



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

ESCUELA DE MEDICINA

“ORVIGER”

Cano Hernández Luis David

Morales López Brian Martin

Taller del Emprendedor

Semestre: 7°

Grupo: “B”

Lic. Rodríguez Alfonso Myreille Eréndira

Comitán de Domínguez; Chiapas, a 14 de Enero del 2021.

INTRODUCCION

La ortopedia es la técnica que busca corregir o evitar las deformidades del cuerpo humano mediante ejercicios corporales o diversos aparatos. Los aparatos ortopédicos son denominados órtesis u ortesis, y se diferencian de las prótesis (que buscan reemplazar de forma artificial alguna parte del cuerpo que, por algún motivo, falta).

Se conoce como técnico ortopédico al especialista que diseña, confecciona y toma las medidas necesarias para el desarrollo de órtesis y prótesis. La utilización de estos aparatos es diagnosticada por los médicos.

En el siglo X, surgió la implementación del yeso por impulso de médicos persas. La especialización de la ortopedia comenzó a desarrollarse en el siglo XVIII para corregir y prevenir las deformidades.

Para que un aparato ortopédico sea ideal debe reunir ciertas condiciones, siendo algunas de ellas: la comodidad, ser fácil de poner y quitar, no hacer daño (ceñir o cortar), ser liviano pero al mismo tiempo resistente, ser fácil de arreglar o adaptarse.

La Orto-Geriatría pretende brindar una atención integral del paciente adulto mayor fracturado o en riesgo de fracturarse para conservar su estado funcional previo a la fractura y disminuir la mortalidad secundaria a la misma.

Por paciente geriátrico se entiende aquel sujeto de edad avanzada con pluripatología y polifarmacia y que además presente cierto grado de dependencia para las actividades básicas de la vida diaria.

Nombre de la empresa:

“ORVIGER”

Se eligió el nombre de ORVIGER, ya que este mismo representa las iniciales referentes a equipos ortopédicos que influyen en la vida geriátrica.

Justificación:

Este proyecto fue diseñado con la finalidad de poder proporcionar a la población en general y en especial a personas geriátricas, ya que se ha notado un gran incremento del requerimiento y utilización de aparatos ortopédicos, por tal motivo nació la idea de poder fabricar un aparato ortopédico que cubra todas las posibles necesidades que requieren en esta etapa de la vida, brindando beneficios donde el usuario pueda usar una silla de ruedas, un bastón y una andadera en un mismo aparato que nuestra empresa se compromete a brindar.

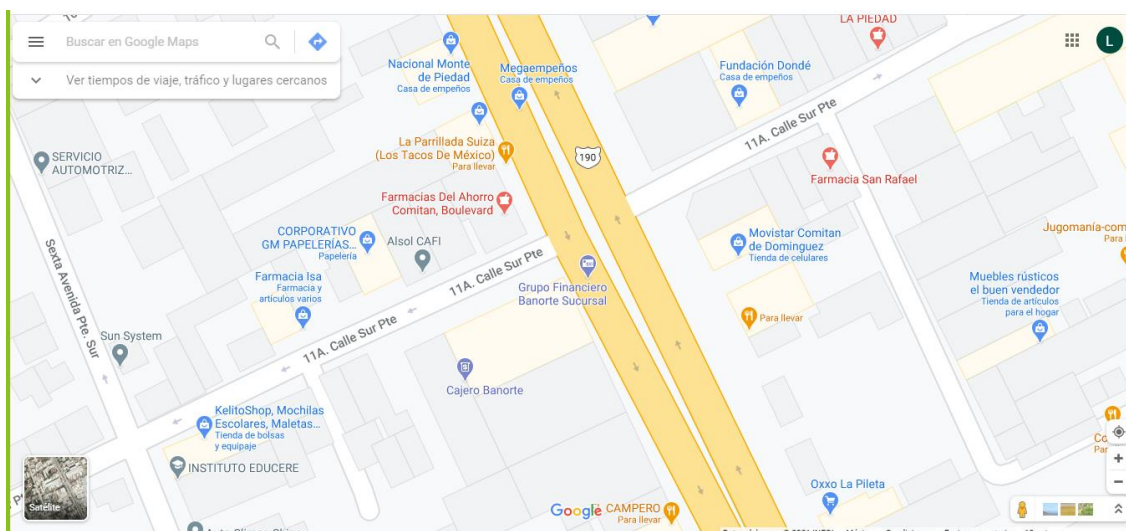
Misión:

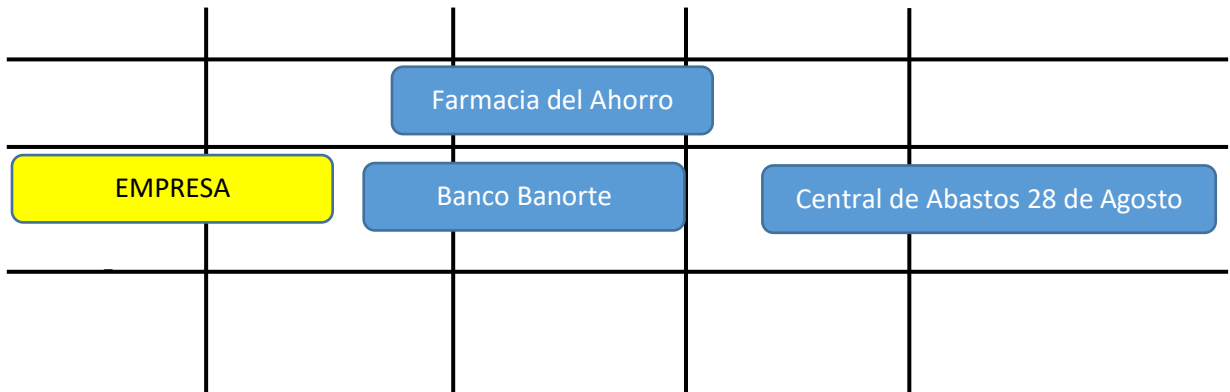
- Proporcionar atención integral que cumplan con estándares de calidad y calidez con alto grado de satisfacción a los pacientes con problemas múltiples de salud con materiales y recursos innovadores. Nos preocupamos por el bienestar de las personas que necesitan algún accesorio ortopédico, es por eso que “ORVIGER” nace teniendo la finalidad de proporcionar calidad y atención, logrando transmitir en cada cliente una satisfacción de confort y aprovechamiento en un mismo equipo ortopédico como forma de éxito de la empresa.

Visión:

- Ser una empresa referente en equipos ortopédicos a nivel local que proporcione bienestar a nuestros integrantes, proveedores y sobre todo a pacientes geriátricos quienes son la razón de la innovación de este nuevo proyecto, ofreciendo siempre la mejor calidad y calidez y ser la mejor empresa en el rubro.
- Valores:
 - Calidez humana.
 - Efectividad.
 - Flexibilidad.
 - Compromiso.
 - Pasión.
 - Bienestar.

Ubicación: Comitán de Domínguez, Chiapas. Frente a farmacias del ahorro y a un lado del banco Banorte que está en la central de abastos. (Avenida Central Sur Doutor Belisario Dominguez 146, San Sebastián, 30000 Comitán de Domínguez, Chis.)





Descripción de los productos y servicios de la empresa:

Orviger es una empresa que pretende comercializar equipos médicos ortopédicos a toda la población en general, pero específicamente a personas geriátricas. Los aparatos de Orviger cumplen con múltiples funciones como son bastón, andadera y silla de ruedas, todo esto en un mismo equipo, ya que en algún momento estas personas se verán en la necesidad de adquirir uno de ellos ya sea por el mejoramiento o empeoramiento del mismo, es por eso que Orviger se ha preocupado por estas situaciones. Estos equipos serán comercializados en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas, (Avenida Central Sur Doctor Belisario Domínguez 146, San Sebastián, 30000 Comitán de Domínguez, Chis.), a través de una tienda física y por medio de nuestras redes sociales.

Descripción de mercado:

Estudio de mercado:

- Objetivo de la encuesta

Determinar si existe personas el cual tengan conocimientos de aparatos ortopédicos que brinde diferentes usos, así como conocer el interés del uso de aparatos ortopédicos con diferentes usos, como también saber el precio que estarían dispuestos a pagar por estos aparatos.

- Encuesta

¿Sexo?

- Masculino
- Femenino

¿Edad?

- 20-30
- 31-40
- 41-50
- 51-60
- 61 o más

¿Conoce usted algún aparato ortopédico el cual le brinde diferentes usos, bastón, andadera, silla de ruedas en un mismo equipo?

- Si - No

¿Considera usted que sea una buena inversión la compra de un aparato ortopédico del cual obtenga diferentes usos?

- Si - No

¿Estaría usted dispuesto a adquirir un producto ortopédico el cual tenga la ventaja de poder obtener diferentes usos (bastón, andadera, silla de ruedas)?

- Si
- No
- Tal vez

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un equipo con diferentes beneficios?

600-900 900-1200 1200-1500 1500 en adelante

¿Dónde cree usted más factible el comprar un equipo ortopédico?

- En línea
- Tienda física
- Otros

¿Conoce usted de personas que necesiten de un equipo ortopédico y después se vean en la necesidad de adquirir otro ya sea por recuperación del paciente o empeoramiento del mismo?

