



Universidad del Sureste

Escuela de Medicina

“Elegancia médica. Proyecto final“

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 13 de Enero del 2021.

Introducción

En la actualidad prácticamente todos podemos identificar al personal de salud debido a sus uniformes médicos, en donde su principal característica es la bata blanca, la mayoría de los servicios médicos del mundo tienen algo en común y es una simbología que los pacientes y la población relaciona con los doctores y enfermeras. El principal elemento de esta simbología es el uniforme.

Estos elementos apenas han evolucionado, más allá de adaptar los uniformes ergonómicamente a hombres y mujeres, el blanco sigue siendo el color por excelencia y solo se han introducido pequeños detalles. Esto se debe a que la tradición es muy importante en las sociedades modernas, ya que aportan estabilidad y continuidad. Las personas somos seres rutinarios y las tradiciones juegan un papel importante en el desarrollo de nuestras vidas.

La bata blanca es uno de los principales símbolos que se les asignaron a los médicos en el proceso de institucionalizar y homogenizar la medicina como una disciplina científica. A tal punto que si vemos a alguien por la calle con una bata blanca de inmediato lo relacionamos con médico, aunque trabaje en un laboratorio.

Este trabajo nos enseña el plan de negocios de una empresa dedicada a los uniformes en el área de salud. Con éste aprenderemos a escoger de la mejor manera el nombre correcto para nuestra empresa, los objetivos que tiene, la población a la que se dirige, entre otras cosas, para lograr averiguar si nuestra empresa podría salir adelante y con esto también ayudarnos a escoger de manera correcta nuestro marketing, ya que tanto el logo, como el nombre son nuestra presentación ante los futuros clientes y con ellos se pretende enamorarlos sin siquiera haber visto todavía nuestro trabajo.

Nombre de la empresa

Elegancia medica

Elijamos el nombre de elegancia medica, ya que los uniformes se basara en la elegancia de cada personal de salud.

Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
Elegancia médica	4	5	5	4	5	5	28
Dra. Elegancia	2	4	3	3	3	3	18
Dr. Uniforme	2	3	1	3	2	2	13

Elegancia médica



El logo representa la elegancia de nuestros uniformes y las iniciales del nombre.

Eslogan: Diseñado para ti

El eslogan se escogió así porque los uniformes se diseñarán de acuerdo al gusto de cada cliente.

Justificación

Los uniformes médicos tienen una gran importancia en el sector salud, tanto social, cultural y profesional, ya que distinguen al médico, el enfermero y los distintos puestos de salud y ayudan a proteger tanto al personal como al paciente de posibles enfermedades. Un trabajador de la salud debe sentirse protegido y todo lo que nos ofrece normalmente un uniforme, pero sobre todo debe sentirse elegante, cómodo y seguro de sí mismo.

Es por esto que queremos ofrecer a la comunidad médica lo mejor en un uniforme quirúrgico.

Misión y visión

Misión: Ofrecer uniformes médicos elegantes, excelente calidad, accesible a nuestros clientes pequeños y grandes, cumpliendo sus necesidades y existencias, abarcando sus gustos de acuerdo a su estilo de ver y vivir la vida.

Visión: ser una empresa líder y reconocida en la venta de uniformes médicos, lograr también extendernos y crear nuevas cadenas de almacenes, proporcionando cada día un servicio de excelencia a nuestros clientes y que al mismo tiempo nos permitan competir en el mercado nacional con los mejores precios del mercado.

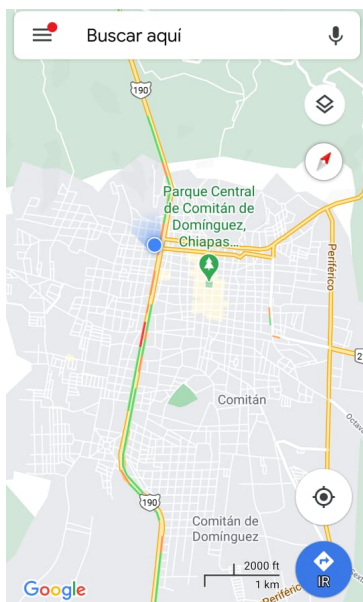
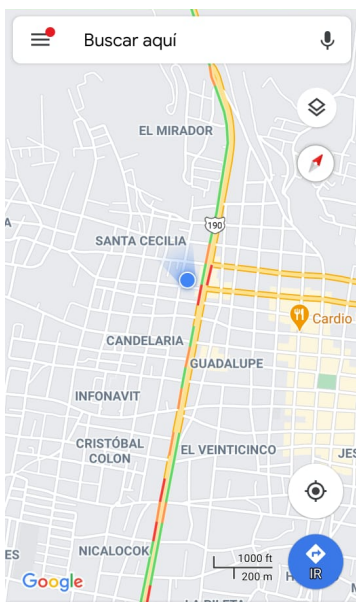
Valores: Responsabilidad, respeto, honestidad, ética.

