



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumno:

Vanessa Monserrat Gómez Ruiz.

Nombre del profesor:

Juan Manuel Jaime

Nombre del trabajo:

Elaboración de empresa

Materia: Taller del emprendedor.

Grado: “9”

Grupo: “B”

Comitán de Domínguez Chiapas a 10 de julio del 2022.

- **BOUTIQUE VANE RUIZ**



- **Escápate con la moda y explora tu libertad.**

- **Descripción del proyecto:**

Esta empresa tiene un objetivo que es presentar prendas y accesorios de alta calidad, para toda aquella ocasión ya sea en un ámbito social, personal y familiar etc.

Nuestra empresa se diferencia por ser una empresa en donde se encuentra todo lo que el cliente quiere, donde ofrecemos nuevos estilos novedosos, de colores llamativos, de hermosos acabados y buscando una nueva versión de la moda.

Esta empresa es comprometida a ofrecer a sus clientes los productos de la mayor calidad a los mejores precios mediante un servicio personalizado a cada uno de nuestros clientes.

Nuestra empresa se diferencia por ser una empresa líder en el mundo de la moda, que les proporcione a las mujeres los elementos necesarios para resaltar su belleza.

Esta empresa se distingue por su amplia variedad, en (ropa, accesorios, y belleza) en la cual, no todos cuentan con esa facilidad, en donde esta empresa busca ser el número uno, en donde la calidad de nuestras prendas y accesorios se han adquiridas por todas las bellas mujeres de diferentes edades y así mismo hacer que ellas se sienta cómodas y seguras de sí misma.

Nos puedes encontrar en diferentes plataformas ya sea faceeboock, instagram y twitter etc. En la cual el cliente podrá realizar pedidos online, y estos pueden ser entregados en Comitán y a toda la república mexicana.

- **Misión:**

Es ofrecer a las damas que gustan del buen vestir, ropa de la más alta calidad al mejor precio del mercado, siempre tratando de tener modelaje que este al corriente con lo último de la moda, para que así pueda desarrollar sus actividades cotidianas luciendo su belleza y resaltando su elegancia.

