



**Nombre de alumnos: Mayra
Jeannette Ramirez Santiago**

**Nombre del profesor: Juan Manuel
Jaime**

Nombre del trabajo: Plan de trabajo

Materia: Taller del emprendedor

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 9° cuatrimestre

Grupo: "B".

MAYRA

Boutique

ROPA UNICA

Eslogan: "ropa única, única como tú".

Es una tienda de ropa exclusivamente para mujeres (edad joven), en donde encontrarán ropa de temporada y original. Este plan de negocios la realizaría en un futuro dentro de Comitán ya que es imposible encontrar ropa de temporada, con calidad y muy bonita. Es una idea de negocio que surge al ver la necesidad del mercado por usar un estilo de ropa original, enfocándose principalmente en la combinación de tendencias de moda actual y tradicional de los países con más estilo. Lo más innovador es la tienda en sí, con ropa de temporada y actualizada en cierto tiempo. La diferencia con otros es la ROPA única y en moda. En línea y tienda física. El punto de este tipo de negocio es darle al cliente un solo lugar donde pueda adquirir todo lo que necesite para vestir. Por ello es que el inventario planea cubrir ropa exclusivamente para mujer.

Misión:

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:

- Eficiencia: Buscamos eficiencia a través del estándar y la calidad. Cada actitud debe basarse en una comprensión profunda de la capacidad, la necesidad y el reflejo de esta acción en el negocio. Nuestras acciones deben seguir nuestros principios básicos de bajo costo operativo, para entregar

nuestra propuesta de valor al cliente: la mejor relación precio / calidad de los productos en las tiendas.

- Gratitude: Reconocemos, valoramos y agradecemos a nuestros clientes, empleados y proveedores por su compromiso y la forma en que ofrecen resultados.
- Respeto: Actuamos de acuerdo con los principios, políticas y procesos de la empresa. Tratamos a todos los empleados, proveedores y clientes con respeto, de la forma en que nos gustaría ser tratados.
- Empoderamiento: Alentar a los empleados a tomar la iniciativa y dar lo mejor. Adoptar un entorno que abraza los errores para capacitar a los empleados para liderar y tomar decisiones.
- Confianza: Valoramos fuertes características de liderazgo y cooperación

Análisis FODA

Fortalezas:

- Ropa de calidad
- Buena atención al cliente
- Accesibilidad

Oportunidades:

