



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

“Examen 3ra unidad“

Presenta:

- **Gordillo Fonseca Celeste Azucena**
- **Morales Walter Khalia Alejandría.**

Nombre de la asignatura: Taller del emprendimiento

Semestre y grupo: 7mo B

Nombre del profesor: Myreille Erendira Rodríguez Alfonzo.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 29 de Noviembre del 2020.

Investigación de mercado

Objetivos de Marketing

Objetivos a corto plazo:

- Establecer precios al por mayor y por menor para la línea de ropa, para determinar el margen de beneficio necesario para el éxito.
- Ofrecer uniformes médicos de mejor calidad satisfaciendo las necesidades y gustos de los clientes.
- Vender uniformes médicos que cumplan con la protección, comodidad y estilo de los clientes.

Objetivos a mediano plazo:

- Aumentar la participación del mercado de nuestra línea de ropa en un 10% abriendo un local en la ciudad de Comitán.
- Trabajar con regalos exclusivos para los clientes frecuentes o comunicarnos con ellos para asegurarnos de haber cumplido sus necesidades.
- Mantener buenos precios para que este negocio sea la primera opción en elegir un uniforme quirúrgico.

Objetivos a largo plazo:

- Analizar tendencias de moda existentes para determinar la perspectiva a largo plazo de la línea de ropa
- Tener un nivel de record de ventas de 200 uniformes al mes, en la ciudad de Comitán.
- Expandir el negocio abriendo 5 tiendas nuevas en el país, siendo las bases CDMX, Guadalajara, Monterrey, Playas del Carmen y Puebla.

Características del segmento de mercado

El segmento de mercado son principalmente hombres y mujeres dentro del ámbito de la salud, personas que trabajen dentro de hospitales, consultorios, etc. Como médicos, enfermeros, trabajadores sociales, nutriólogos, estudiantes, entre otros. Estos productos van dirigidos a personas de distintas edades dada la profesión.

- Que busquen protección y comodidad en sus uniformes.
- Que quieran un estilo individual y personal para trabajar
- Que estén dentro del ámbito de la salud
- Que busquen accesibilidad de precios

Objetivo del estudio de mercado

Debemos conocer de manera directa al cliente para poder personalizar sus uniformes de acuerdo a sus necesidades y a su estilo, en especial aspectos en cuanto al precio y al producto. Para esto necesitamos hacer encuestas o entrevistas y así dar a conocer nuestro producto.

Con las encuestas podremos conocer las necesidades de cada uno de los clientes y así trabajar de manera correcta y dar la calidad, comodidad, estilo que el cliente desee.

Preguntas de encuesta

1. Sexo:

Hombre Mujer

2. ¿Cuál es su especialidad?

Medicina. Enfermería. Trabajo social. Nutrición. Otra: _____

3. ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por un uniforme quirúrgico?

De \$800 a \$1000. De \$1000 a \$1200 De \$1200 a \$1400. Más de \$1400

4. ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una bata?

De \$250 a \$500 De \$500 a \$700 De \$700 a \$900 Más de \$900

5. ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una filipina?

De \$250 a \$500

De \$500 a \$700

De \$700 a \$900

Más de \$900

6. ¿Cuántos días estarían dispuestos a esperar por su uniforme?

De 5 a 6 días

2 semanas

3 semanas

1 mes

7. ¿En qué parte de la ciudad te gustaría que estuviera ubicada la primera tienda?

Centro de la ciudad

Plaza las flores

Colonia Miguel Alemán

8. ¿En qué redes te gustaría que subiéramos las novedades?

Facebook

Instagram

WhatsApp

Página independiente

9. ¿Te gustaría que hubiese servicio a domicilio?

Si

No

10. ¿A qué otras marcas acudirías para comprar uniformes?

Ortocom

La Leo

Casa de las enfermeras

Textiles Liliana

Elegancia médica



Nombre: Elegancia médica

Significado: La elegancia en la medicina

Eslogan: Diseñado para ti.

Empaque: Caja de cartón delgado con el logotipo y nombre en una de las caras y por dentro los uniformes estarán envueltos en papel china. De colores variados.



Flayer



Elegancia médica

Diseñado para ti



Uniformes

Creamos uniformes médicos para hombres y mujeres, dándole un diseño personal, al gusto del cliente. ¿Quieres un uniforme cómodo, elegante y que cubra todas tus necesidades? Somos tu mejor opción.



Uniformes quirúrgicos
Hechos a tu medida, para hombres y mujeres.



Batas
Con un diseño especialmente para ti.