- **Visión:**

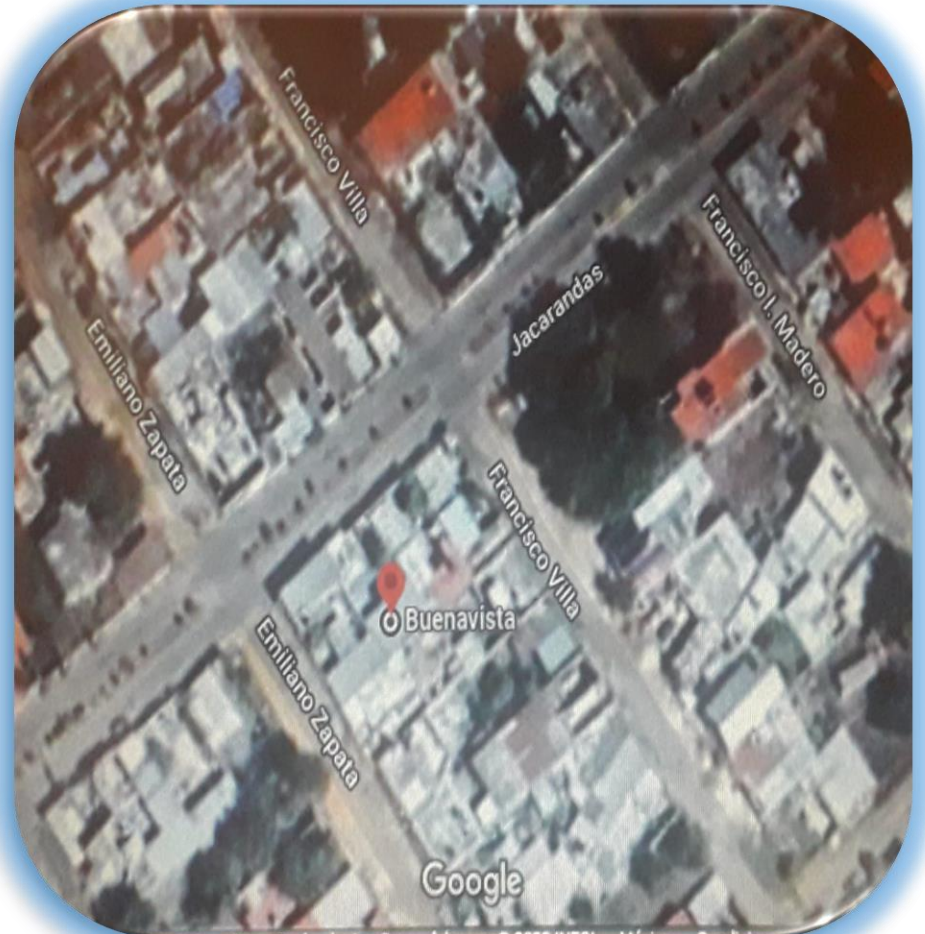
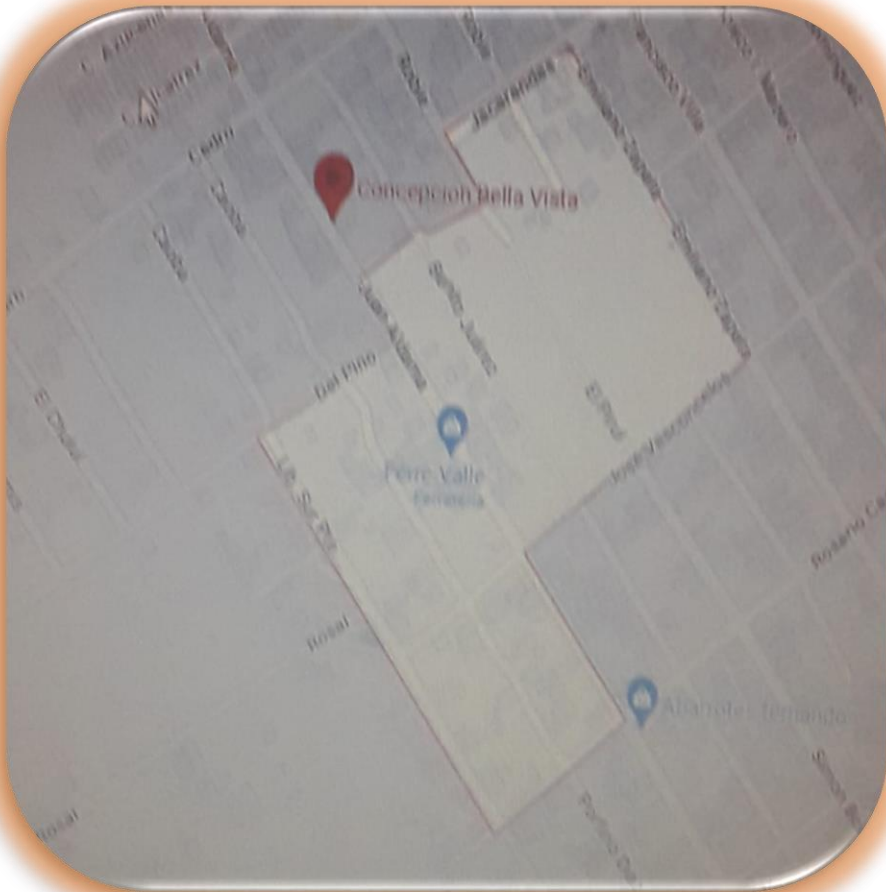
Posicionarnos en el mercado como una empresa exitosa y socialmente responsable con gran reconocimiento a nivel nacional gracias a nuestros productos, calidad, precios y servicio, siempre respetando los derechos y el trabajo tanto de nuestros colaboradores como de nuestros clientes, para así seguir creciendo y poder ofrecer nuestros productos en todo el interior del país.