- Online
- Actualizaciones a corto plazo
- Comodidad

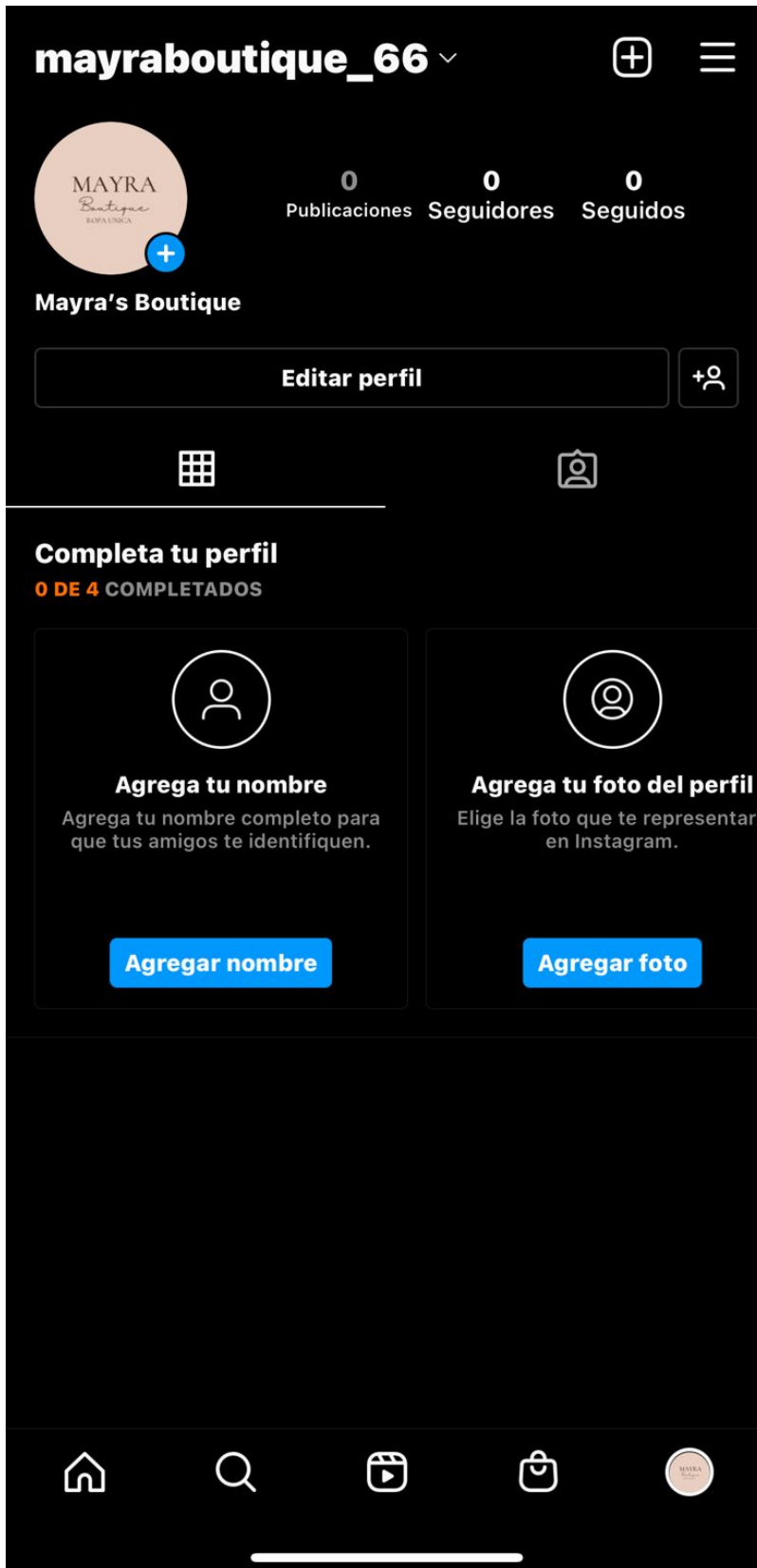
Debilidades:

- Mala promoción/publicidad
- Competencia
- No tener tienda física

Amenazas:

- Mala atención al cliente
- Ropa de mala calidad
- Mal producto

Localización:



Segmento del mercado:

En el corto plazo del segmento del mercado elegido es el de la población de Comitán de Domínguez, Chiapas, cuya edad fluctúa entre 15-30 años, 15.87% son mujeres únicamente.

Consumo mensual aparente: esto se hace identificando el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima hagan del producto o servicio que la empresa ofrece, con base en sus hábitos de compra.

Consumo mensual aparente:

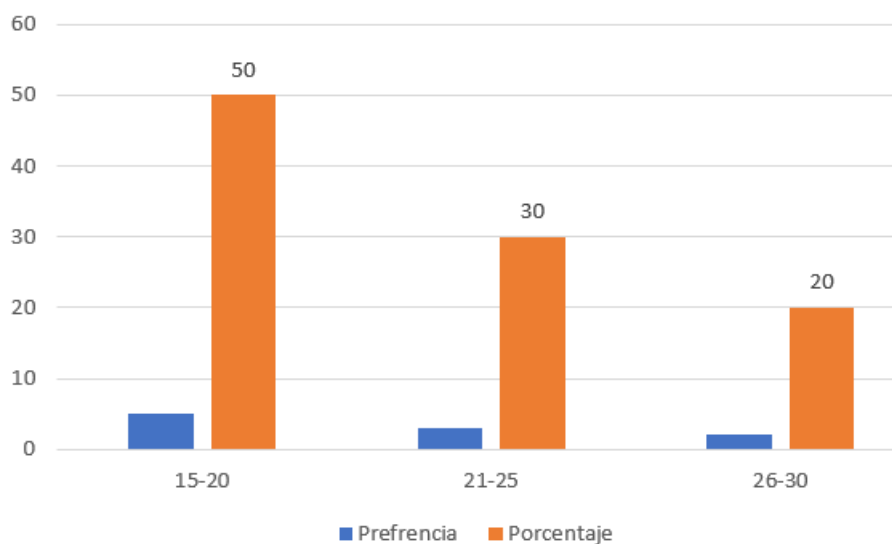
El número de clientes potenciales es de 29,541. El consumo unitario aparente (por cliente) es de:

- 10,999 personas lo consumirían 1 vez por semana
- 6,500 lo consumirían 2 veces por semana
- 7,021 lo consumirían 1 vez al mes
- 5,021 lo consumirían ocasionalmente

El consumo mensual aparente del mercado es de 108,038 porciones individuales.