Filipinas
Con la elegancia que necesitas.

Fecha de apertura
20 de Enero 2021

Instagram:
@khaliaalejandria
@celestegordillo

¡OFERTA!

Para nuestra apertura daremos batas con el 30% de descuento a las primeras 20 personas.

INSTAGRAM



ELEGANCIA_MEDICA

Diseño de anuncios espectaculares



ELEGANCIA MEDICA

Uniformes médicos
Contamos con
uniforme
quirúrgicos, batas,
filipinas, gorro, etc.

Búscanos en
Instagram estamos
como
elegancia_medica


ELEGANCIA.MEDICA







Diseño de redes sociales

Link de Instagram: https://instagram.com/elegancia_medica?r=nametag



Diseño del guión de Spot de radio

Eres doctor, enfermero, trabajador social, nutriólogo o veterinario? Te gusta verte bien, la elegancia, la comodidad y la seguridad? Con elegancia médica te sentirás cómodo, elegante y a la moda. Donde tu paciente se sentirá tan bien al verte, que se sentirá con la confianza necesaria para que lo atiendas. Si tu te sientes confiando transmitirás esa confianza. ¿Quieres un uniforme hecho especial y exclusivamente para ti? Búscanos, nos encontrarás en Instagram como: elegancia_médica.

Producción

-Diseño de producto

1.Material del producto o para el producto.

Máquina de coser Telas

Hilos

Reglas

Elástico Listones Lápiz Hojas Colores Botones Cierres Agujas Alfileres Tijeras Encaje plancha

2. Cantidad de producto

La cantidad de cada material será dependiendo del producto, diseño y talla del cliente.

En algunas ocasiones una bata clínica de una persona promedio puede llevar de 4 a 5 metros de tela, y el diseño puede llevar tanto 6 botones o un cierre como guste el cliente y así con los demás materiales.

3.Empaque

El empaque será una caja con las siguientes características:

Tamaño: 30 largo, 20 ancho y 10 de alto Etiquetado: el logo de la empresa Forma: rectangular

Material: cartón

4. Prototipo



-Proceso de producción

1. Elaborar la lista de actividades para la fabricación del producto

Elaboración del diseño deseado del cliente Toma de medidas del cliente

Cotizar y compras materiales

Dibujar los campos en la tela

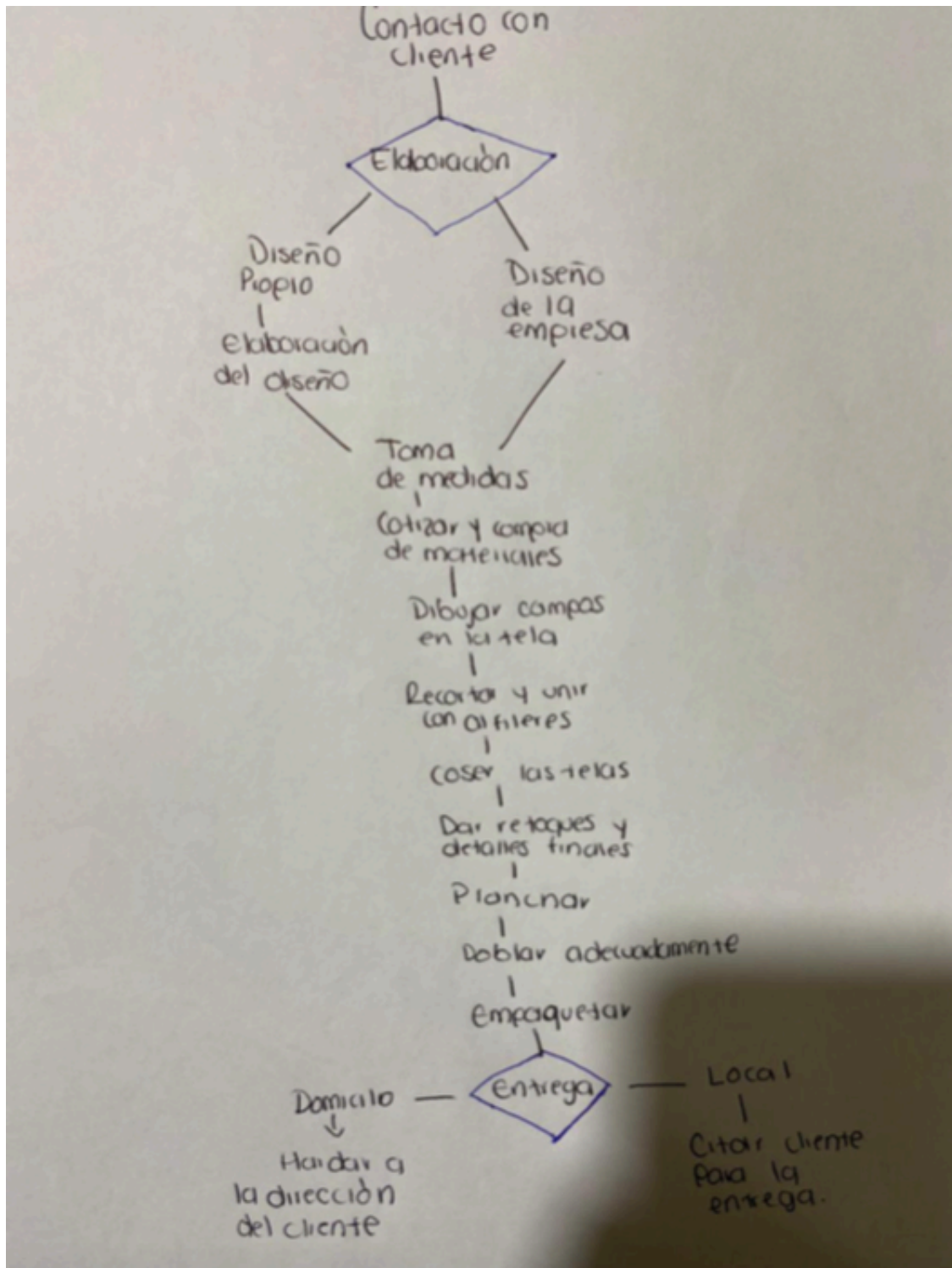
Recortar y unir con los alfileres Coser las telas