- **Valores:**

- ❖ Respeto
- ❖ Honestidad.
- ❖ Calidad.
- ❖ Puntualidad.
- ❖ Pasión.
- ❖ Trabajo en equipo.
- ❖ Responsabilidad social.

- **Localización:**

Esta boutique se encuentra localizada en la colonia concepción bellavista, M-5, LT-10, entre calle Emiliano zapata y calle las jacarandas.



- **Segmento del mercado:**

El consumo aparente de boutique vanessa

El consumo unitario aparente por cliente es de: **75,744**

6,000 personas lo consumirían 1 vez por semana.

400 lo consumirían 2 veces por semana.

8000 lo consumirían una vez al mes.

11,744 ocasionalmente.

El mercado potencial es de: **22.744**

- Conclusiones del estudio del mercado:

- Encuesta:

1.- ¿Indique su edad?

- 17-25 años
- 26 – 35 años
- 36 en adelante

2.- Con qué frecuencia compra ropa?

- Semanal
- Mensual
- Anual

3.-¿ A través de que medio usted adquiere este producto?

- Tiendas físicas
- Tiendas online

4.-¿Encuentra su talla cada vez que entra usted en tienda?

- Xs
- S
- M
- L
- XL

5.- ¿cuánto sería su propuesta para adquirir este producto?

- 85- 100
- 130-180
- 200- 250
- 280- 300

6.- ¿Qué producto es el que con mayor frecuencia consume?

- Vestido
- Trajes completos
- Shorts
- Pantalones

7.-¿Qué tipos de accesorios gustaría encontrar para complementar su ropa?

- Aretes
- Collares
- Relojes
- Anillos

8.-¿Qué tipo de vestimenta le gusta más?

- Verano
- Primavera
- Otoño
- Moda actualizada
- Casual

9.-¿ usted quisiera adquirir paquetes de belleza?

- Ropa y accesorios
- Ropa y maquillaje
- Ropa, maquillaje y accesorios.

10.-¿adquiriría servicios a domicilio?

- Si
- No

ORGANIGRAMA



-Director de diseño

Es el jefe del departamento creativo. Su responsabilidad incluye coordinar el diseño de todas las líneas de productos, trabajando junto con el director de compras. También influye y es responsable de los equipos y patrones de diseño.

Diseñadores

En el equipo creativo son los profesionales capacitados en escuelas de diseño. Dominan el inglés y tienen conocimientos de creación de patrones.

Además de crear diferentes estilos, estos profesionales viajan en busca de inspiración, buscan materiales en diferentes mercados, pueden interactuar con los proveedores y trabajar junto con sus colegas en la producción y los patrones.

Técnico de calidad

Trabaja en estrecha colaboración con los diseñadores y con el departamento de compras. Es responsable de controlar la calidad de los materiales utilizados mediante el análisis de pruebas físicas y químicas, además de controlar los procesos de fabricación e inspeccionar el producto final.

-Director de compras

Uno de los departamentos que tiene la relación más fuerte con el departamento de diseño y trabaja con él constantemente es el de compras. El jefe de este departamento es el director de compras, que lidera el equipo de compras.

Las responsabilidades del director de compras incluyen la definición de las categorías de productos, las cantidades que se comprarán para cada modelo, las calidades y los precios de cada estilo y la fecha exacta en que estos productos deben llegar a las tiendas.

También es responsable de gestionar, mejorar y actualizar la red de proveedores. Dirige al gerente de abastecimiento y al comprador de textiles.

Este puesto lo ocupa uno o dos profesionales en el caso de empresas pequeñas, o puede replicarse para cada una de las líneas de productos en el caso de empresas grandes.

Gerente de abastecimiento

Trabaja en estrecho contacto y coordinación con todas las áreas, y es responsable de administrar la entrega del producto a las tiendas.

Sirve como enlace entre el departamento de compras y las tiendas. Es responsable de analizar y hacer un seguimiento de las estadísticas de ventas para administrar el flujo de existencias de cada tienda.