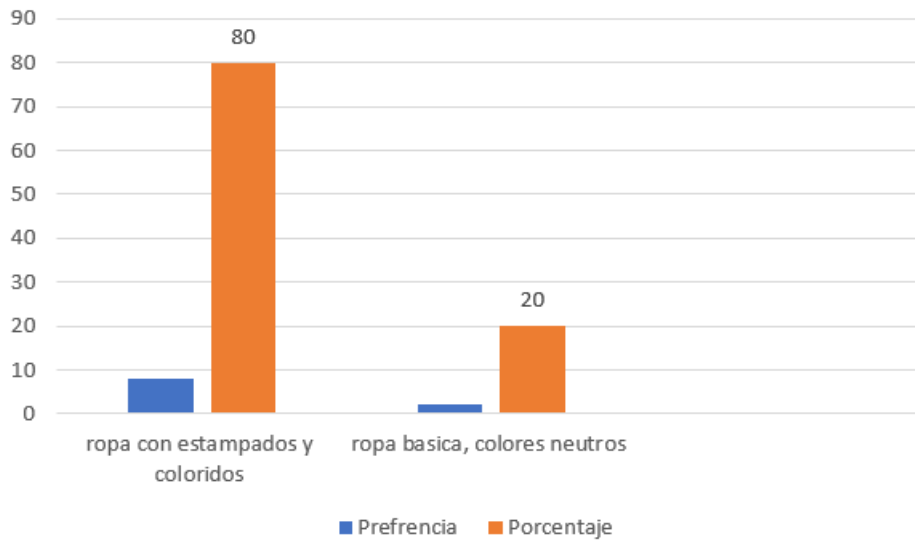
Conclusiones del estudio de mercado:

| Personas | ¿Cuál es su edad? | Porcentajes |
|----------|-------------------|-------------|
| 15-20 | 5 | 50 |
| 21-25 | 3 | 30 |
| 26-30 | 2 | 20 |
| | 10 | 100 |



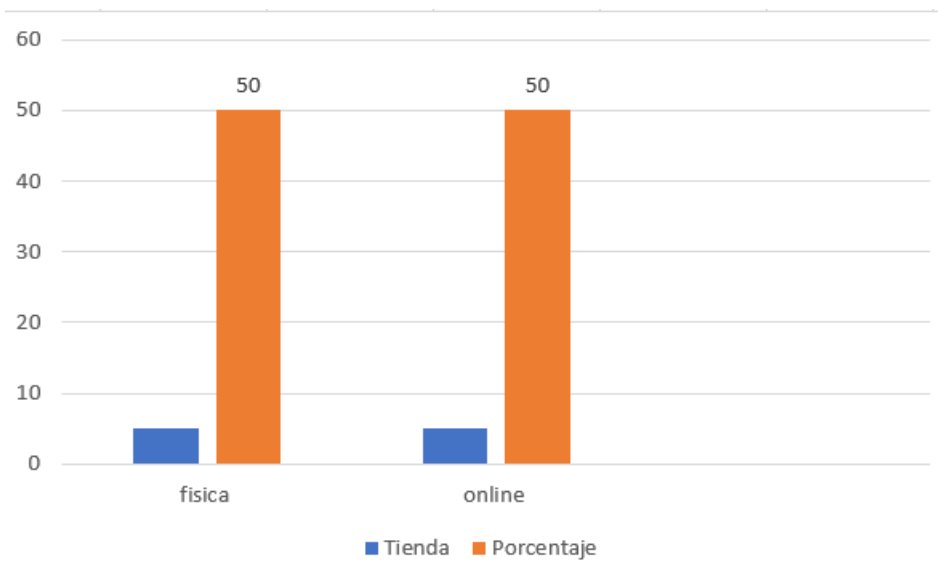
En la siguiente grafica se analiza que el 50% tiene entre 15-20 años, el 30% de 21-25 años y el 20% de 26-30%.

| Columna1 | ¿Qué tipo de ropa prefiere? | Porcentajes | |
|---------------------------------|-----------------------------|-------------|-----|
| ropa con estampados y coloridos | | 8 | 80 |
| ropa basica, colores neutros | | 2 | 20 |
| | | 10 | 100 |