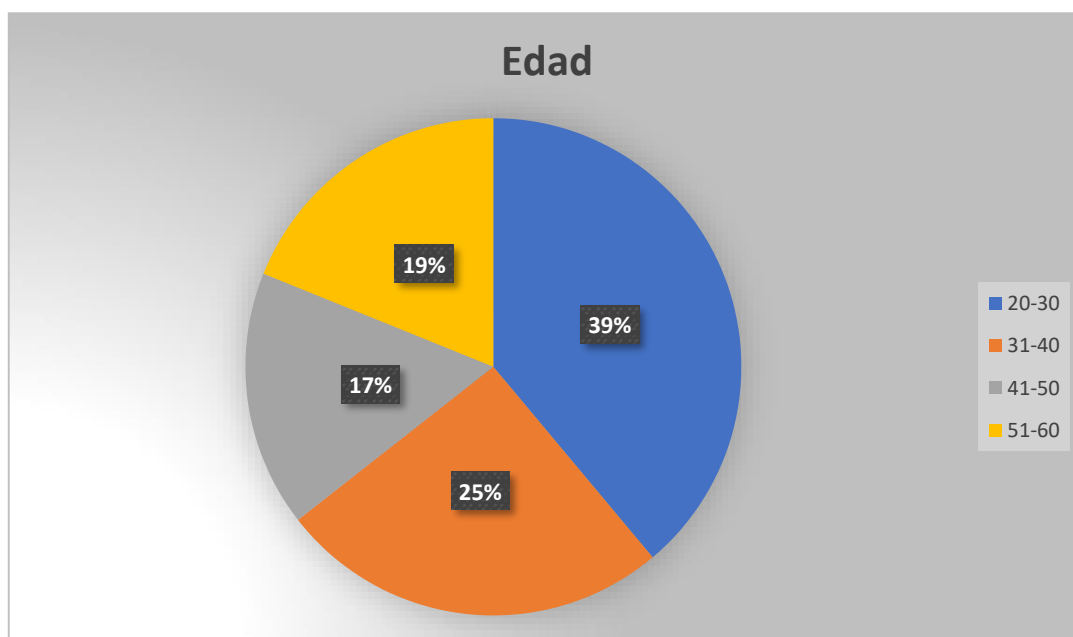
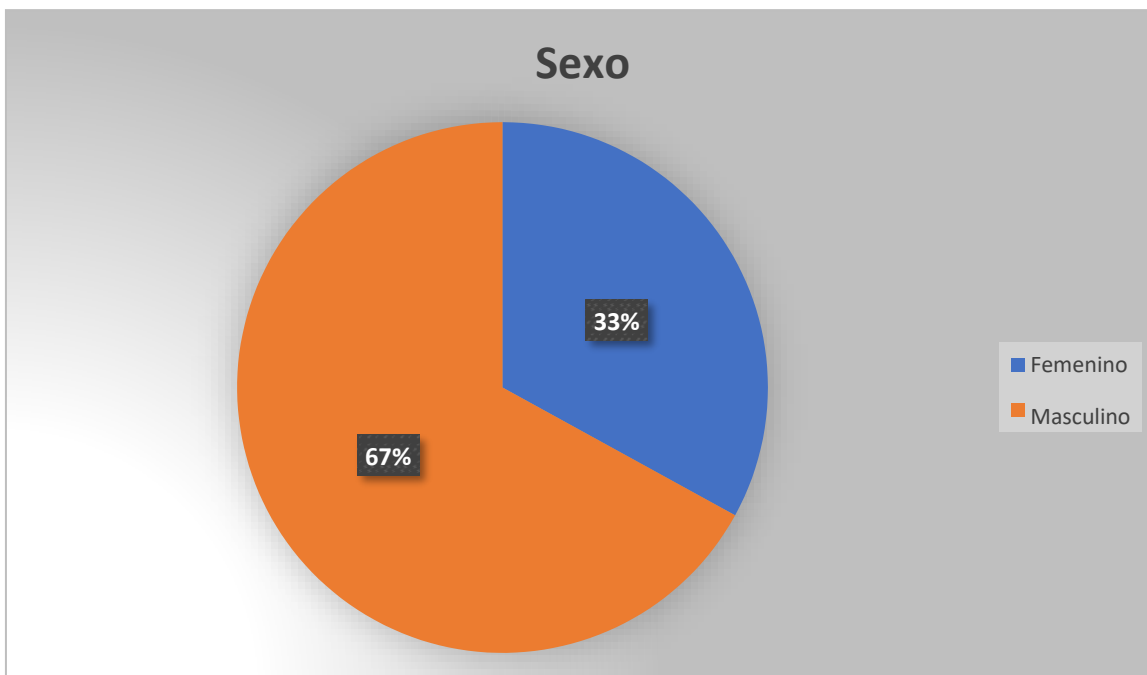
- Tengo un familiar
- Tengo varios conocidos
- Desconozco

- ¿Cuál de los siguientes puntos le llamaría a usted más la atención de nuestro equipo?