También conocido como gerente de producto, el puesto requiere habilidades analíticas, dominio de las tablas de datos y un buen dominio del inglés.

Comprador de textiles

Es responsable de la compra de un producto o prenda de vestir terminada, o de los materiales para fabricarla, como telas, cuentas, etc. Esto lo coordina con un agente o proveedor en el origen, junto con el técnico de control de calidad.

Claramente, este es un profesional que debe dominar el inglés para negociar y gestionar la compra y producción con proveedores internacionales, y estar absolutamente disponible para viajar al extranjero.

-Director de ventas

Planifica y coordina la distribución a través de diferentes canales: minorista, multimarca, comercio electrónico, y ahora también se gestiona el modelo omnicanal. Cada una de estas áreas es responsabilidad de otro profesional que informa al director de ventas.

En el área de la venta minorista, el director de ventas está a cargo de liderar y coordinar a los responsables de comercialización, así como a los gerentes de las tiendas regionales y al gerente de desarrollo internacional.

Bajo su área de influencia se encuentra el gerente de ventas al por mayor, quien es directamente responsable de administrar los puntos de venta, y el gerente de sala de exposición, quien está a cargo de administrar el suministro para esas tiendas.

El departamento de ventas es una de las piedras angulares estratégicas de las empresas en general, y puede ser aún más relevante en las empresas de ropa en particular.

Gerente regional

Se designa un gerente regional para cada región donde opera la empresa. Administrará el desarrollo en esa área, por tanto, cada gerente de tienda reporta a este puesto.

Gerente de ventas de viajes

Su tarea es abrir puntos de venta tanto en aeropuertos como en otros lugares con tráfico turístico.

Gerente de desarrollo internacional

Es responsable de explorar nuevas áreas o ciudades para el desarrollo comercial, además de atraer las inversiones necesarias para abrir esos nuevos puntos de venta. Ubica las tiendas y completa los trámites necesarios para comprarlas o alquilarlas. También brinda apoyo a los franquiciados, cuando existan.