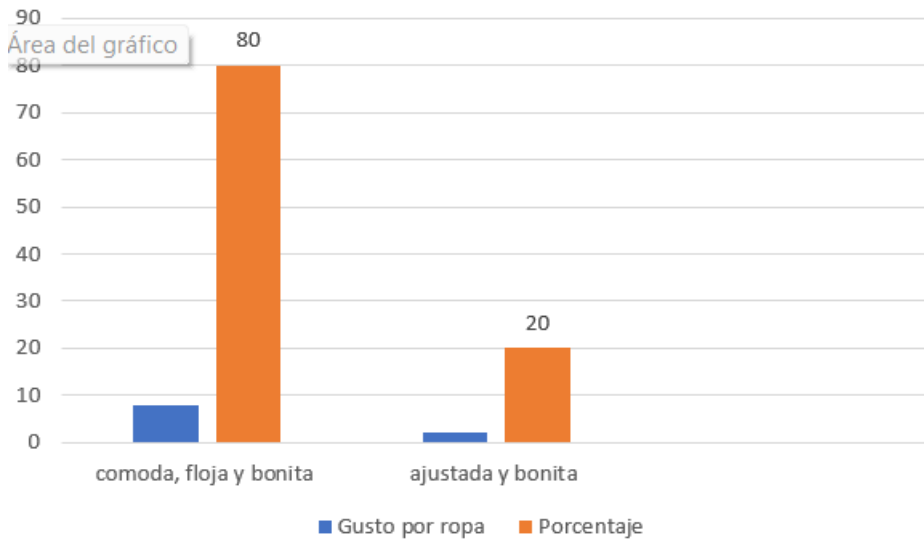
Se analiza que el 80% prefiere la ropa con estampados y colores extravagantes, el 20% tiene preferencia por ropa básica con colores neutros.

| Columna1 | ¿Cómo prefieres adquirir tus prendas? | Porcentajes |
|---------------|---------------------------------------|-------------|
| tienda fisica | 5 | 50 |
| tienda online | 5 | 50 |
| | 10 | 100 |



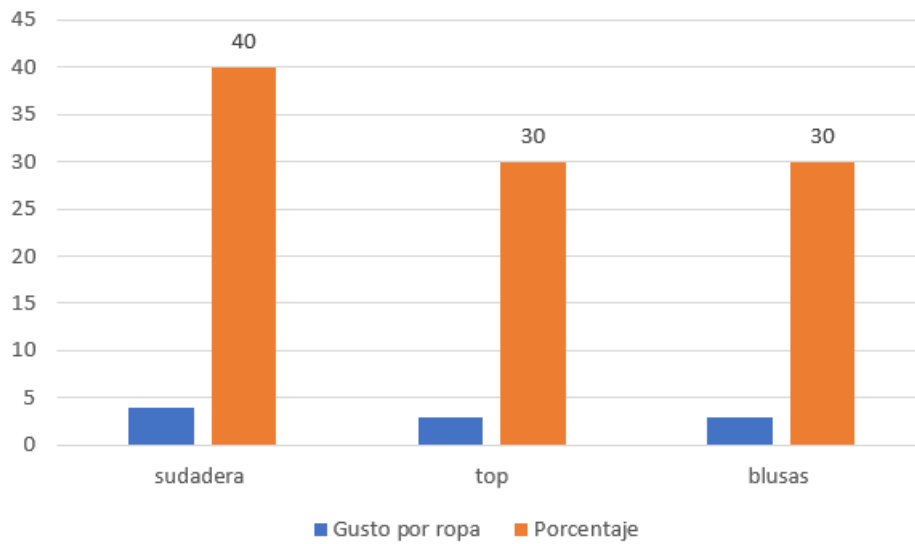
La siguiente grafica demuestra que el 50% le gustaría una tienda física y el otro 50% le gusta que la tienda sea online.

| Columna1 | ¿le gusta la ropa? | Porcentajes | |
|----------------------------|--------------------|-------------|-----|
| comoda, floja, pero bonita | | 8 | 80 |
| ajustada, pero bonita | | 2 | 20 |
| | | 10 | 100 |



