



# Universidad del sureste Escuela de medicina

## **AVANCE DE PROYECTO Maskontenta - Mascarillas**

### **TALLER DEL EMPRENDEDOR**

---

**Presenta**

**Alumno: Guillen Narváez Javier Octavio  
Alumna: Roman Salazar Melanny Guadalupe  
Lic. Myreille Erendira Rodríguez Alfonzo**

**Comitán de Domínguez, Chiapas**

**22 de octubre 2020**

# INTRODUCCION

Las mascarillas faciales son un producto muy beneficioso para la salud de la piel. A diferencia de las tradicionales cremas faciales, ya que las mascarillas tienen un efecto más potente por la concentración de los elementos naturales que poseen.

Los gestos, miradas, sonrisas, todo se expresa y se representa a través de nuestra cara, es por eso, que es muy importante brindar el cuidado y protección adecuada, ya que es el espejo de nuestro interior. La selección de opciones para el cuidado de nuestra piel, es variada y amplia, pero no todas son las indicadas, ya que no cumplen con los estándares de calidad y no aportan muchos beneficios como lo mencionan.

No es necesario gastar altas cantidades en cremas que ofrecen resultados exagerados, que al final no llegan a cumplir su objetivo, y que pueden provocar reacciones adversas dañando temporal o permanentemente a nuestra piel.

La mayor parte de los productos dedicados al cuidado de la piel, usan químicos para su elaboración, pero son dañinos para nuestro cutis, es por eso que nace “Maskontenta” nuestro producto que es elaborado a base de elementos 100% naturales, los cuales te ofrecen beneficios satisfactorios a un precio razonable, además de ser de fácil y rápido acceso para adquirirla.

Maskontenta cuenta con una variedad de mascarillas, para distintos tipos de piel, es por eso que brindamos un trato personalizado, así que se cuenta con mascarillas hidratantes, exfoliantes, aclaradoras, antiarrugas, eliminadoras de poros, de grasa, reafirmadoras, purificantes, relajantes, regeneradoras entre otras, las cuales en tan solo minutos pueden mejorar el aspecto de tu piel. Es entonces importante saber con qué tipo de piel cuenta cada persona. El proceso

de aplicación de nuestros productos es muy importante para conseguir que los nutrientes penetren en las diferentes capas de la piel.

Es por eso que este proyecto se realiza con el fin de proporcionar los mejores beneficios para la piel, con la variedad de mascarillas faciales con las que contamos, empleando recursos naturales, tratando de siempre innovar, y queriendo llegar a muchas mujeres interesadas en el cuidado de la piel, sin gastar tanto y con productos de buena calidad y con resultados comprobados. Además de enseñar a nuestras clientas el uso correcto, la mejor forma de conservarlas y compartiendo tips de aplicación que sean agradables, relajantes y que cumplan con su principal objetivo.

## NOMBRE DE LA EMPRESA

# “MASKONTENTA”

## Mascarillas

### DESCRIPCION DEL NOMBRE DE LA EMPRESA

“**Maskontenta**”, es la unión de dos palabras, Mask que es la traducción de mascarilla al inglés y contenta, porque es el sentimiento que las mascarillas pretenden causar a nuestras clientas, al satisfacer las necesidades de su piel, brindando amplios beneficios.

### MISION

Maskontenta está dirigida a todas las mujeres, que quieran cuidar su piel, darle un toque de suavidad, brillo, o retirar manchas o puntos, con los mejores estándares de calidad y naturalidad. Buscando innovar y mejorar nuestros productos, para mantenernos en el mercado de productos de belleza como un negocio establecido que brinde buen cuidado a la piel.

### VISION

Maskontenta pretende ser una microempresa de mascarillas faciales, establecida en esta región, pretende también ampliar en su gama de productos naturales, brindando siempre el mejor trato, y atención personalizada a cada cliente.

## **JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA**

Maskontenta nace de la preocupación de cuidar nuestra piel, ya que existen infinidad de productos para el cuidado de esta, pero al utilizar algunos, nos dimos cuenta de que algunos provocan reacciones adversas a nuestra piel, provocando desde un simple rash hasta una patología dérmica. Además de que estas tienen un costo elevado en el mercado.

Ahí comienza la idea de producir la mascarilla ideal para todo tipo de piel, nuestro principal objetivo es crear un producto personalizado, en este caso una mascarilla facial apta para la piel que tenga el cliente. Todo elaborado con materiales 100% naturales. Teniendo entonces como principal objetivo el máximo cuidado de la piel.