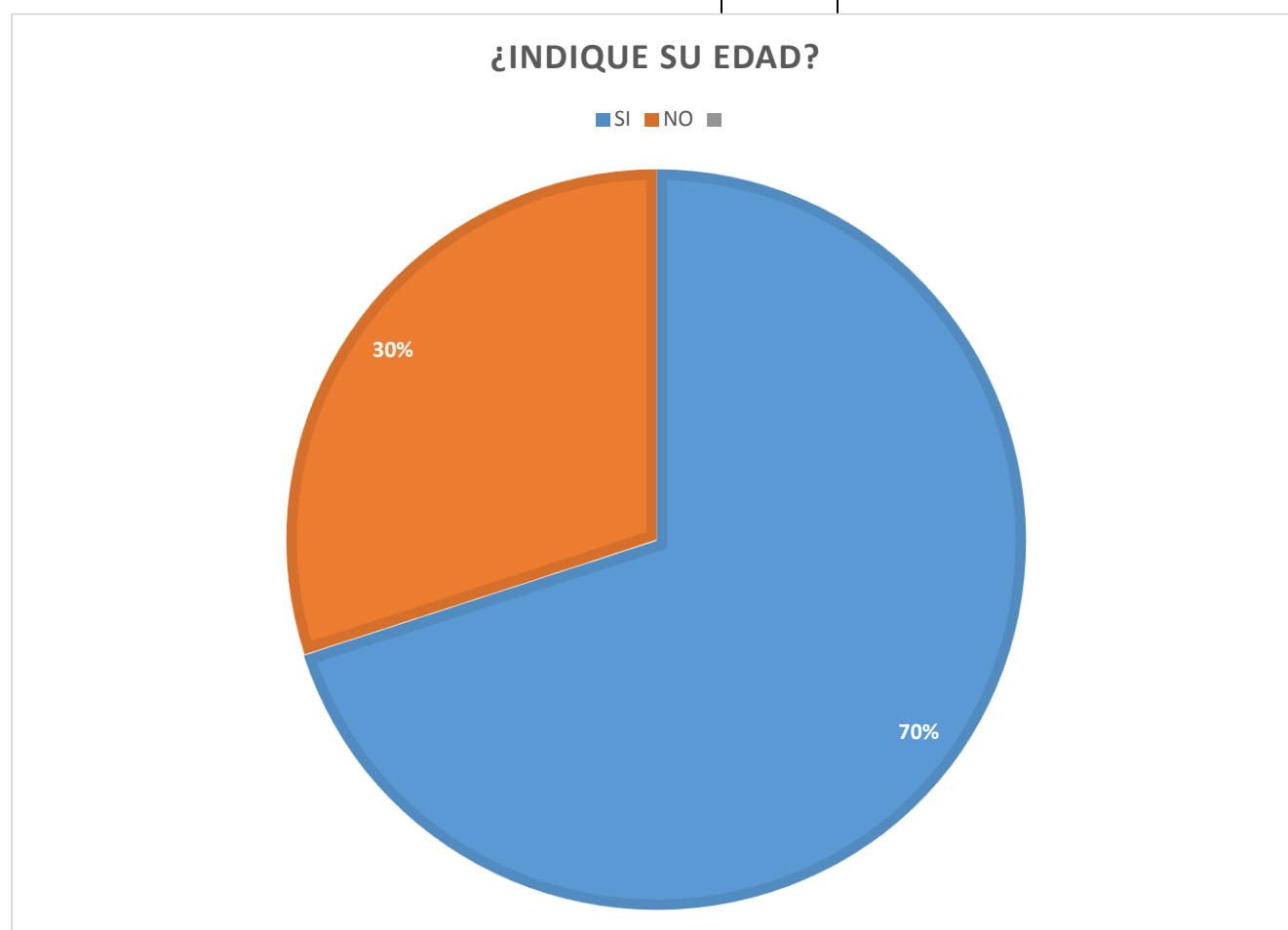
-Director de marketing

El profesional que ocupa este puesto es responsable de desarrollar la imagen de la tienda y también de replicarla en toda la red.

Administra la estrategia de comunicación de la compañía con el propósito de vender, y también tiene relación con los medios y las relaciones públicas