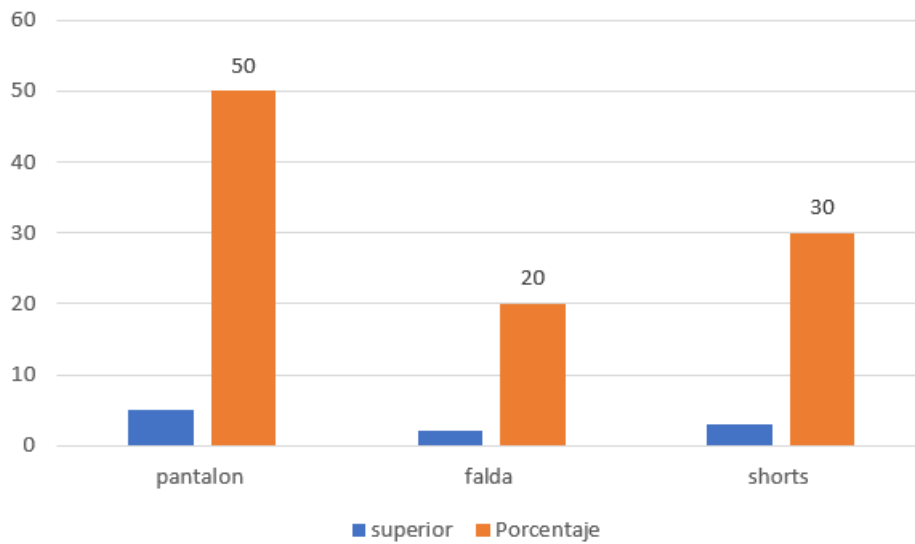
La grafica presenta que el 80% le gusta la ropa cómoda, floja y bonita y el 20% le gusta la ropa ajustada y bonita.

| Columna1 | ¿Qué suele utilizar mas en la parte superior? | Porcentaje |
|----------|---|------------|
| | sudadera | 4 40 |
| | top | 3 30 |
| | blusas | 3 30 |
| | | 10 100 |



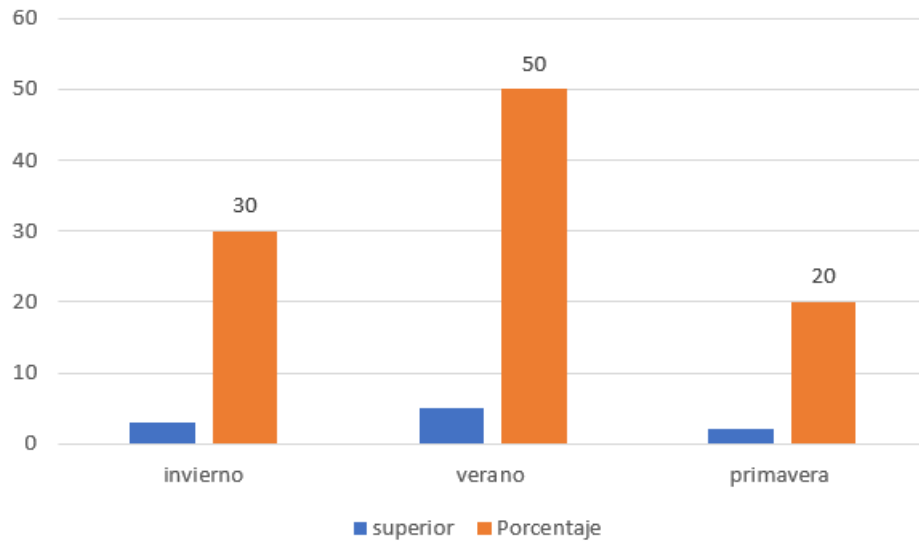
En la grafica se observa que el 40% prefiere usar sudadera, el 30% tops y el otro 30% blusas.

| Columna1 | ¿Qué suele utilizar mas en la parte inferior? | Porcentaje |
|----------|---|------------|
| Pantalón | 5 | 50 |
| Falda | 2 | 20 |
| Shorts | 3 | 30 |
| | 10 | 100 |