Ubicación

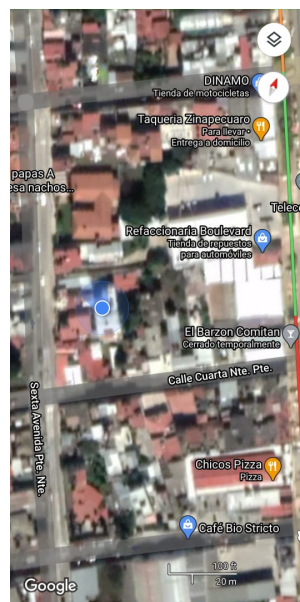
Macrolocalización: Comitán de Domínguez Chiapas, México.

Microlocalización: 4ta calle Norte Poniente #79 Barrio Santa Cecilia. CP: 30069. Comitán de Domínguez, Chiapas.

Macrolocalización:



Microlocalización:



Descripción del producto

Producto o servicio	Características	Necesidad o problema que satisface
Uniformes	Comodidad, elegancia, seguridad y accesibilidad. Tela de algodón, popelina y antifluidos.	Protección y seguridad para el personal de salud

Empaque: Caja de cartón delgado color negro de 20x20x10 cm



con el logotipo y nombre en una de las caras y por dentro los uniformes estarán envueltos en papel china de colores variados.



Descripción del 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

Objetivo de la empresa

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.

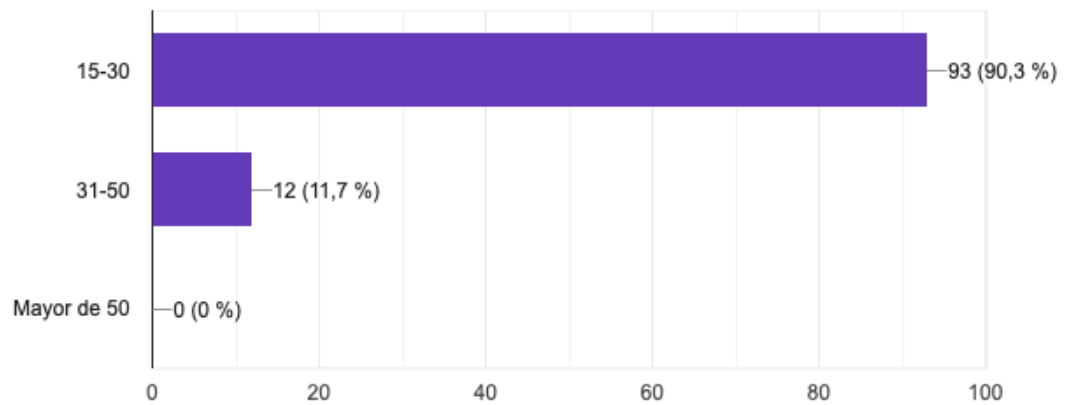
Con las encuestas podremos conocer las necesidades de cada uno de los clientes y así trabajar de manera correcta y dar la calidad, comodidad, estilo que el cliente desee.

Resultados de la encuesta

Edad

Edad

103 respuestas

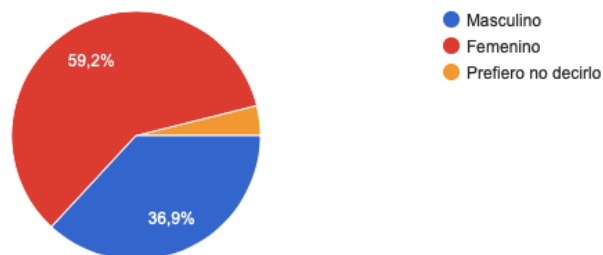


Interpretación: más del 90% de nuestros clientes son menores de 30 años, por lo tanto nuestras ventas se enfocarían más en adultos jóvenes.