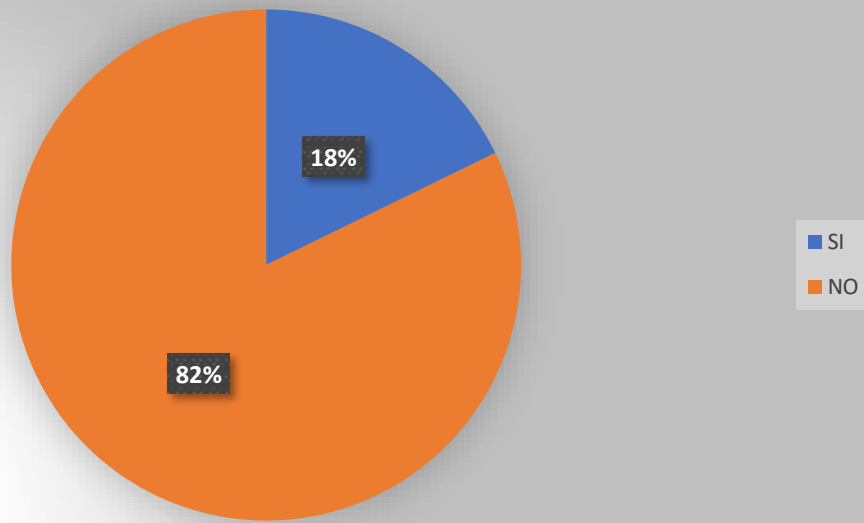
- Material.

Diseño.

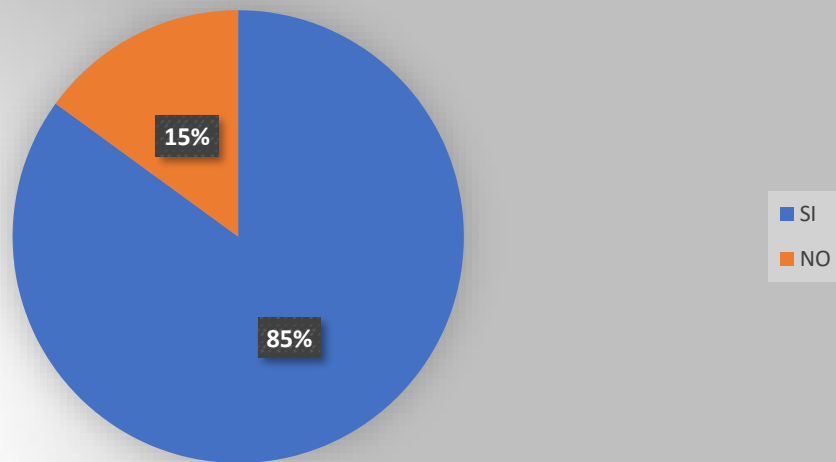
- Precio.



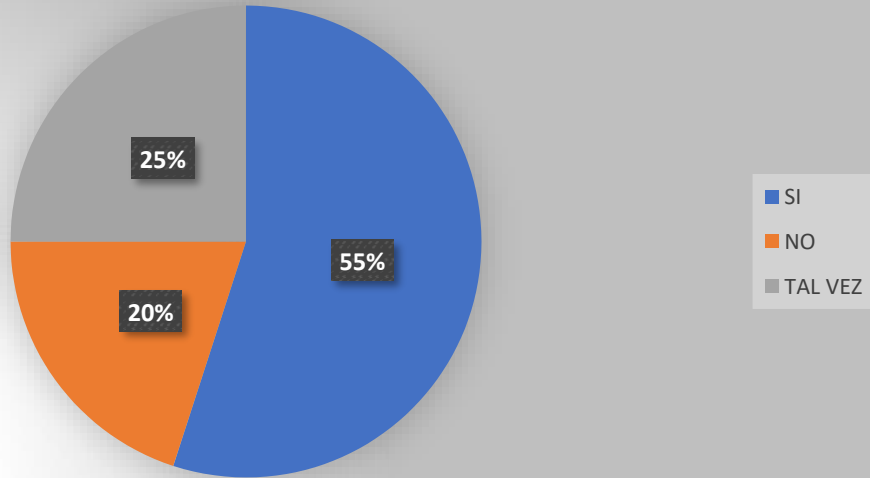
¿Conoce usted algún aparato ortopédico el cual le brinde diferentes usos, bastón, andadera, silla de ruedas en un mismo equipo?



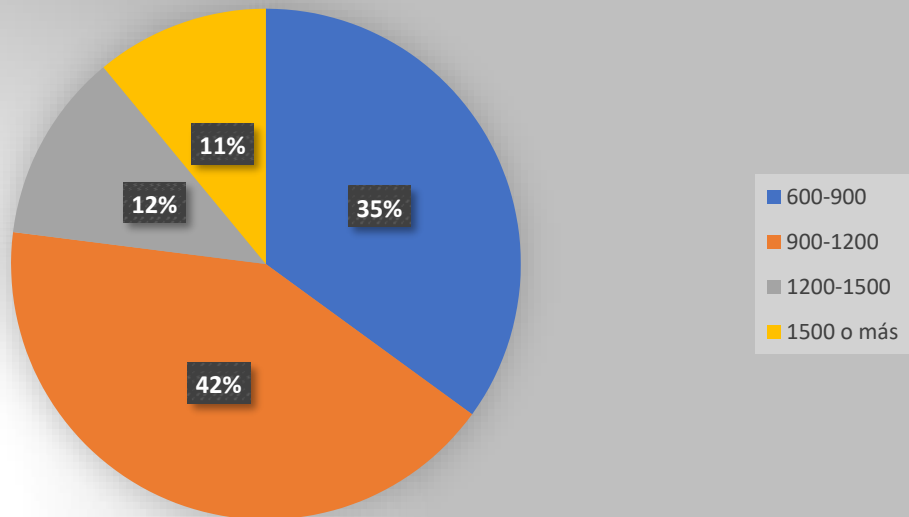
¿Considera usted que sea una buena inversión la compra de un aparato ortopédico del cual obtenga diferentes usos?