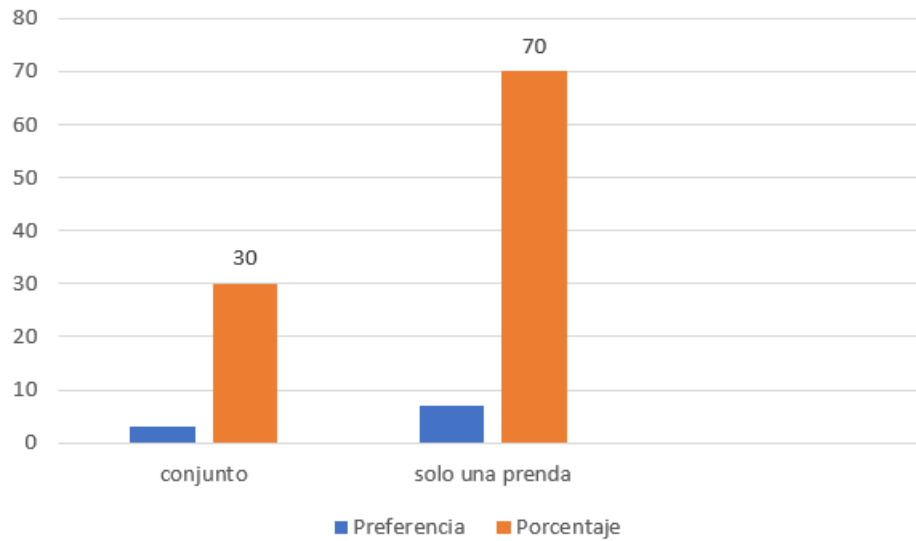
El 50% de mujeres prefiere utilizar pantalón en la parte inferior, el 20% falda y el 30% shorts.

| Columna1 | ¿Qué ropa utiliza mas? | Porcentaje |
|-----------|------------------------|------------|
| invierno | 3 | 30 |
| verano | 5 | 50 |
| primavera | 2 | 20 |
| | 10 | 100 |



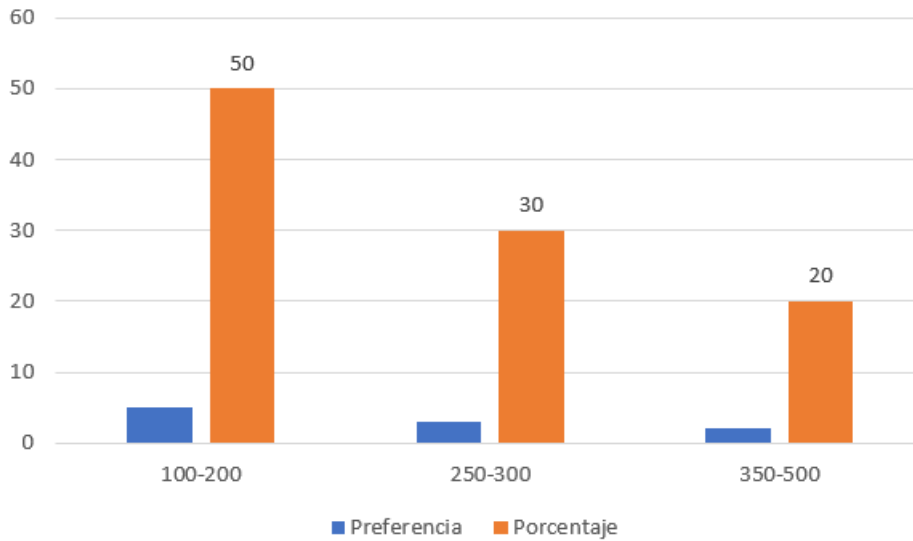
En la grafica se demuestra que el 30% prefiere utilizar ropa de invierno, el 50% ropa de verano y el 20% ropa de primavera.

| Columna1 | ¿Cómo prefiere la ropa? | Porcentaje |
|----------|-------------------------|------------|
| | conjuntos | 30 |
| | solo una pieza | 70 |
| | | 100 |



En la siguiente grafica se representa que el 30% de las mujeres prefiere utilizar ropa en conjuntos, y el 70% prefiere la ropa individual.