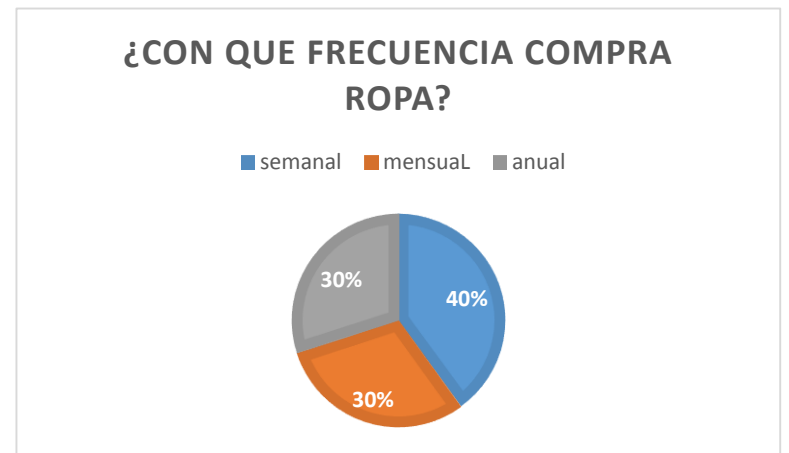
Graficas

¿INDIQUE SU EDAD?		
17-20 AÑOS	5	50
21-29 AÑOS	2	20
30 EN ADELANTE	3	30



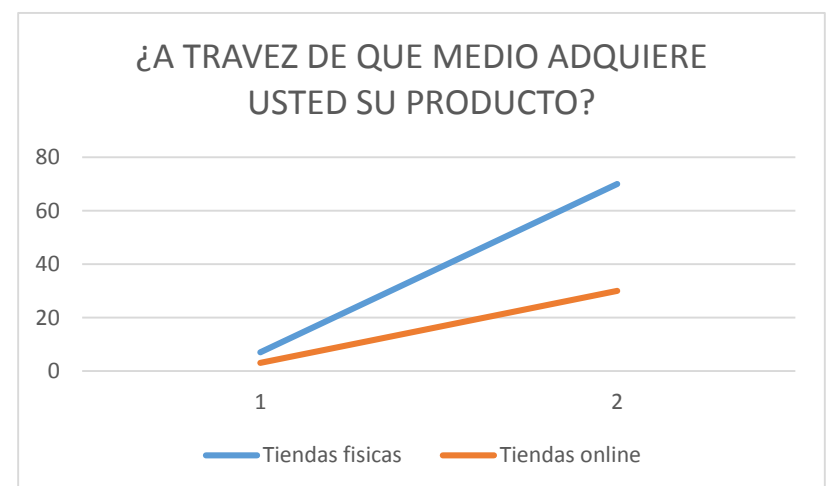
En la pregunta 1 de la tabla 1.1 se observa que el 50% son las personas de 17 a 20 años y consume más en la tienda que las de 21-a 29 años con un 20% y de 30 en adelante es un 30%.

¿CON QUE FRECUENCIA COMPRA ROPA?		
semanal	4	40
mensual	3	30
ANUAL	3	30
	10	



Del estudio realizado de la tabla 2 y grafica 2.2 es más adquirida la ropa semanal con un 40% y un empate del 30% en mensual y anual.

¿A TRAVEZ DE QUE MEDIO ADQUIERE USTED SU PRODUCTO?		
Tiendas físicas	7	70
Tiendas online	3	30
		0
	10	



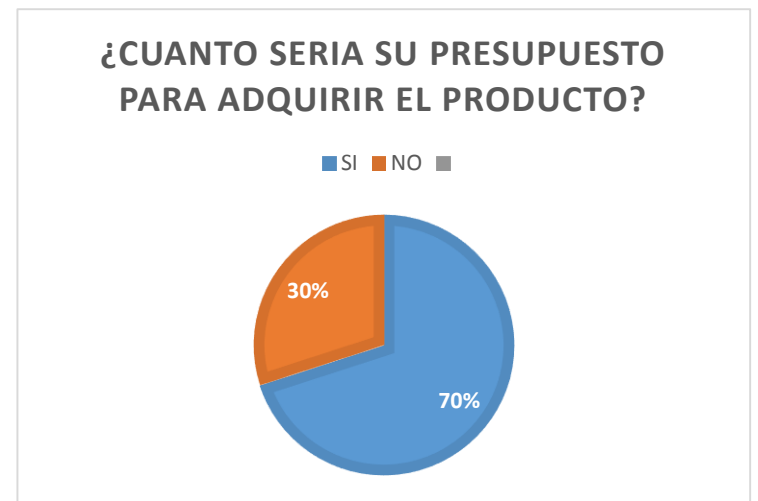
Pregunta 3 y grafica 3.1 se observa que el 70% es más vendible en la tiendas físicas y un 30% en la tiendas online.

¿ENCUENTRA SU TALLA CADA VERZ QUE ENTRA USTED A LA TIENDA?¿CUAL ES?		
Chica	5	50
Mediana	2	20
grande	3	30
	10	