Dar retoques y detalles finales Planchar

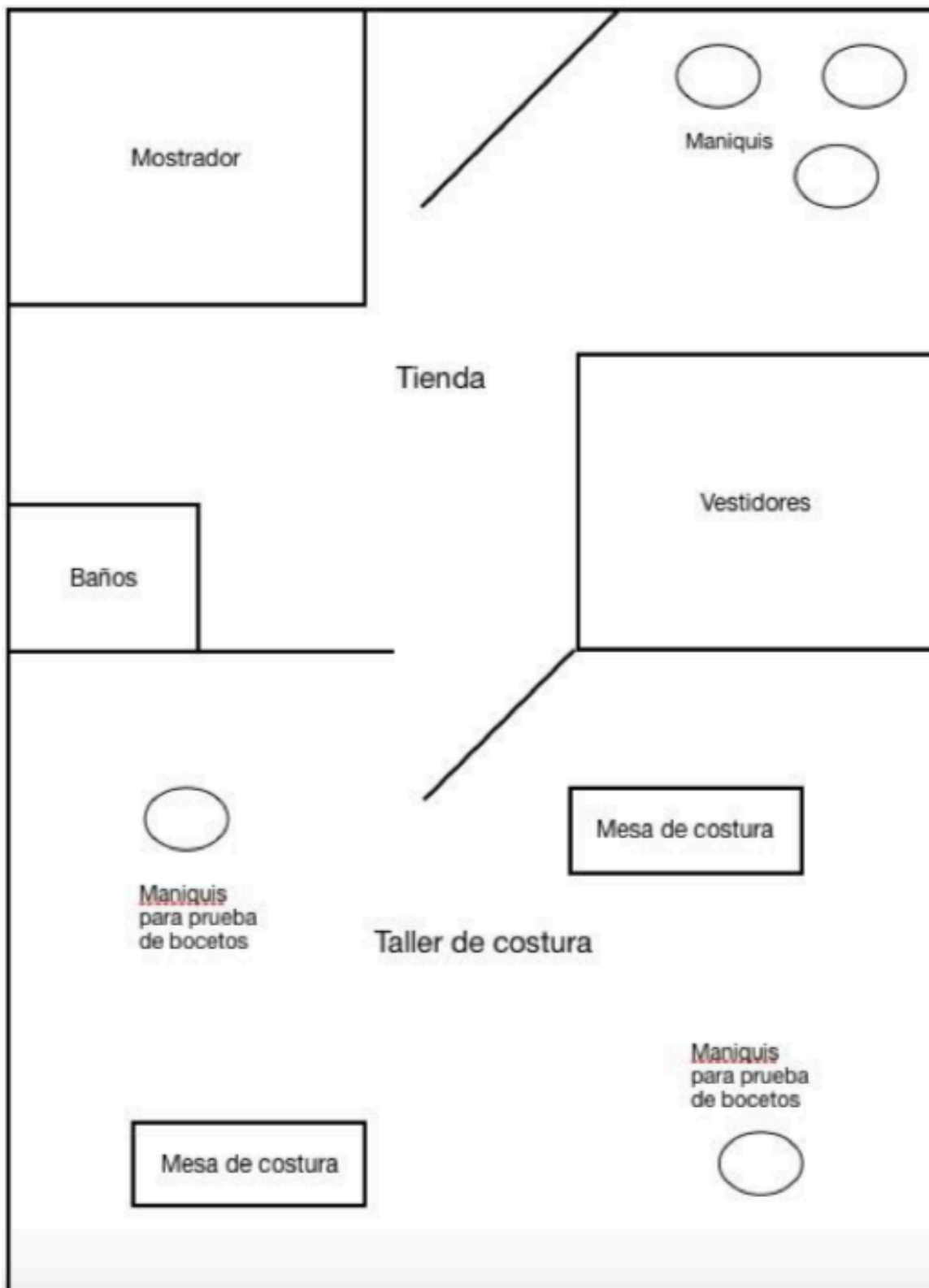
Doblar adecuadamente Empaquetar

Entregar

2. Diagrama de flujo



-Ubicación de las instalaciones



Organización

-Definir funciones y quien lo llevara a cabo

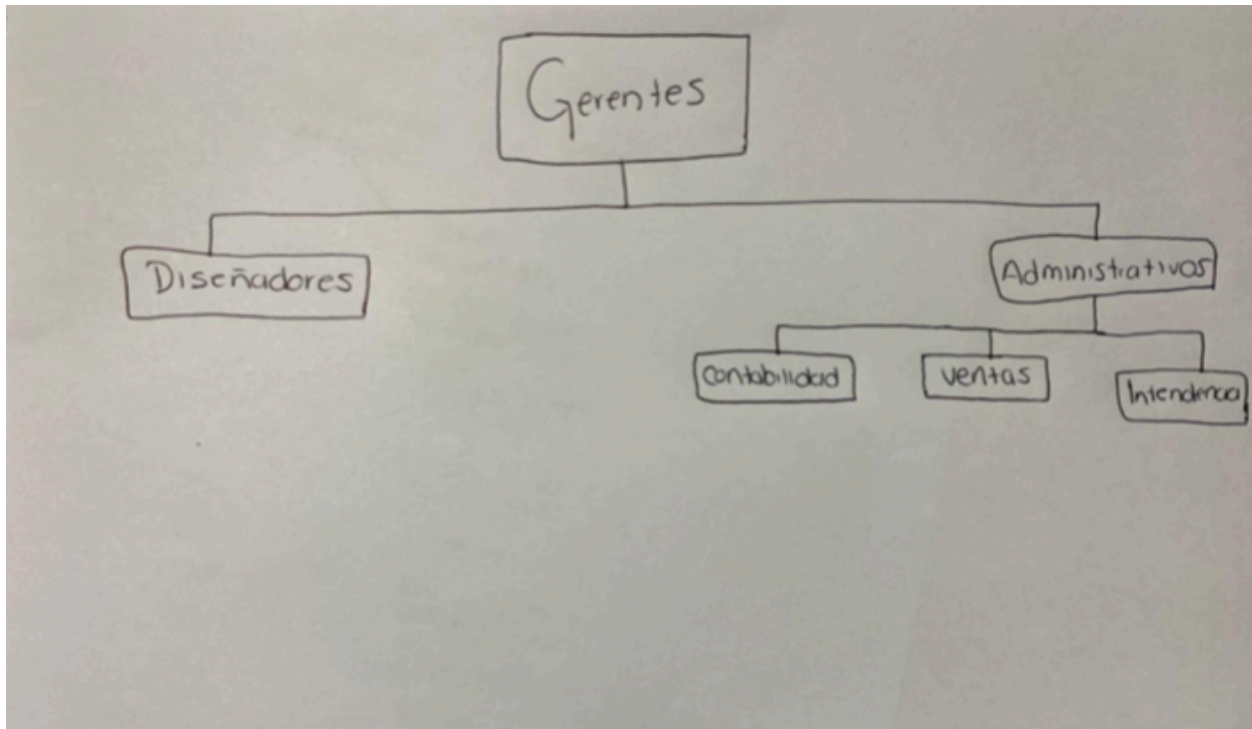
Gerentes: llevara el control de la producción de toda la empresa Diseñadores: se encargará del diseño de uniformes Administrativos: contacto con el personal

Ventas: contacto con el cliente

Contabilidad: administración del dinero

Modistas: toma de medidas y fabricación de producto Intendencia: personal encargado de limpieza.