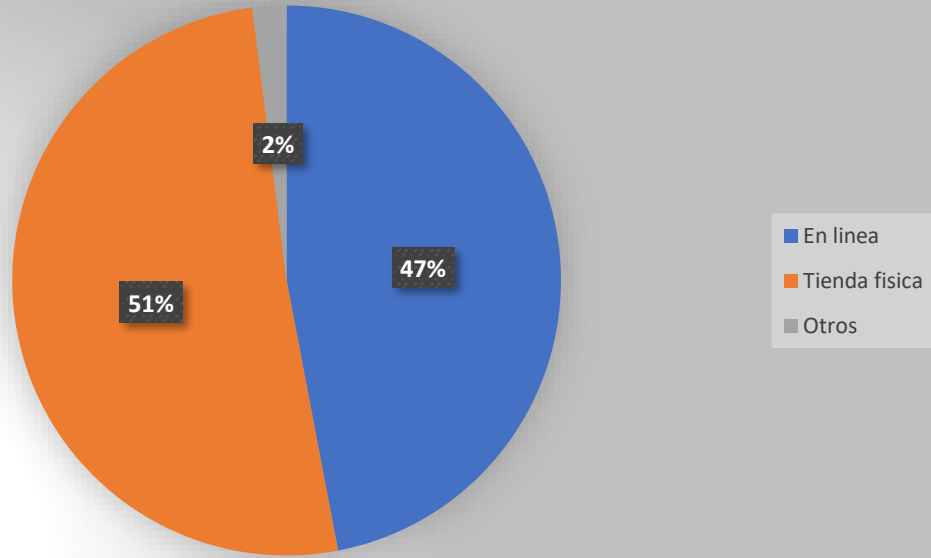
¿Estaría usted dispuesto a adquirir un producto ortopédico el cual tenga la ventaja de poder obtener diferentes usos (bastón, andadera, silla de ruedas)?



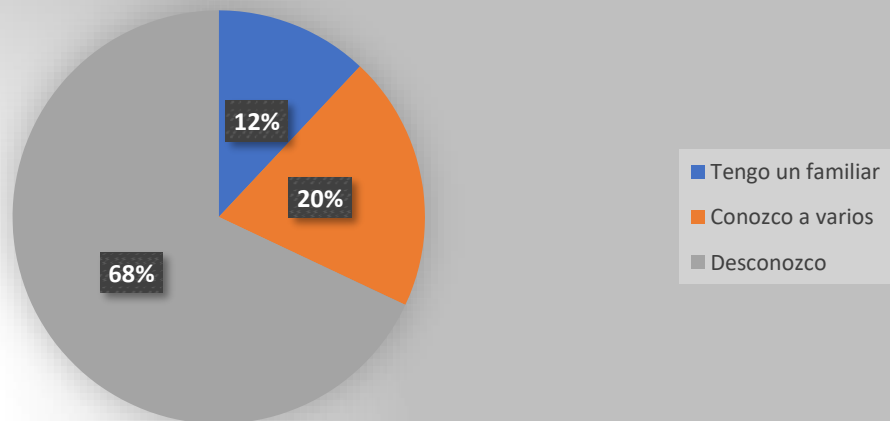
¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un equipo con diferentes beneficios?