# PROPUESTA DE VALOR

## **Cualidades del producto:**

- Mascarillas 100% naturales
- Tamaño accesible
- Aroma fresco
- Elaboración a mano
- Consistencia blanda
- Diversidad de colores
- Sabor agradable\*
- De fácil aplicación
- Económicas
- Personalizadas
- Caseras

## **Relación con el consumidor:**

Esta relación es muy importante, tanto para la empresa como para el usuario, pues ambas partes se ven beneficiadas. Esta relación consta de un buen trato, respeto, amabilidad, empatía, responsabilidad, compromiso, además de tener un trato personalizado, pues buscaremos cumplir con las necesidades de cada tipo de piel de cada consumidor.

## Imagen:



- Presentación de 100 mg



- Presentación de 20 mg

## Servicios que ofrece:

- Servicio a domicilio, para entregas inmediatas.
- Aplicación de mascarillas.
- Capacitación de aplicación de mascarillas.
- Local establecido antes mencionado.
- Producto personalizado.
- Servicio de lunes a sábado.
- Horario accesible.

# MODELO DE NEGOCIO

## SEGMENTOS DEL MERCADO

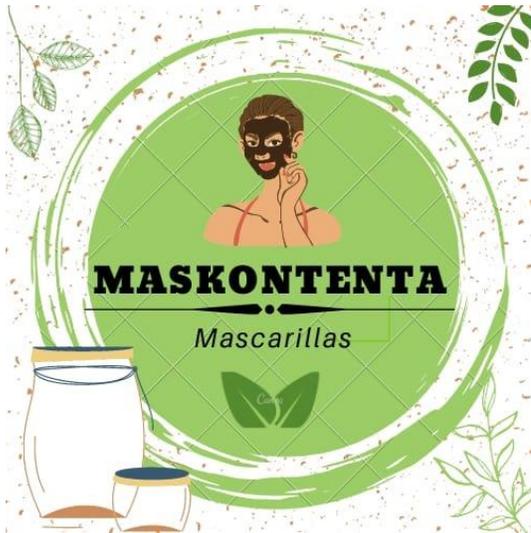
Mercado masivo, enfocado a las mujeres desde la adolescencia hasta la tercera edad.

## PROPUESTAS DE VALOR

**-Novedad:** Mascarillas con recursos totalmente naturales, que buscan el mayor beneficio para el cuidado de la piel de las mujeres.

**-Personalización:** Dependiendo del tipo de piel (natural, grasa, seca, mixta), adecuar kits específicos.

**-Logo**



**Slogan:**

**¡Brillas porque brillas, con nuestras mascarillas!**

**-Facilitar el trabajo:** Ahorrar tiempo de elaboración.

**-Precio:** tarros pequeños rango aproximado de \$20 - \$40, grande de 100g \$50 – \$80

**-Reducción de costos:** elaboración propia, a mayor proporción, el costo de elaboración disminuye, obteniendo mayores ganancias.

**-Reducción de riesgo:** al ser productos naturales se cuenta con la mínima posibilidad de reacciones adversas.

**-Accesibilidad:** de fácil acceso en cuanto a precio, facilidad y rapidez de entrega.

**-Conveniencia:** No contiene conservadores ni químicos a comparación de nuestras competencias, precio accesible. 5

**-Usabilidad:** dependiendo el tipo de piel y de la mascarilla a utilizar.

## **CANALES**

- **-Comunicación:**

Directa: exhibición de producto en el local, relaciones directas con el cliente (familia, amigos, conocidos).

Indirecta: por medio de redes sociales, anuncios publicitarios.

- **-Distribución:** Toda el área de Comitán. Margaritas, tzimol y áreas cercanas (si existe un pedido de gran cantidad o que nos sea conveniente).

- **-Canales de venta:** Local establecido, puntos de entrega específicos o domicilio del cliente.

## **RELACIONES CON LOS CLIENTES**

- **Asistencia personal:** Aplicación de mascarillas y brindar tips de uso correcto.

- **Autoservicio:** servicio a domicilio.

## FUENTES DE INGRESOS

- Principalmente de ahorros de cada uno de los socios.
- Por medio de ventas realizadas.
- Por el momento no se cuenta con primas por uso, por suscripción, etc.