Sexo

Sexo

103 respuestas

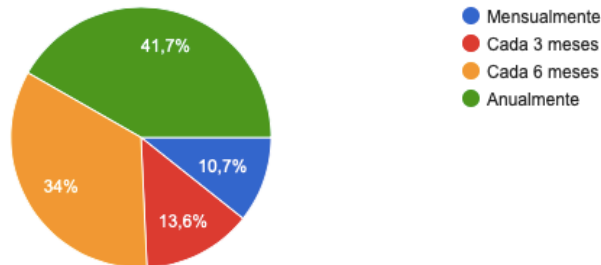


Interpretación: Más de la mitad de nuestros clientes son mujeres.

¿Con qué frecuencia compra uniformes médicos?

¿Con qué frecuencia compra uniformes médicos?

103 respuestas

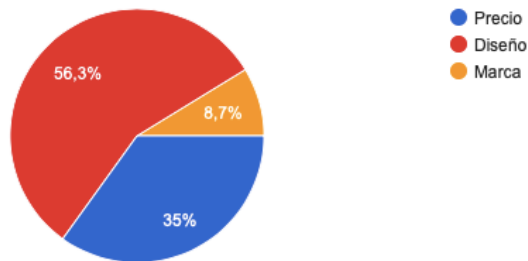


Interpretación: La mayoría prefiere comprar uniformes cada año y cada 6 meses. Pero también 10 de cada 100 personas compran uniformes mensualmente.

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

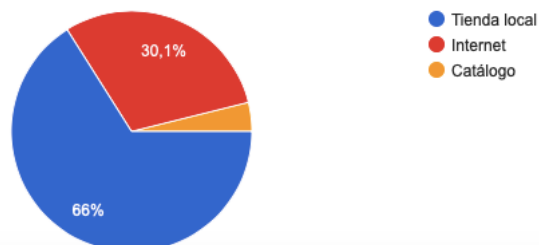


Interpretación: A más de la mitad de las personas les gusta un buen diseño en sus uniformes, seguido por un buen precio.

¿En dónde compras tus uniformes médicos?

¿En dónde compras tus uniformes médicos?

103 respuestas

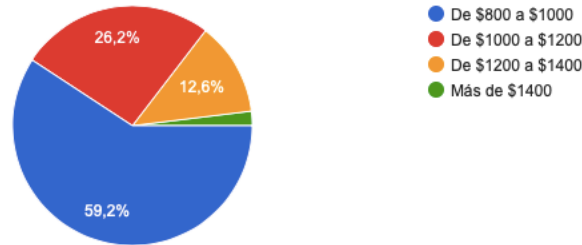


Interpretación: 66 de cada 100 personas compran sus uniformes en la tienda de su localidad, mientras que los demás hacen compras por internet.

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por un uniforme quirúrgico?

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por un uniforme quirúrgico?

103 respuestas

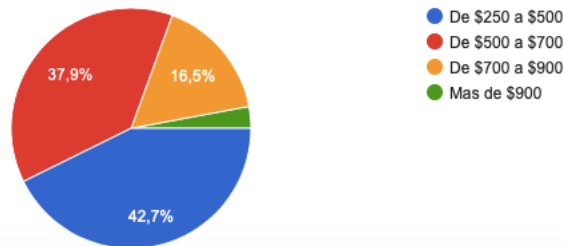


y \$1000

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una bata?

¿Cuánto estás dispuesto a pagar por una bata?

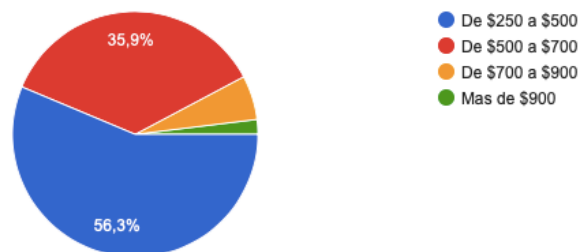
103 respuestas



¿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

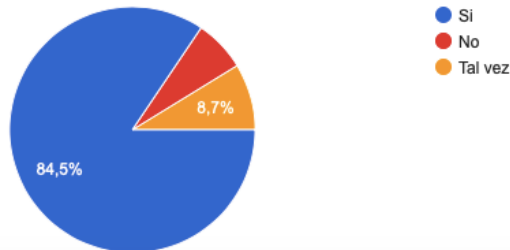
Interpretación: Al igual que el anterior, la mayoría prefiere comprar batas más económicas de \$250 a \$500 pero si están dispuestas a pagar mas de \$700 pesos.

