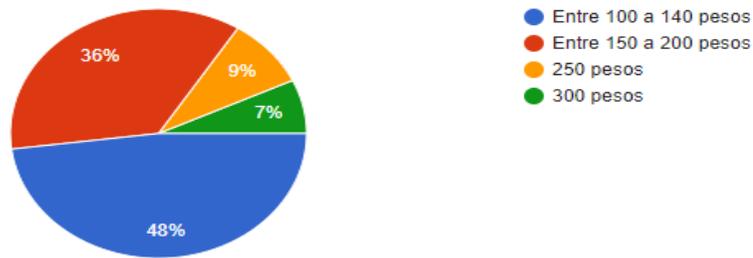
Las personas encuestadas, contestaron que lo primero que toman en cuenta para comprar un gorro quirúrgico es el diseño (59%), el precio (28%) es el segundo factor que toman en cuenta para comprar un gorro, y lo último que toman en cuenta es la marca (13%).

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



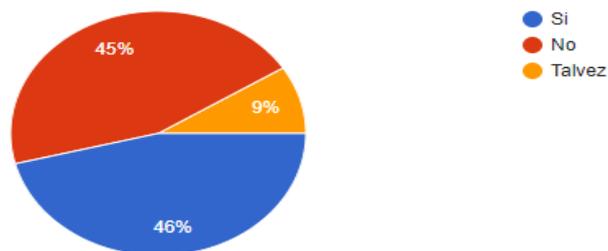
El precio que las personas estarían dispuestas a pagar por nuestros gorros, es en un rango de entre 100 a 140 pesos (48%), las personas en un 36% dijeron que estarían dispuestos a pagar entre 150 a 200 pesos, un 9% dijo que pagarían 250 pesos, y solo un 7% dijo que pagaría 300 pesos.

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



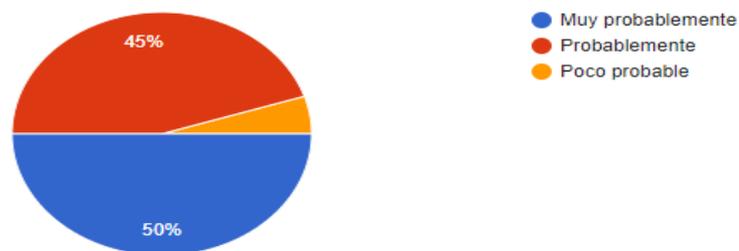
El 46% de las personas encuestadas han escuchado o conocen los gorros quirúrgicos que son hechos con tela no conductora de electricidad y el 45% no conoce de ese tipo de gorros.

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



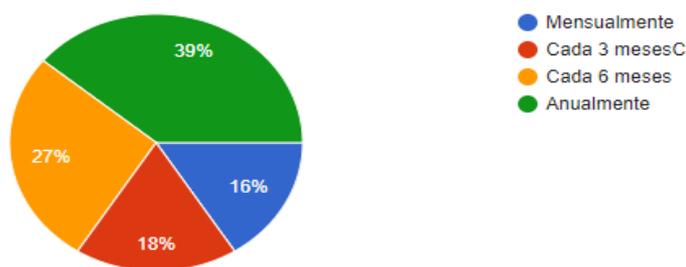
La mitad de las personas encuestadas, estarían muy probablemente dispuestas para adquirir uno de los gorros de “Amigorros”, y el 45% probablemente lo adquirirían.

PREGUNTA 5

¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?

¿Con que frecuencia compra gorros quirúrgicos?

100 respuestas



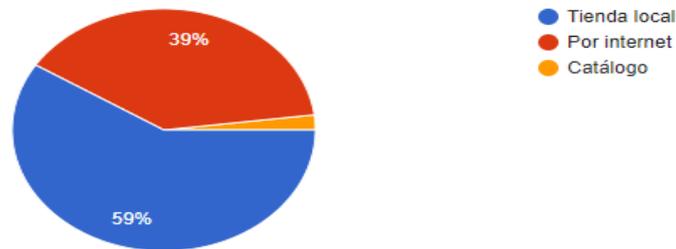
El 39% de las personas refieren que comprar alrededor de un gorro quirúrgico, al menos una vez al año, el 27% una vez cada 6 meses, el 18% una vez al menos cada 3 meses, y el 16% compran al menos un gorro cada mes.