-Estructura organizacional



-Perfiles de puesto

Gerentes:

Escolaridad: Licenciatura o ingeniería en su rama.

Experiencia: experiencia de administración.

Edad: 24años a 60 años.

Sexo: indistinto

Habilidades de capacidades: responsable, puntualidad, organizado, ética, respetuoso.

Diseñadores

Escolaridad: licenciatura o maestría en su rama

Experiencia: 2 años de experiencia

Edad: 24 a 60 años

Sexo: indefinido

Habilidades de capacidades: dominar el dibujo, buen sentido de la moda, amabilidad, responsable, puntualidad, respetuoso.

Administrativos

Escolaridad: técnico o licenciatura en su rama

Experiencia: 1 año de experiencia

Edad: 19años a 60 años

Sexo: indefinido

Habilidades de capacidades: dominar organización, respetuoso, amable, ético, puntual.

Ventas

Escolaridad: licenciatura en su rama Experiencia: de 2 años de experiencia Edad: 2 años de experiencia

Sexo: indefinido

Habilidades de capacidades: tener carácter sociable, respetuoso, amable.

Contabilidad

Escolaridad: licenciatura en su rama Experiencia: 3 años

Edad: 25 a 60 años

Sexo: indefinido

Habilidades de capacidades: dominio en las matemáticas, y contar los valores de la empresa

Modistas

Escolaridad: diplomado en taller de confección

Experiencia: 5 años de experiencia

Edad: 25 años a 60 años

Sexo: indefinido

Habilidades de capacidades: habilidad de la costura, puntuable, responsable.

Intendencia

Escolaridad: secundaria

Experiencia: ninguna

Edad: 18 a 60 años

Sexo: indefinido

Habilidades de capacidades: habilidad en la limpieza, puntuable, respetuoso, ético.

Objetivo de la encuesta

Conocer de manera directa al cliente para poder personalizar sus uniformes de acuerdo a sus necesidades y a su estilo, en especial aspectos en cuanto al precio y al producto. Para esto necesitamos hacer encuestas o entrevistas y así dar a conocer nuestro producto.

Con las encuestas podremos conocer las necesidades de cada uno de los clientes y así trabajar de manera correcta y dar la calidad, comodidad, estilo que el cliente desee.

Preguntas de encuesta

1. ¿Con qué frecuencia compra uniformes médicos?
Mensualmente Cada 3 meses Cada 6 meses Anualmente
2. Al momento de comprar un uniforme, ¿Qué es lo primero que toma en cuenta?
Precio. Diseño. Marca.
3. ¿En dónde compras tus uniformes médicos?
Tienda local Internet Catálogo
4. ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por un uniforme quirúrgico?
De \$800 a \$1000. De \$1000 a \$1200 De \$1200 a \$1400. Más de \$1400
5. ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una bata?
De \$250 a \$500 De \$500 a \$700 De \$700 a \$900 Más de \$900

6. ¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una filipina?

De \$250 a \$500

De \$500 a \$700

De \$700 a \$900

Más de \$900

7. ¿Te gustaría un uniforme personalizado?

Si

No

Tal vez

8. ¿Cuántos días estarían dispuestos a esperar por su uniforme?

De 5 a 6 días

2 semanas

3 semanas

1 mes

9. ¿En qué redes te gustaría que subiéramos nuestras novedades?

Facebook

Instagram

WhatsApp

Página independiente

10. ¿Te gustaría que hubiese servicio a domicilio?

Si

No

Tal vez

11. ¿En qué parte de la ciudad te gustaría que estuviera ubicada la primera tienda?

Centro de la ciudad

Plaza las flores

Colonia Miguel Alemán

12. ¿A qué otras marcas acudirías para comprar uniformes?