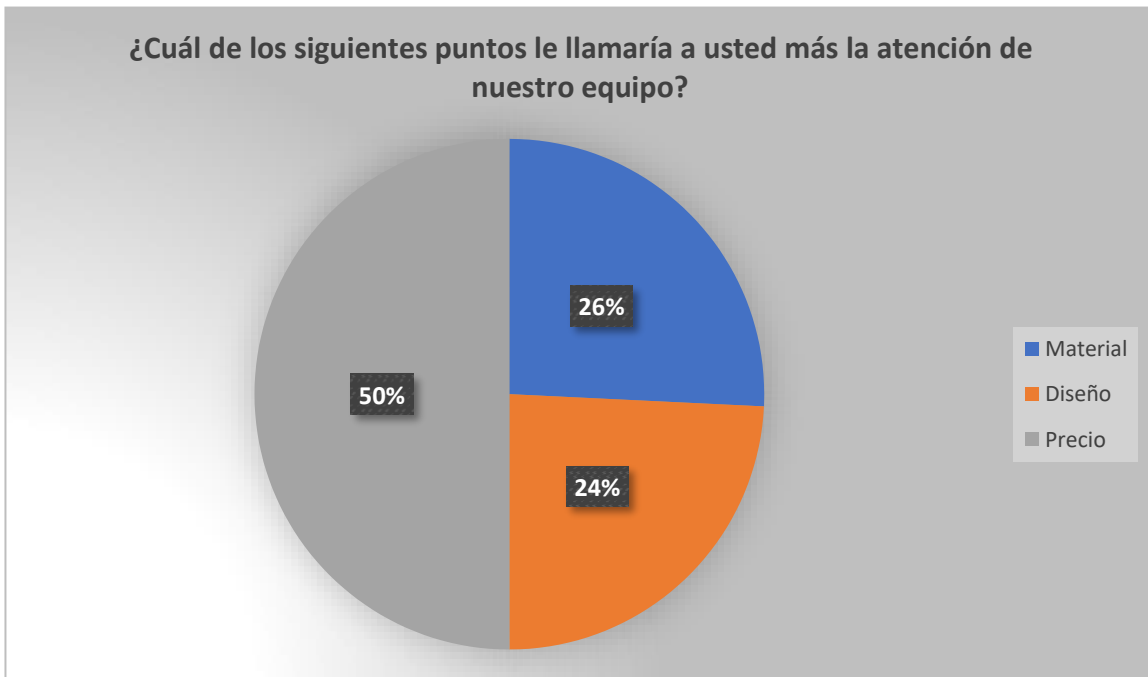


¿Dónde cree usted más factible el comprar un equipo ortopédico?



¿Conoce usted de personas que necesiten de un equipo ortopédico y después se vean en la necesidad de adquirir otro ya sea por recuperación del paciente o empeoramiento del mismo?






- Interpretación

En conclusión dado los resultados de la encuesta las personas del sexo masculino son las que más prevalencia tuvieron ya que se obtuvo un resultado del 73% y el restante siendo del sexo femenino, cabe recalcar que con referencia a la edad las personas a las que va dirigido dicho proyecto tuvieron el porcentaje mínimo ya que ellos cuentan con poca accesibilidad a las redes sociales, mas sin embargo se pudo llevar a cabo ya que las edades que tuvieron un porcentaje mayor tienen o conocen personas que necesitan de dicho servicio; del 100% de las personas encuestadas el 82% desconocen de la implementación de un equipo con diferentes usos, el 85% de las personas manifiestan ser una buena inversión en nuestros equipos planteados y por ende un 55% estaría dispuesto a adquirir uno; dado a la información de otros precios en los mercados un 42% estaría dispuesto a pagar un precio similar al de los ya existentes que estos oscilan entre 900-1200 pesos.

Podemos concluir que “ORVIGER” es una empresa muy aceptada en la sociedad ya que esta cuenta con grandes beneficios tanto a corto como a largo plazo de acuerdo al requerimiento de las personas.

Plan de Marketing:

- Redes sociales

 EDITAR


 ORVIGER



Orviger

Crear nombre de usuario de la página


+ Agregar botón




Publicar




Foto



Promocionar



Ver como



Editar página

- Anuncios

¿Ya nos conoces?



Orviger

Todo en un mismo equipo...

EQUIPOS ORTOPEDICOS



“ORVIGER”





Cel.: 9631662690

9631847555

- Tríptico

ORVIGER



“Orviger”, transformando y mejorando tu economía.

EQUIPOS ORTOPÉDICOS

Orviger está diseñada para brindar equipos ortopédicos a personas geriátricas y aquellas personas con problemas ortopédicos.



¡Siempre pensando en tu economía!



9631662690



9631847555

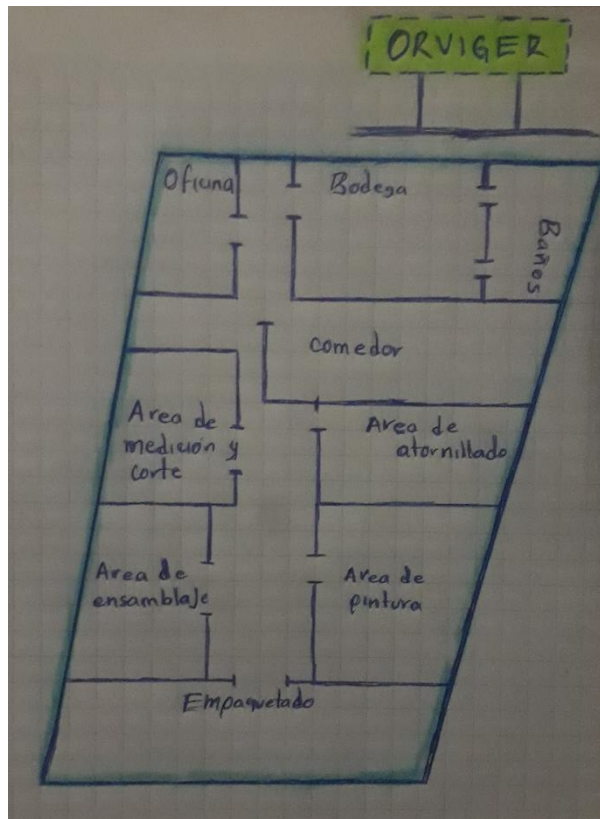
Proceso de producción:

- Material del producto:
 - Metal duradero
 - Tornillos
 - Tapones
 - Gomas
 - Piel sintética
 - Algodón
 - Tubos
 - Conos
 - Tubo de tres entradas
 - Llantas
 - Frenos
 - Plástico
 - Pintura.
- Empaque:

- Cajas
 - film alveolar (plástico de burbujas)
 - cinta adhesiva
 - bolsitas de ziploc
 - 1.x 1.5 de forma rectangular
 - empaquetado de cartón.
- Proceso de producción:
 1. Corroborar los materiales a utilizar
 2. Obtener las medidas a utilizar para cada pieza
 3. Cortar las piezas marcadas
 4. Realizar los ensamblajes para obtener el primer aparato (bastón)
 5. Colocar los conos que se necesitaran para la andadera
 6. Ensamblar todas las piezas restantes
 7. Colocar tornillos para el aseguramiento del aparato
 8. Colocar los tapones para evitar un deslizamiento
 9. Segundo aparato ortopédico terminado (andadera)
 10. Para poder obtener el ultimo aparato ortopédico quitar los tapones de cada lado de la andadera y colocar las ruedas.
 11. Elaborar un cojín ergonómico que tenga la facilidad de poder montar y desmontar de cada uno de los laterales de la andadera.
 12. Colocar una llave de frenado
 13. Pintar el equipo ortopédico
 14. Listo para su uso de acuerdo al aparato a necesitar

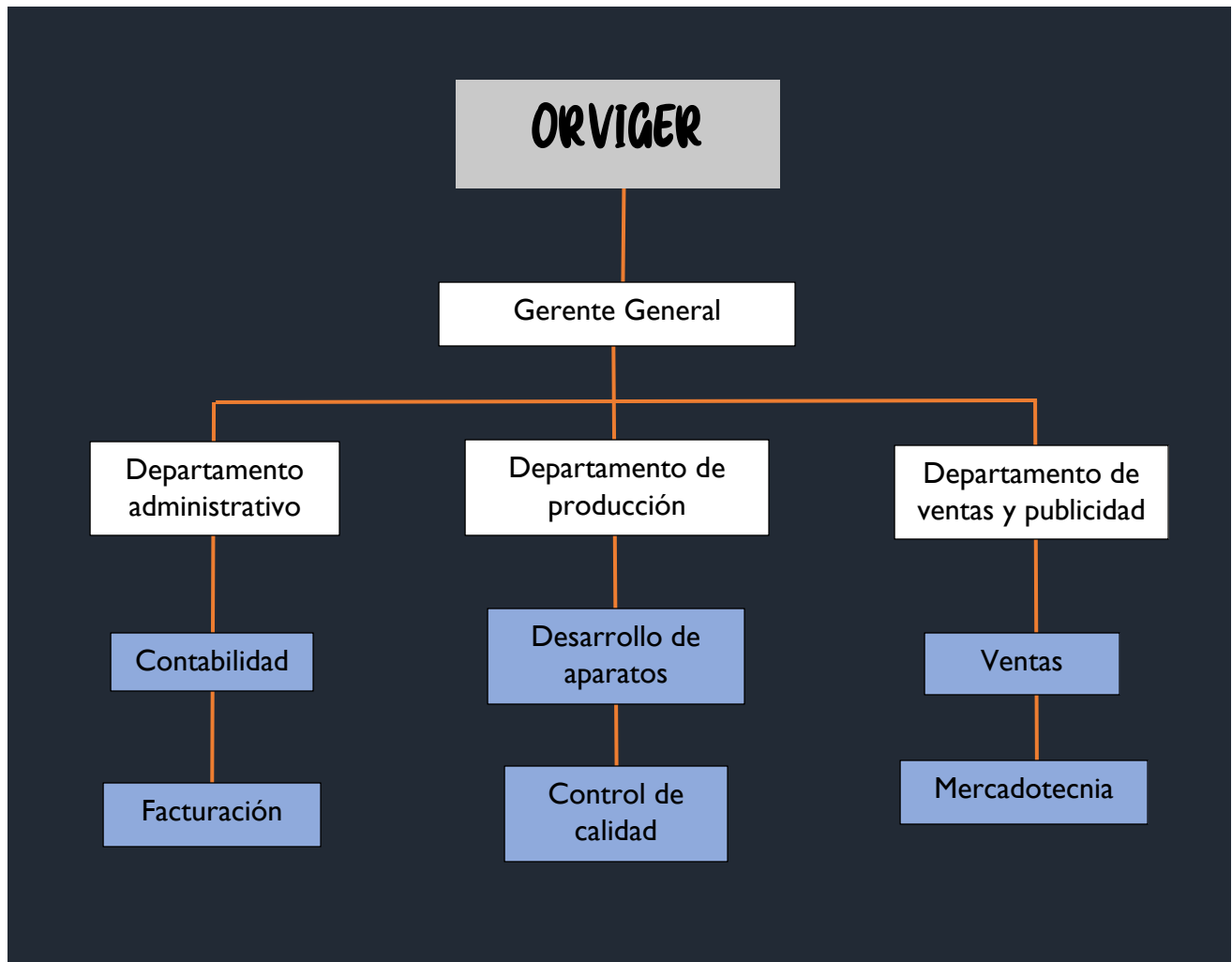
Instalaciones:

- Ubicación de las instalaciones



Organigrama:

Gerente-Administrador	Brian Martin Morales López
Contador	Luis David Con Hernández
Publicidad y Mercadotecnia	Luis David Cano Hernández
Desarrollo	Brian Martin Morales López
Ventas	Luis David Cano Hernández



Descripción y análisis de puestos:

- Perfiles del puesto
 - Escolaridad: Preparatoria
 - Edad: >18 años
 - Experiencia: no necesaria
 - Sexo: indistinto
 - Habilidad en la fabricación de productos ortopédicos, con buena actitud de aprender, con capacidad para poder ser instruido y con aptitudes óptimas para la empresa.

Modelo de negocios:

- ✓ Segmento de mercado: Orviger está diseñada para brindar equipos ortopédicos a personas geriátricas y aquellas personas con problemas ortopédicos.
- ✓ Propuesta de valor: Nuestro aparato ortopédico ofrece la utilización de un mismo equipo en diferentes usos, como son: un bastón, andadera y hasta una silla de ruedas, dando así una imagen de calidad e innovación en los productos ortopédicos. Nuestra empresa cuenta con servicios de fabricación y venta de equipos ortopédicos.
- ✓ Canales: Nuestra empresa utiliza diferentes medios de comunicación para dar a conocer esta nueva innovación dentro de ellas: Teléfono, tiendas físicas y en línea y diferentes catálogos.
- ✓ Relaciones con clientes: Orviger inicio dando a conocer los productos a los centros geriátricos y de igual forma a la población en general.
- ✓ Fuente de ingresos: Es un modelo nuevo, nunca antes visto el cual tiene dos principales flujos de ingresos: el primordial sería el de vender nuestros aparatos ortopédicos modificables y otro secundario que sería el vender piezas o partes para complementar uno que ya tenga cada cliente.
- ✓ Recursos clave: Nuestra empresa contara con una instalación que nos servirá como área de producción, ventas y redes de distribución que otorga una posición ventajosa frente a los competidores; dicha empresa incluye a personas capacitadas en la elaboración de los equipos médicos ortopédicos; un técnico en informática es indispensable para la compañía en sus operaciones y en su estrategia de mercadotecnia, esto a la vez nos proporcionara la ventaja de ser únicos en el mercado.
- ✓ Actividades clave: La empresa fabricara los aparatos ortopédicos, brindando garantía en el uso de estos mismos, siendo así una solución si se llegara a presentar un problema, donde nuestros clientes podrán levantar alguna queja o sugerencia a través de nuestra página web o directamente a la tienda física.

- ✓ Asociaciones clave: Se pretende ver la forma de aliarnos con las empresas ya existentes y ver si de igual forma se le puede implementar o ajustarles a sus equipos las diferentes modificaciones con la finalidad de brindar múltiples utilidades a los clientes. Nuestra empresa cuenta con dos principales socios.
- ✓ Estructura de costos: Los costes principales que tendrá nuestra empresa será el de la fabricación de cada aparato, marketing, publicidad y logística.

Conclusiones:

Se ha concluido que Orviger tiene una buena aceptación del público, ya que en la actualidad estos aparatos ortopédicos que ofrecen servicios de 3 en 1 son de muy poca existencia, además que en Orviger se ha pensado en la economía de las familias, poniendo el precio de nuestros aparatos en algo accesible para todos.

Para poder sustentar lo antes mencionado se realizó una encuesta al cliente teniendo como resultados los siguientes datos:

Las personas del sexo masculino son las que más respondieron a la encuesta, ya que se obtuvo un resultado del 73% y el restante siendo del sexo femenino, con referencia a la edad las personas geriátricas que son a las que va dirigido dicho proyecto tuvieron el porcentaje mínimo ya que ellos cuentan con poca accesibilidad a las redes sociales, más sin embargo se pudo llevar a cabo ya que las edades que tuvieron un porcentaje mayor tienen o conocen personas que necesitan de dicho servicio; del 100% de las personas encuestadas el 82% desconocen de la implementación de un equipo con diferentes usos, el 85% de las personas manifiestan ser una buena inversión en nuestros equipos planteados y por ende un 55% estaría dispuesto a adquirir uno; dado a la información de otros precios en los mercados un 42% estaría dispuesto a pagar un precio similar al de los ya existentes que estos oscilan entre 900-1200 pesos.

Estos datos nos han motivado a realizar un plan de Marketing para poder llegar a todas las familias de nuestra región, esto mediante anuncios, redes sociales que en la actualidad son los medios donde se difunde en gran medida, y mediante trípticos, para poder darnos a conocer y ayudar a las personas que necesitan estos equipos con un precio accesible, por tal esperamos que Orviger sea una empresa líder en nuestra región.