## RECURSOS CLAVE

**-Físicos:** productos que servirán para la elaboración de las mascarillas y para su presentación, es decir los envases, las etiquetas para plasmar el nombre de la empresa, los recursos naturales que emplearemos para la producción de las mascarillas (miel, sábila, yogurt, avena, cúrcuma, fresas, mango, aguacate, aceite de oliva entre otras).

**-Intelectual:** medios tecnológicos para realizar publicidad, por ejemplo, las computadoras, teléfonos inteligentes, Tablet, etc., para poder crear contenido y compartirla con nuestras clientas y demás población.

**-Humano:** elaboración del producto, desde realizar la mezcla para cada mascarilla, hasta la entrega del servicio, ya que contaremos con entregas a domicilio.

**-Financiero:** Inversión monetaria, para compra de materia prima y posterior a las ventas, las ganancias que obtendremos, para poder reinvertir.

## ACTIVIDADES CLAVE

**-Producción:** Elaboración bajo pedidos. Con todos los estándares de calidad e higiene.

**-Solución de problemas:** Equipo de trabajo capacitado para la resolución de problemas en alguna área de la empresa.

**-Plataforma:** Redes sociales activas.

## ASOCIACIONES CLAVE

**-Asociarnos** con distribuidores de la materia prima que necesitamos.

**-Competencia:** Grandes empresas.

## ESTRUCTURA DE COSTES

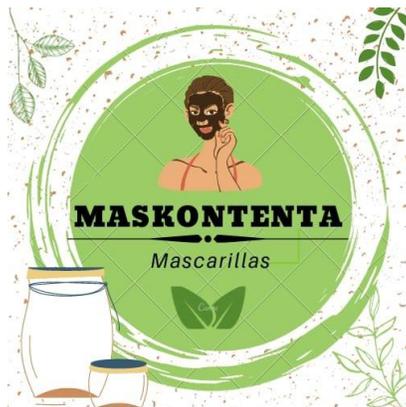
**-Costos fijos:** Materia prima aprox 12, tarritos \$8. (Aproximadamente).

**-Costos variables:** Dependerá del costo de nuestra materia prima.

**-Gastos de operación:** mínima

**-Gastos por honorarios:** 40% aproximadamente (Ganancia).

## Logotipo



### Descripción del logotipo:

La imagen central, representa a una clienta relajada y contenta, esperando los beneficios de nuestras mascarillas, dentro de un círculo que simboliza la unión de los socios, mediante las hojas que se encuentran debajo de la palabra “mascarillas”, alrededor

se encuentran hojas, representando la naturalidad de nuestro producto, los tarros representan los recipientes en los que serán entregadas o distribuidas las mascarillas personalizadas, para consentir a nuestras clientas.

### **Justificación del color y del diseño:**

Se emplea en mayor cantidad el color verde, representando la naturaleza de las mascarillas, el fondo blanco representando la limpieza con la que se producen los productos y los puntos dorados, representando la iluminación que las mascarillas brindan a la piel.

### **Slogan y justificación:**

**¡Brillas porque brillas, con nuestras mascarillas!**

Este slogan, fue creado por el equipo de diseño de “Maskontenta”, para resaltar el brillo natural de cada persona, que adquiere y prefiere nuestros productos, sobre la competencia que existe en el mercado de ventas. Además de que queremos dar a conocer que todos y todas las personas contamos con un brillo interior y que no debemos tener miedo a enseñarlo.

# TIPO Y TAMAÑO DE EMPRESA

## DESCRIPCION DE LA EMPRESA

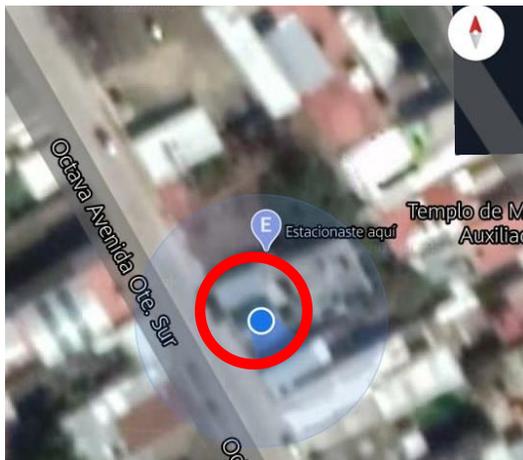
**Giro en que se ubica la empresa:** Industrial, ya que es una empresa de elaboración y producción de un producto (mascarillas naturales) las cuales se venderán de manera directa o intermedia al surtir a pequeños o grandes establecimientos.