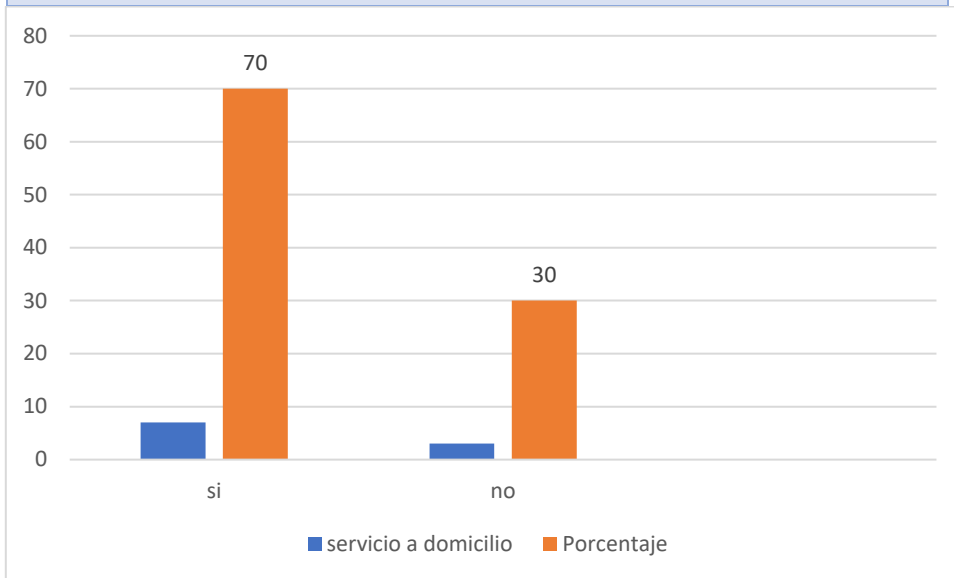
| Columna1 | ¿Cuánto esta dispuesta a pagar? | Porcentaje | |
|----------|---------------------------------|------------|-----|
| 100-200 | | 5 | 50 |
| 250-300 | | 3 | 30 |
| 350-500 | | 2 | 20 |
| | | 10 | 100 |



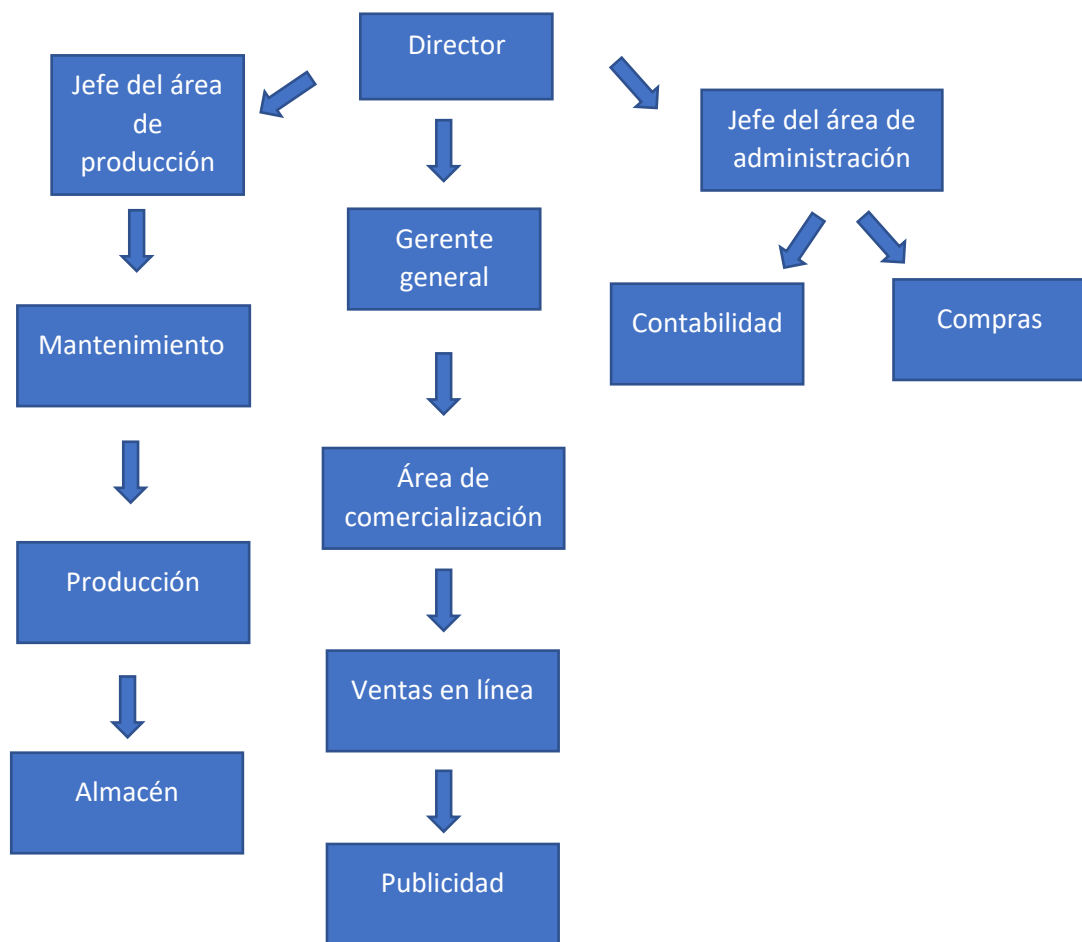
En la grafica se observa que el 50% esta dispuesta a pagar entre 100-200 pesos, el 30% 250-300 y el 20% 350-500.