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



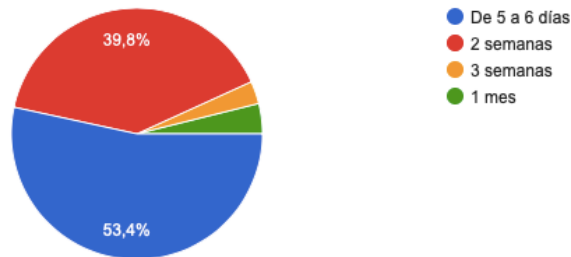
Interpretación:

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



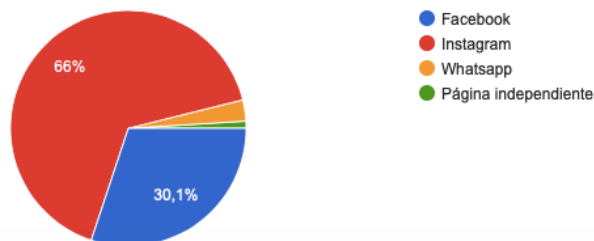
Interpretación:

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



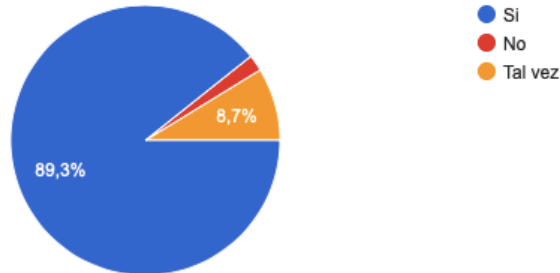
Interpretación:

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

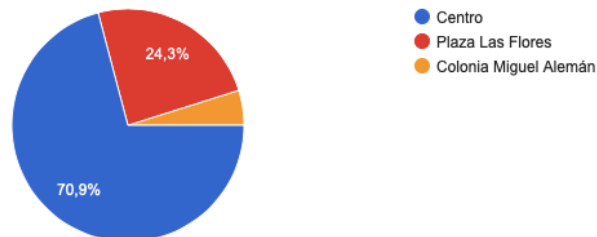


Interpretación: La mayoría de las personas encuestadas prefieren servicio a domicilio.

¿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

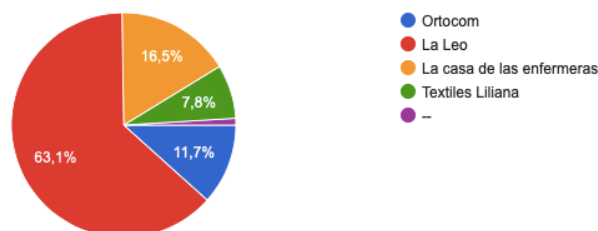


Interpretación: Más del 50% de los encuestados prefieren que la primera tienda esté ubicada en el centro. Y más del 20% en la Plaza Las Flores.

¿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.

Plan de marketing

Flayer



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



Batas
Con un diseño especialmente para ti.



Filipinas
Con la elegancia que necesitas.

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.

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 (Lona)