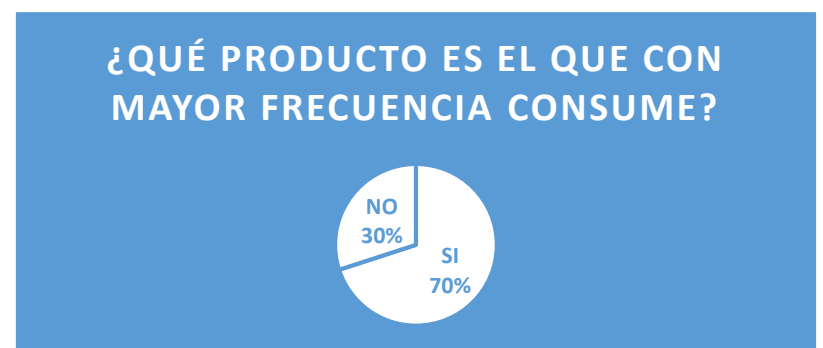
Pregunta 4 y tabla 4.1 se observa que el 50% que consumen más son las personas de talla chica y el 30% talla grande, y que el otro 20% talla mediana.

¿CUANTO SERIA SU PRESUPUESTO PARA ADQUIRIR EL PRODUCTO?		
45-65 PESOS	3	30
85-100 PESOS	3	30
DE 110 EN ADELANTE	4	40
	10	



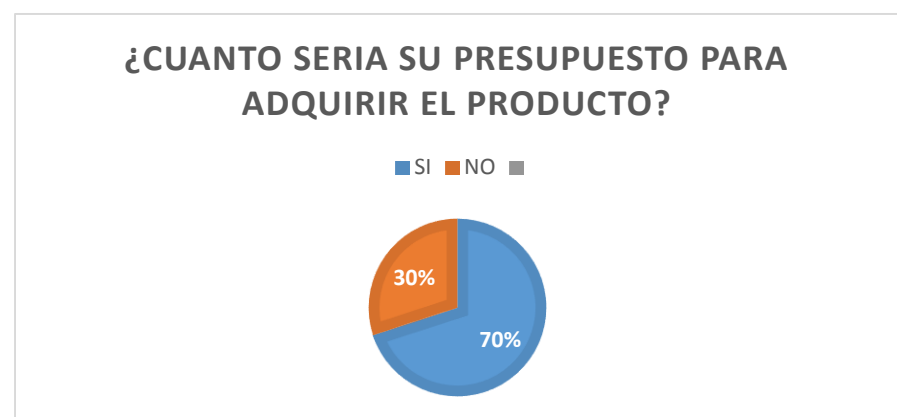
De la tabla 5 y grafica 5.1 Se observa que del 100%, el 40% prefiere pagar más por el producto y que sea de buena calidad que el de un 30%.

¿Qué PRODUCTO ES EL QUE CON MAYOR FRECUENCIA CONSUME?		
Vestidos	3	30
Trajes completos	5	50
Pantalones	2	20
	10	



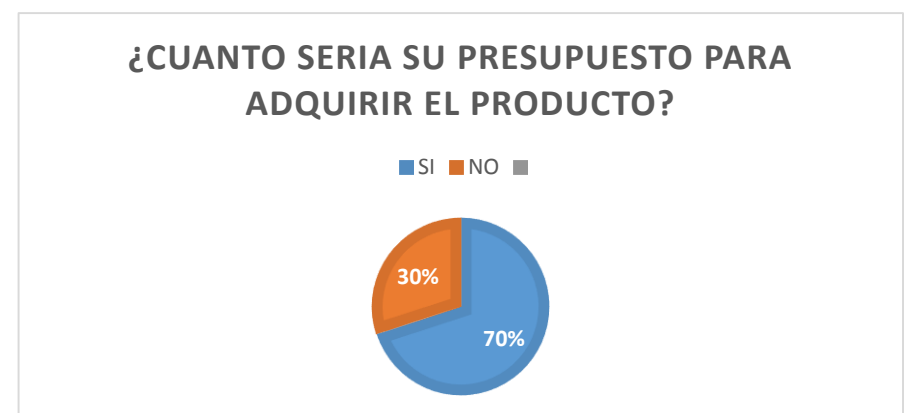
Pregunta 6 y grafica 6.1 se logra analizar que del 100% en mujeres el 50% prefiere utilizar trajes completos y el otro 20% solo pantalones y vestidos un 30%.