Ortocom

La Leo

Casa de las enfermeras

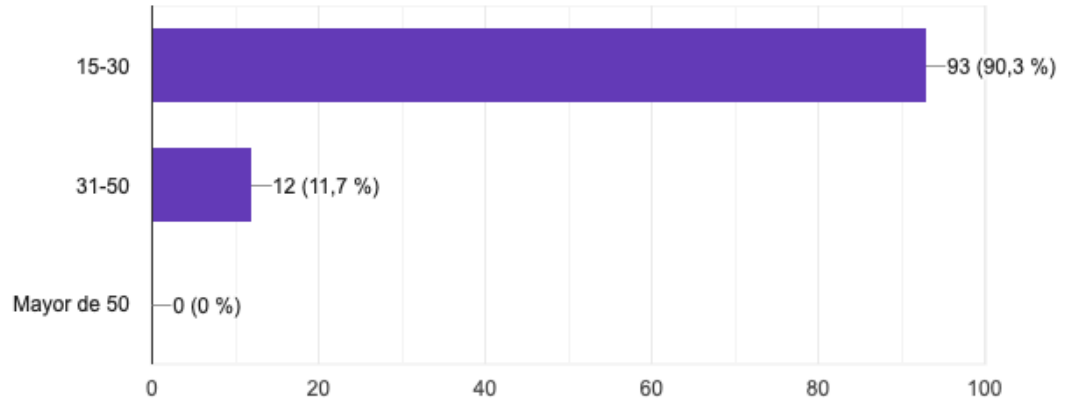
Textiles Liliana

Resultados de la encuesta

Edad

Edad

103 respuestas

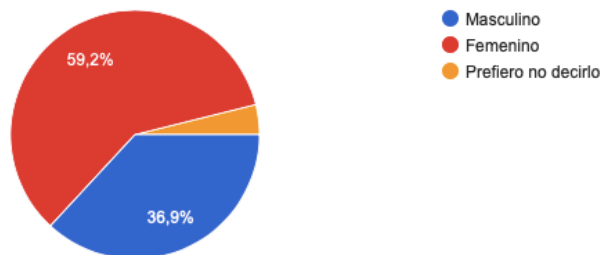


Interpretación: más del 90% de nuestros clientes son menores de 30 años, por lo tanto nuestras ventas se enfocarían más en adultos jóvenes.

Sexo

Sexo

103 respuestas

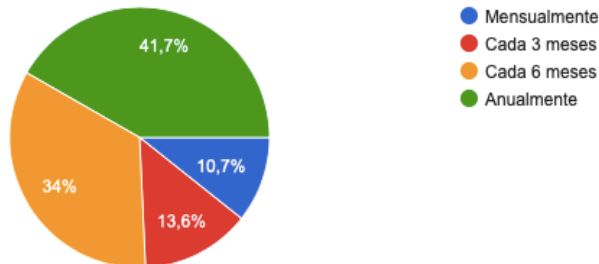


Interpretación: Más de la mitad de nuestros clientes son mujeres.

¿Con qué frecuencia compra uniformes médicos?

¿Con qué frecuencia compra uniformes médicos?

103 respuestas

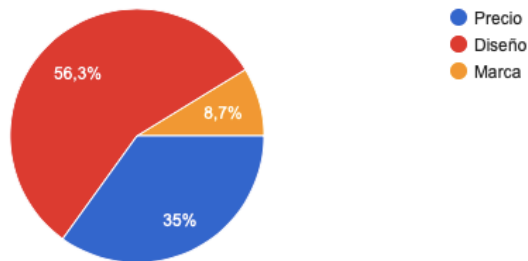


Interpretación: La mayoría prefiere comprar uniformes cada año y cada 6 meses. Pero también 10 de cada 100 personas compran uniformes mensualmente.

Al momento de comprar un uniforme, ¿Qué es lo primero que toma en cuenta?

Al momento de comprar un uniforme, ¿Qué es lo primero que toma en cuenta?

103 respuestas

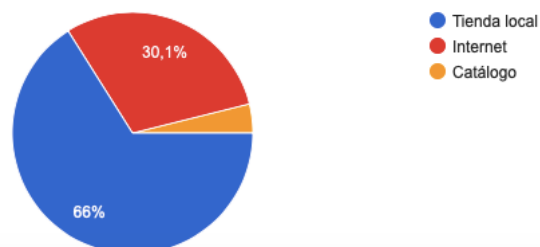


Interpretación: A más de la mitad de las personas les gusta un buen diseño en sus uniformes, seguido por un buen precio.

¿En dónde compras tus uniformes médicos?

¿En dónde compras tus uniformes médicos?

103 respuestas

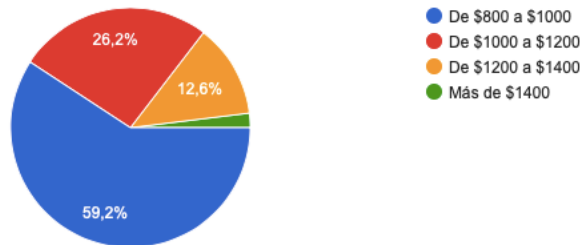


Interpretación: 66 de cada 100 personas compran sus uniformes en la tienda de su localidad, mientras que los demás hacen compras por internet.