ELEGANCIA MEDICA



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

**Búscanos en
Instagram estamos
como
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.

Proceso de producción

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

-Proceso de producción

I.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

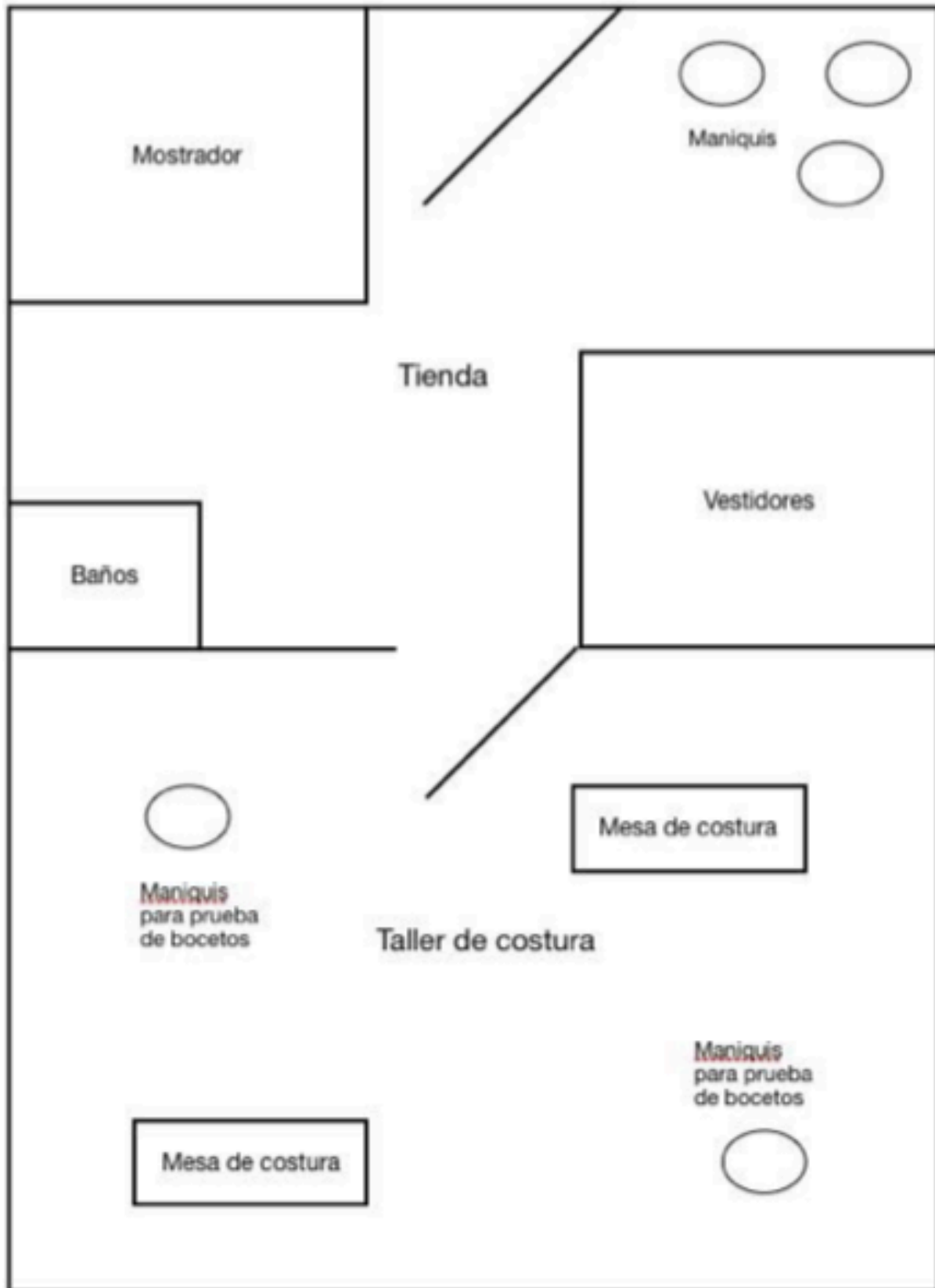
Recortar y unir con los alfileres Coser las telas