¿QUE TIPO DE ACESORIO LE GUSTARIA ENCONTRAR PARA COMPLEMENTAR SU ROPA?		
Aretes	5	50
collares	4	40
anillos	1	10
	10	



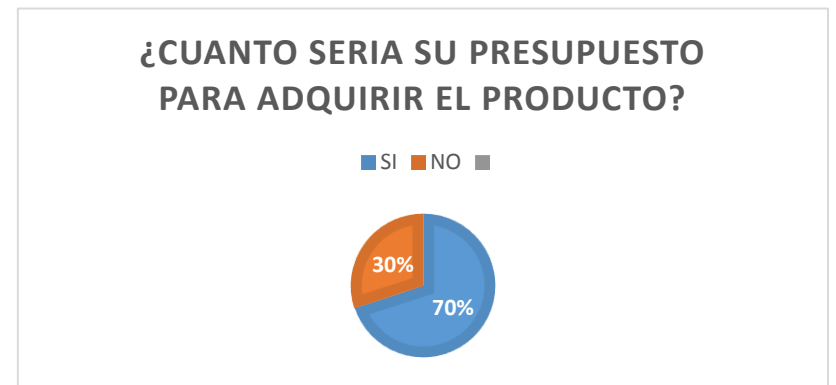
Pregunta 7 de la gráfica 7.1 se analiza que el 50% dice que es elegante tener unos buenos aretes que hagan la combinación perfecta y el otro 40% que es de collares y 10% anillo.

¿QUE TIPO DE VESTIMENTA LE GUSTA MAS?		
verano y primavera	2	20
otoño e invierno	2	20
moda actualizada	6	60
	10	



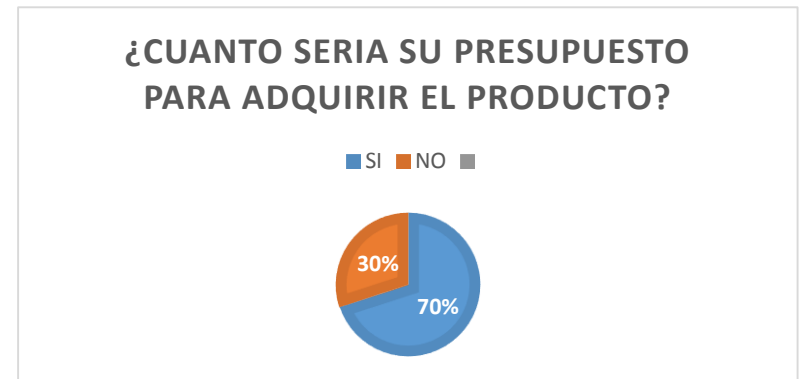
Pregunta 8, de la gráfica 8.1 se observa distinguir que el 60% prefieren estar con la moda actualizada y el otro 40% entre verano, primavera, otoño e invierno.

¿USTED QUISIERA ADQUIRIR PAQUETES DE BELLEZA?		
ropa y accesorios	2	20
ropa y maquillaje	3	30
ropa, maquillaje y accesorios	5	50
	10	



Pregunta 9 y grafica 9.1 se logra analizar que un 50% prefieren adquirir un paquete de ropa, maquillaje y accesorios, que en un 30% ropa y maquillaje y el 20% ropa y accesorios.

¿USTED ADQUIRIRIA SERVICIOS A DOMICILIO?		
SI	7	70
NO	3	30



DE LA PREGUNTA 10 Y TABLA 10.1 se logra obtener resultados donde el 70% quiere obtener servicios a domicilio y el 30% prefiere no obtenerlos.

▪ Conclusión

En este proyecto Se logró elaborar y plantear el objetivo propuesto de la creación de un plan de negocio para la empresa de boutique Vanessa Ruiz. En él cual se abordaron los principales aspectos de la empresa como son el área operativa, de marketing y financiera y se planteó y formuló la misión y visión de la empresa, haciéndola más acorde con los tiempos actuales, tan complejos, globales y competitivos, identificando las principales fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas que tiene la empresa”.