| Columna1 | servicio a domicilio | Porcentaje |
|----------|----------------------|------------|
|----------|----------------------|------------|

| | | |
|----|----|-----|
| si | 7 | 70 |
| no | 3 | 30 |
| | 10 | 100 |



En la siguiente tabla grafica se analiza que el 70% si le gustaria que la ropa se entregara a través de servicio a domicilio y el 30% no.



Descripción de puestos:

Director: El trabajo del director es garantizar que todos los proyectos relacionados con la moda que el cliente pueda tener, como sesiones de fotos, anuncios de video y desfiles, brinden el mismo sabor de moda al consumidor.

Jefe del área de producción: se dedica a supervisar todos los aspectos de la producción para que al momento en el que las prendas o productos lleguen a piso de tienda, éstas den el mejor rendimiento o ganancia para la compañía sin que la calidad del producto sea mala.

Mantenimiento: A diario se hace necesario realizar evaluaciones de todo el equipamiento e instalaciones del local comercial para poder determinar las condiciones exactas antes de poner manos a la obra. Las tareas del mantenimiento correctivo se basan en ello: observación, evaluación y corrección.

Producción: Crear una prenda o una colección de moda, inicia generalmente con una investigación sobre tendencias, la realización de patrones sobre los diseños, la selección de telas e insumos que accesorizarán la prenda y por último el ensamblaje final del diseño con los detalles necesarios.

Almacén: reciben la mercancía, la desempacan, la marcan con códigos de precio, llevan el control del inventario, abastecen los anaqueles y ayudan a los clientes con sus paquetes

Gerente general: son responsables de la rentabilidad de la tienda, por lo que deben desarrollar e implementar medidas de reducción de costos para minimizar gastos.

Área de comercialización: debe encargarse de la análisis y estudio del mercado, de la competencia, de los consumidores, para poder saber qué es lo mejor para poder vender el producto. Solo así podrán decidir cuál es el precio, la forma de distribución y la promoción que debe realizarse, para obtener los objetivos planteados.

Ventas en línea: Permite hacer cambios y nuevas propuestas más rápido que en una tienda de ropa normal. Además, pensando en darle publicidad a tu tienda, se crean las campañas de publicidad para darle difusión a la marca de tu tienda.

Publicidad: La publicidad y los medios de comunicación influyen para que un producto se ponga de moda, se introduce en la mente del consumidor y le crea una necesidad, lo conduce a la búsqueda y/o renovación del producto.

Jefe del área de administración: asegurar el cumplimiento.

Contabilidad: control de las compras y ventas, es decir, de los gastos e ingresos de nuestra tienda.

Compras: promocionar, analizar las ventas, seguir tendencias, asistir a eventos de modas, negociar con los proveedores.

ANEXOS

¿Cuál es su edad?

- a) 15-20
- b) 21-25
- c) 26-30

¿Qué tipo de ropa prefiere?

- a) Ropa con estampados y coloridos
- b) Ropa básica con colores neutros

¿Cómo prefieres adquirir tu prenda?

- a) Tienda física
- b) Tienda online

¿le gusta la ropa?

- a) Comoda, floja, pero bonita
- b) Ajustada y bonita

¿Qué suele utilizar mas en la parte superior?

- a) Sudadera
- b) Top
- c) Blusas

¿Qué suele utilizar mas en la parte inferior?

- a) Pantalón
- b) Falda
- c) Shorts

¿Qué tipo de ropa (temporal) utiliza mas?

- a) Invierno
- b) Verano
- c) Primavera

¿Cómo prefiere la ropa?

- a) Conjuntos
- b) Solo una pieza

¿Cuánto estarías dispuesta a pagar para adquirir una prenda?

- a) 100-200
- b) 250-300
- c) 350-500

¿utilizaría el servicio a domicilio?

- a) Si
- b) No