Dar retoques y detalles finales Planchar

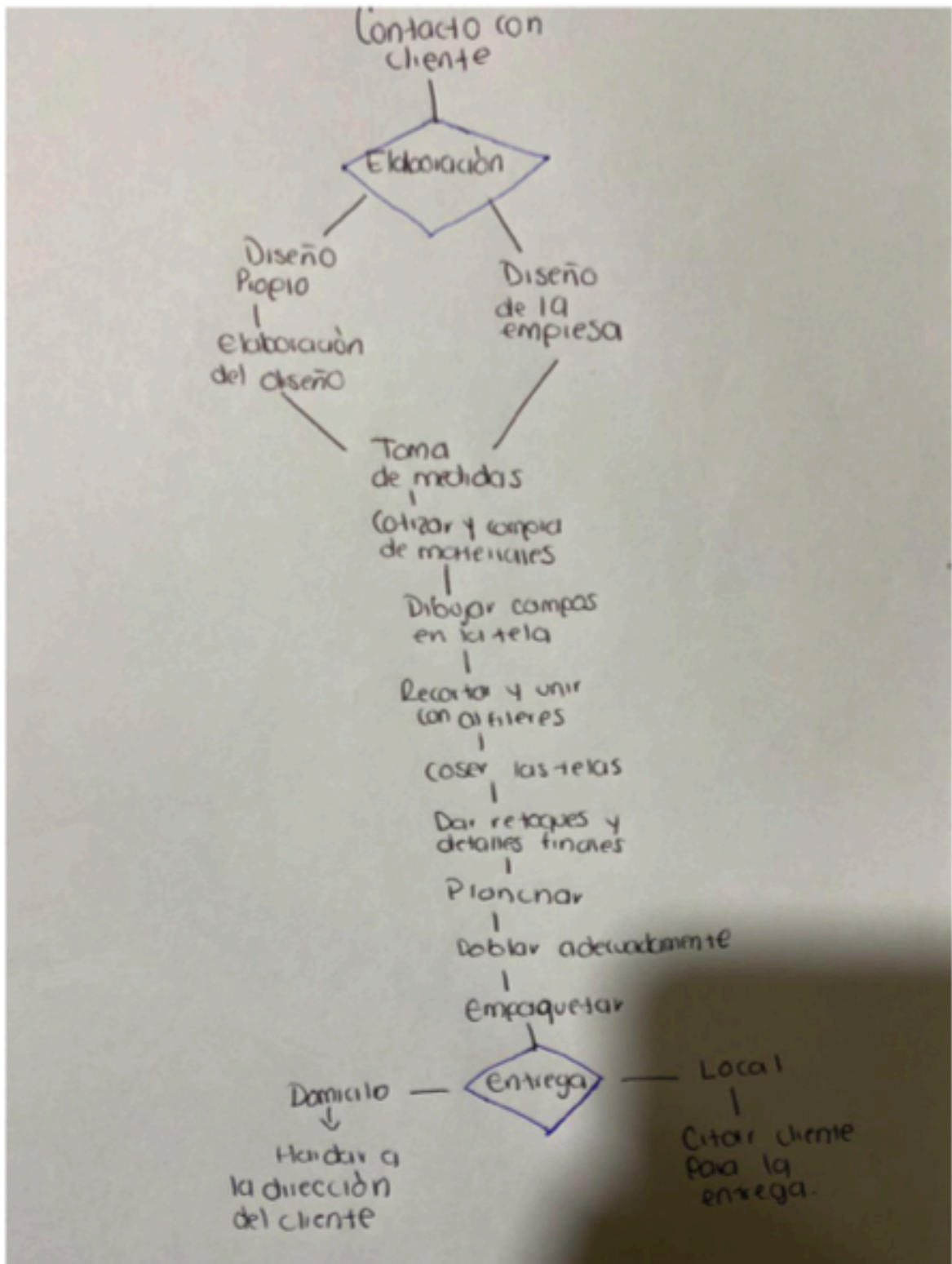
Doblar adecuadamente Empaquetar

Entregar

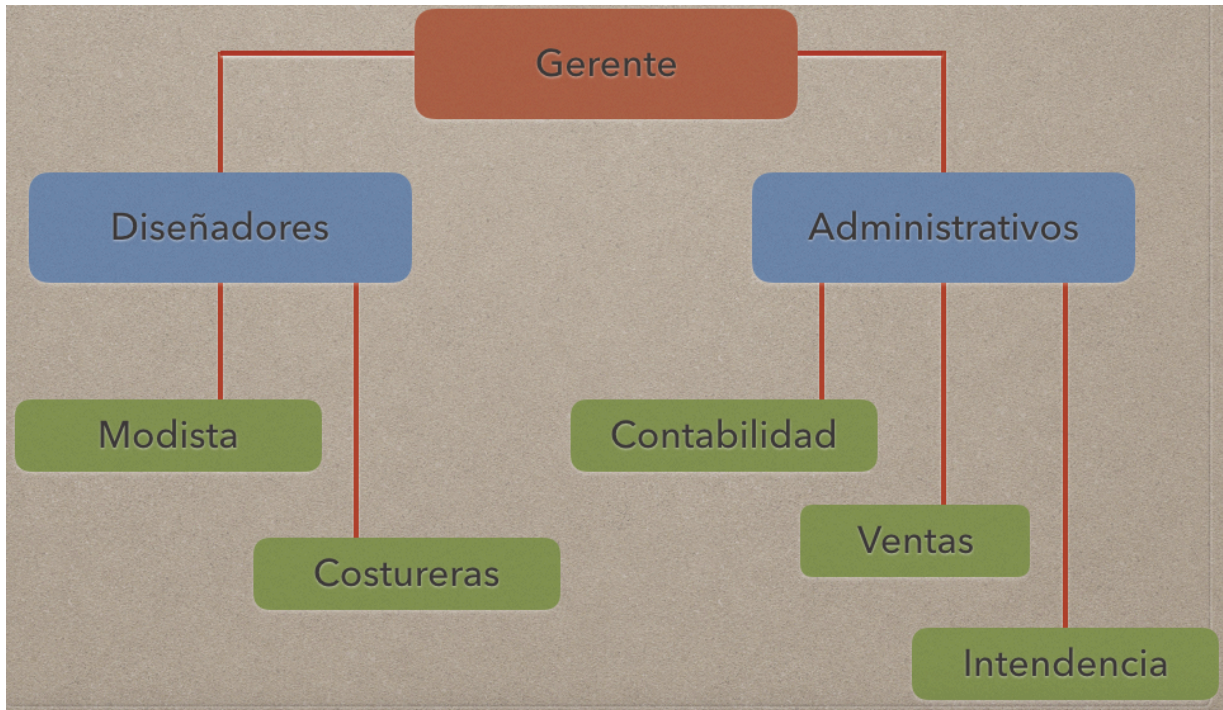
Instalaciones



Algoritmo del proceso de producción



Organigrama



Descripción y análisis de puestos

-Perfiles de puesto

Gerentes:

Escolaridad: Licenciatura o ingeniería en su rama.

Experiencia: experiencia de administración.

Edad: 24 años 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: 19 años 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.

Modelo de negocio

Socios: Gordillo Fonseca Celeste Azucena, Morales Walter Khalia Alejandría

Actividades: Tomar medidas, diseñar los bocetos de uniformes, cortar tela, comprar tela, coser, unir y formar el uniforme, cobrar, enviar, atender.

Recursos: Tecnológicos: Máquinas de coser, lámparas. Económicos: Tela, hilos, papel, lápiz, cinta para medir, borrador, cierres, tijeras, escritorios, sillas. Humanos: Gerente, diseñadores, administrativos, ventas, contabilidad, modistas, intendencia.

Propuesta de valor: Va dirigido a personal médico, enfermería, trabajo social, veterinaria, nutriólogos y psicólogos, dirigido a ambos sexos. Con el objetivo de que el personal de salud y demás carreras se sienta cómodo, elegante, protegido y seguro de sí mismo. Brindando así costos accesibles y el estilo único para cada persona, se venderán en línea y en un local.