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por un uniforme quirúrgico?

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por un uniforme quirúrgico?

103 respuestas

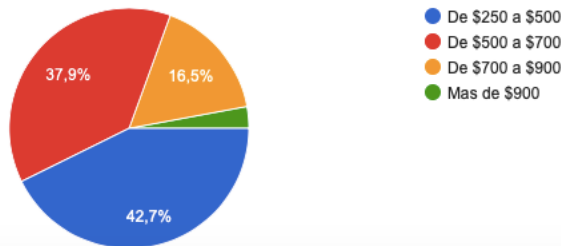


y \$1000

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una bata?

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una bata?

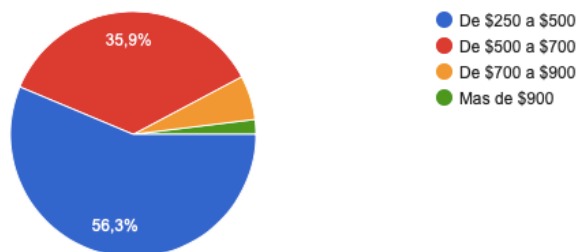
103 respuestas



¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una filipina?

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una filipina?

103 respuestas



Interpretación:

Aproximadamente 12 de cada 100 personas comprarían uniformes de más de \$1200, pero la mayoría buscan lo más económico de entre \$800 y \$1000

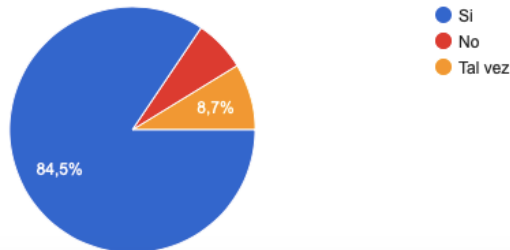
Interpretación: Al igual que el anterior, la mayoría prefiere comprar batas más económicas de \$250 a \$500 pero si están dispuestas a pagar mas de \$700 pesos.

Interpretación: Muy pocas personas están dispuestas a pagar mas de \$700 por una filipina y más de la mitad está dispuesta a pagar de \$250 a \$500.

¿Te gustaría un diseño personalizado en tu uniforme?

¿Te gustaría un diseño personalizado en tu uniforme?

103 respuestas

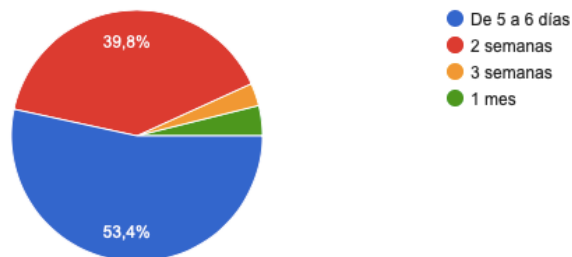


Interpretación: Aproximadamente 84 de cada 100 personas prefieren tener un diseño personalizado en su uniforme médico.

¿Cuántos días estarías dispuesto a esperar por su uniforme?

¿Cuántos días estarías dispuesto a esperar por su uniforme?

103 respuestas

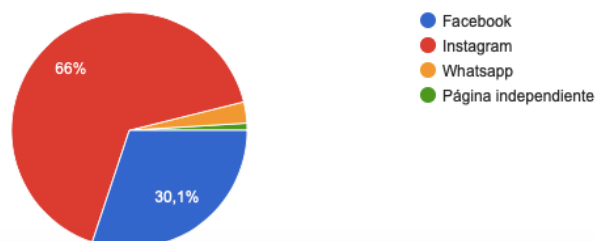


Interpretación: 39 de cada 100 personas pueden esperar hasta 2 semanas por su uniforme y más de la mitad de los encuestados pueden esperar solo 1 semana.

¿En qué redes sociales te gustaría que subiéramos nuestras novedades?

¿En qué redes sociales te gustaría que subiéramos nuestras novedades?

103 respuestas

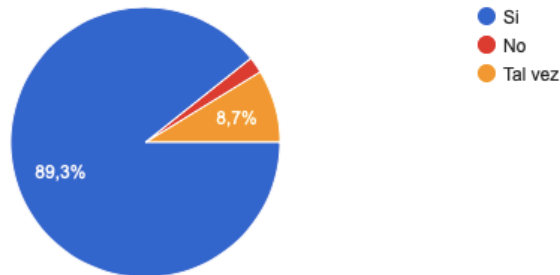


Interpretación: 66 de cada 100 personas prefieren que publiquemos nuestras novedades por Instagram y 30 de cada 100 personas en Facebook.