## FACTORES PARA DETERMINAR LA UBICACIÓN

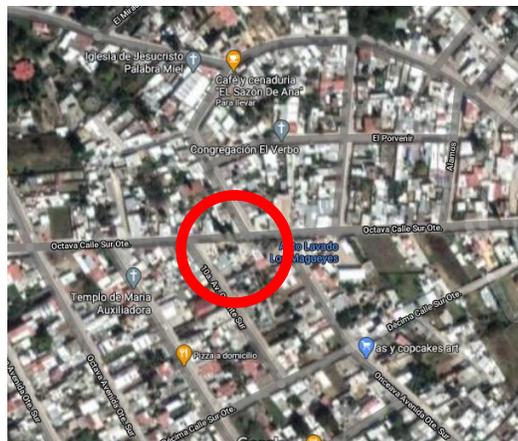
**Tamaño de la empresa:** microempresa, porque está constituido de 2 personas.

**Ubicación:**

### - Macrolocalización



**Microlocalización:** 8ª avenida oriente sur, los magueyes. Entre 8ª y 10ª calle, a dos cuadras del mercado de san Agustín, a 5 cuadras del parque de san sebastian.



- **Fuentes de abastecimiento:** Mercado de san Agustín, central de abastos, tiendas en línea, tiendas de plásticos.
- **Mercados:** Local, estéticas, escuelas de belleza, spa.
- **Trasporte:** Motocicletas.
- **Mano de obra:** Directa, ya que nosotros somos los únicos empleados y fabricantes, ya que en este punto interviene el esfuerzo tanto físico y mental que debemos emplear para la elaboración de nuestros productos.
- **Suministros básicos:** Miel, yogurt, avena, cúrcuma, sábila, fresas, pepino, aguacate, plátano, huevos, contenedores para el producto, etiquetas, aplicadores.
- **Calidad de vida:** Los diferentes tipos de mascarillas, ayudan a hidratar, exfoliar, dar brillo y suavidad a la piel, demostrando los productos naturales, mayor beneficio para la salud de piel.
- **Condiciones climatológicas:** No afectan nuestro producto.

## ANALISIS FODA

**F** **ortalezas:** También llamadas puntos fuertes. Son capacidades, recursos, posiciones alcanzadas y, consecuentemente, ventajas competitivas que deben y pueden servir para explotar oportunidades.

**O** **portunidades:** Se definen como toda fuerza del entorno que pueden ser aprovechadas como nuevos nichos de mercado o sectores con altos niveles de crecimiento que afectan positivamente a los objetivos de la empresa.

**D** **ebilidades:** También llamadas puntos débiles. Son aspectos que limitan o reducen la capacidad de desarrollo afectivo de la estrategia de la empresa, constituyen una amenaza para la organización y deben, por tanto, ser controladas y superadas.

**A** **menazas:** Se definen como toda fuerza del entorno que puede impedir la implantación de una estrategia, o bien reducir su efectividad, o incrementar los riesgos de la misma, o los recursos que se requieren para su implantación, o bien reducir los ingresos esperados o su rentabilidad.

<b>POSITIVAS</b>	<b>NEGATIVAS</b>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ser un buen producto en el mercado</li> <li>- Expandir ventas</li> <li>- Competir con otras empresas</li> <li>- Alta productividad</li> <li>- Alto porcentaje de ventas</li> <li>- Coadyuvantes de tratamientos dermatológicos.</li> <li>- Demanda del producto en aumento</li> </ul>	<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Existe alta competencia</li> <li>- Producto fácilmente imitable</li> <li>- No obtener las ventas esperadas por ser una empresa nueva</li> <li>- Cambios de actitud de los clientes hacia la marca.</li> <li>- Descenso del consumo</li> <li>- Escases de financiación</li> <li>- Poca capacidad de inversión.</li> </ul>
<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 100% naturales</li> <li>- Fácil adquisición del producto</li> <li>- Económicas</li> <li>- Mínimo porcentaje de reacciones adversas.</li> <li>- No contienen conservadores.</li> <li>- Fácil acceso a la materia prima</li> <li>- Producto fácil fabricación</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- No contamos con una estructura adecuada para la producción del producto.</li> <li>- Poca producción (ya que producimos bajo pedido).</li> <li>- Falta de experiencia empresarial</li> <li>- Falta especialización</li> <li>- Falta de contactos o clientes</li> <li>- Poca capacidad para promocionarnos</li> </ul>