Relaciones con clientes: Personal y en línea (Instagram)

Canales: Servicios de envío como mototaxi, fedex, DHL.Y entrega personal.

Segmentos de clientes: Personal médico, de enfermería, veterinaria, trabajo social, nutriólogos psicología.

Estructura de costos: Cotización de tela, la mano de obra, pagar local, luz, envíos.

Fuente de ingresos: Recursos propios

Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades	Oportunidades	Amenazas
Conocimiento de moda y de administración	Poca experiencia en la mano de obra	Pocos competidores en el área	Nuevos competidores
Excelente trato	Recursos limitados	Cobertura de los medios de comunicación	Plagio
Buena ubicación	Empresa nueva	Crecimiento rápido de la empresa	Situación económica de la región
Creatividad	Poca experiencia en manejo de personal	Precios accesibles	Mala cobertura de internet en tiendas online
Modernidad/Innovación	Poco espacio	Innovación	No alcanzar la demanda

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.

Este proyecto nos enseñó como estructurar la empresa que queremos realizar tanto para que funcione correctamente como para darnos a conocer. También nos ayudó a ser más creativas y pensar de manera emprendedora y más innovadora. Gracias a este proyecto pudimos darnos cuenta que esta idea si realmente la sacaremos al mercado si funcionaría y nos daría frutos, ya que también todo con esfuerzo y dedicación.