¿Te gustaría que tuviéramos servicio a domicilio?

¿Te gustaría que tuviéramos servicio a domicilio?

103 respuestas

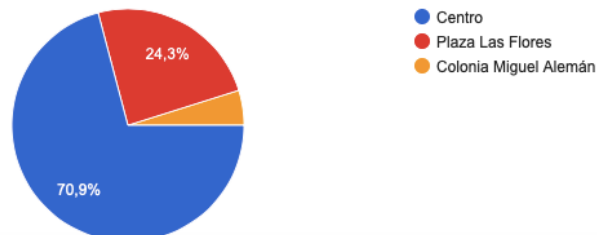


Interpretación: La mayoría de las personas encuestadas prefieren servicio a domicilio.

¿En qué parte de la ciudad te gustaría que estuviera ubicada la primera tienda?

¿En qué parte de la ciudad te gustaría que estuviera ubicada la primera tienda?

103 respuestas

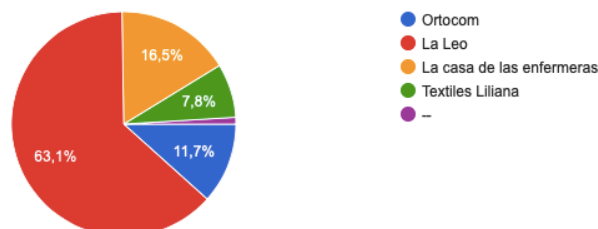


Interpretación: Más del 50% de los encuestados prefieren que la primera tienda esté ubicada en el centro. Y más del 20% en la Plaza Las Flores.

¿A qué otras marcas acudirías?

¿A qué otras marcas acudirías?

103 respuestas



Interpretación: Más del 60% compran sus uniformes en La Leo, seguido de la casa de las enfermeras, Ortocom y textiles Liliana.

Conclusión

Más del 90% de nuestros clientes son menores de 30 años, por lo tanto nuestras ventas se enfocarían más en adultos jóvenes. Más de la mitad de éstos son mujeres, por lo tanto la mayoría de nuestros uniformes se basarán más en mujeres, La mayoría prefiere comprar uniformes cada año y cada 6 meses. Pero también 10 de cada 100 personas compran uniformes mensualmente.

A más de la mitad de las personas les gusta un buen diseño en sus uniformes, seguido por un buen precio y nosotros ofreceremos ambos, precios accesibles y un diseño personalizado y muy elegante. Aproximadamente 66 de cada 100 personas compran sus uniformes en la tienda de su localidad, como la casa de las enfermeras y Ortocom, mientras que las que compran en línea, lo hacen en La Leo. Gracias a estos datos nosotras no solo venderemos en una tienda local, si no también por internet para quienes se les dificulte, ya sea por falta de tiempo o por no conocer el lugar y para esto prefirieron que sea a travez de Instagram.

Aproximadamente 12 de cada 100 personas comprarían uniformes de más de \$1200, pero la mayoría buscan lo más económico de entre \$800, en el caso de las batas, la mayoría prefiere comprar batas más económicas de \$250 a \$500 pero si están dispuestas a pagar mas de \$700 pesos. Y por último muy pocas personas están dispuestas a pagar más de \$700 por una filipina y más de la mitad está dispuesta a pagar de \$250 a \$500. A la mayoría de las personas les gustaría tener un diseño personalizado, esto nos indica que nuestros uniformes serán muy solicitados dado que por ahora somos la única microempresa de uniformes en Comitán que hace eso.

Nuestros uniformes dependiendo el diseño y la cantidad de trabajo que tengamos, estarán listos entre 1 y 2 semanas dado el tiempo que los clientes están dispuestos a esperar por ellos. La mayoría de las personas encuestadas prefieren servicio a domicilio. Vemos más conveniente poner nuestro primer local en el centro, ya que a la mayoría de las personas se les hace más sencillo y accesible llegar ahí.

Costos y gastos

Fijos

Sueldo

Costurera \$80 pesos la hora

1 pijama quirúrgica	
3 metros de tela	\$50 el metro= \$150 pesos
1 metro de elástico	\$10 pesos
1 Carrete de hilo	\$30 pesos
Total	\$190 pesos

5 pijamas quirúrgicas	
15 metros de tela	\$45 el metro= \$675 pesos
1 metro de elástico	\$50 pesos
1 Carrete de hilo	\$150 pesos
Total	\$875 pesos