PREGUNTA 6

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

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

100 respuestas



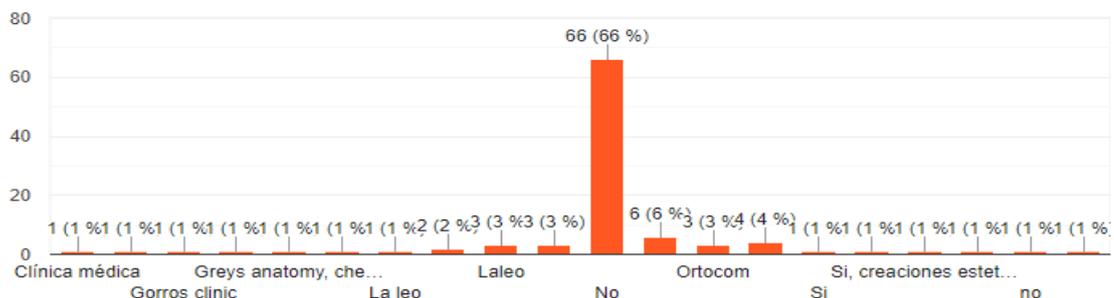
El 59% de las personas realiza las compras de sus gorros quirúrgicos en una de las tiendas locales de la ciudad que se dedican a la venta de ropa quirúrgica, aunque un 39% también realiza sus comprar a través de internet.

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



A,

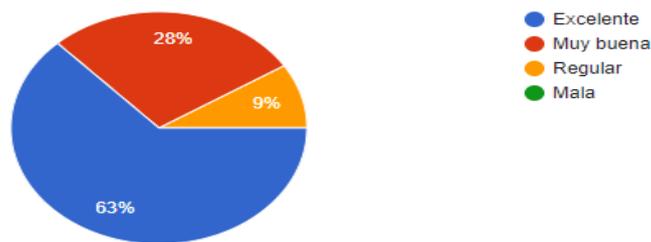
El 66% de las personas encuestadas refieren que no conocen alguna tienda o marca de gorros quirúrgicos, y el otro 44% respondió que si conocen.

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



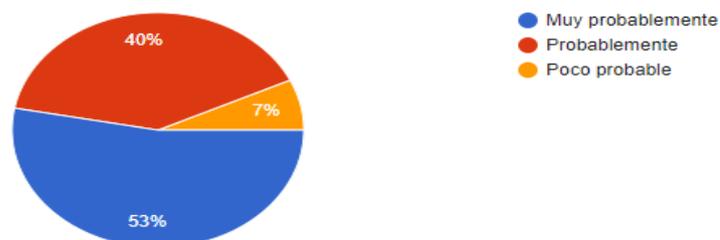
El 63% de las personas piensa que la implementación de nuestra empresa de ventas de gorros quirúrgicos es una idea excelente, el 28% dice que es muy buena y el 9% refiere como regular, la idea.

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



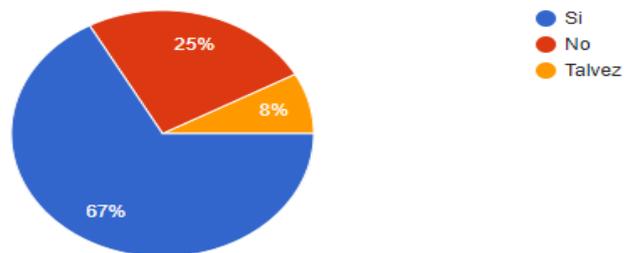
El 53% estaría dispuesta muy probablemente a comprar un gorro quirúrgico por un precio menor a los precios que encuentran en sus tiendas locales.

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



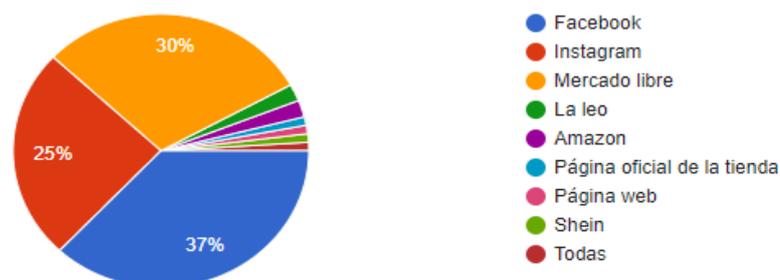
En la gráfica anterior vemos que las personas respondieron que si han vivido la experiencia de adquirir algún producto a través del internet (67%), observando que esta es la principal plataforma para las compras hoy en día, y un 25% aún no han realizado compras por internet.

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.