



UNIFORMES

mabi's

“El uniforme de los héroes”

Descripción

Mabi'S es una tienda de uniformes para distintas áreas laborales que satisface las necesidades diarias. Es una empresa actual que se dedica a brindarte comodidad, no haciendo a un lado la moda y la calidad, y lo mejor es que puedes hacer tus compras en nuestras tiendas físicas o en línea.

Justificación

Ante esta constante evolución y cambio buscamos brindar nuestros servicios de forma tecnológica o digital haciéndote llegar los productos hasta la puerta de tu hogar, contamos así mismo con servicios físicos si no te familiarizas con la tecnología.

Propuesta de valor

Buscamos brindarte comodidad en tu día a día sin salirte de lo reglamentario, favoreciendo la moda y necesidad, contando con telas antifluido en caso de accidentes, así mismo con diseños accesible y favorables ante las necesidades.

Misión

Empatizar contigo mientras tu empatizas con quienes lo necesitan.

Ayudándote a crear los mejores y más cómodos días, sin dejar a un lado la moda, mientras cumples con tus labores.

Visión

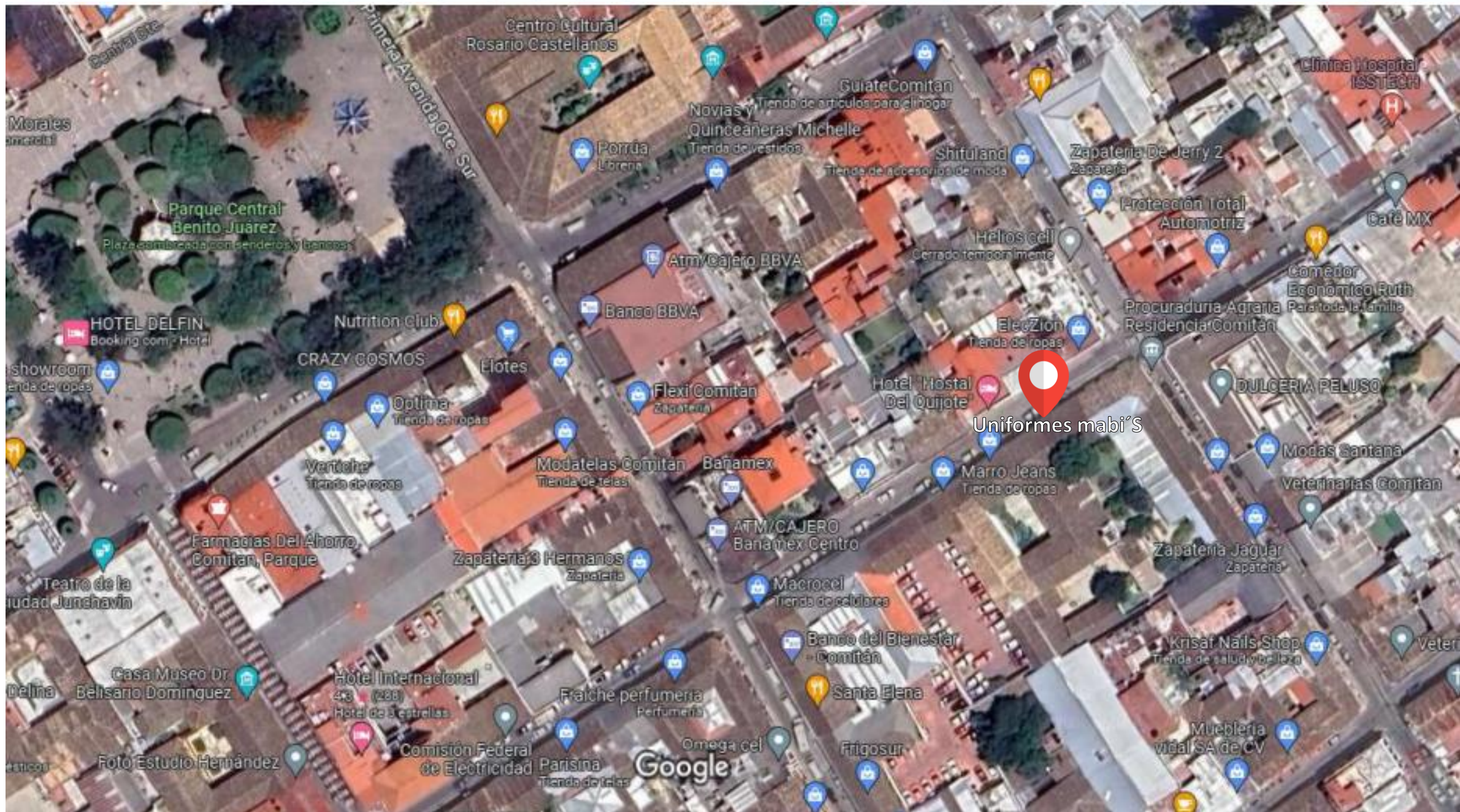
Buscamos mejorar tu experiencia todos los días, ofreciéndote mejor experiencia mediante la plataforma, en donde buscar uniforme para tu trabajo sea divertido.

Valores

- Calidad
- Innovación
- Diferencia
- Confiabilidad
- Compromiso

Localización

Uniformes mabi'S se encuentra ubicado en la 2da calle sur oriente y 1ra avenida oriente sur a media cuadra de la zapatería 3 hermanos y frente de tienda Fox.



Uniformes mabi's

Google

Justificación

Esta ubicación ofrece a los clientes un espacio más céntrico y de fácil acceso y localización.

FODA

FORTALEZAS

- Permite crear tus propias combinaciones.
- Variedad de modelos, colores y estampados.
- Sin mínimo de compra.

OPORTUNIDADES

- Extensión geográfica
- Tienda en línea.
- Crecimiento por demanda de producto.

DEBILIDADES

- Poco capital.
- Tiendas similares (competencia)

AMENAZAS

- Nuevos competidores.
- Demanda textil.
- No encontrar buenos inversionistas.

Objetivos

CORTO PLAZO

Dar a conocer públicamente a tienda y lograr un posicionamiento, por medio de una página de internet.

MEDIANO PLAZO

Abrir más tiendas físicas en la ciudad y ciudades vecinas para así ser una empresa aún más grande.

LARGO PLAZO

Reducir el tiempo de entrega de los productos, teniendo stock únicamente para entrega en diferentes lugares del país.

Segmentos del mercado

El segmento de mercado elegido es al personal de salud de Comitán, cuya edad oscila entre los 18 y 58 años, en donde el 52.2% son mujeres y 47.8% son hombres.

Consumo mensual aparente

1 vez por semana:	364	4	1456
2 veces por semana:	300	8	2400
1 vez al mes:	17000	1	17000
Ocasionalmente:	73000		73000
	-----		-----
	97664		93, 856

Características del segmento

- Médicos y enfermeros que ocupan de uniformes quirúrgicos.
- Se usa reglamentariamente para quirófano o áreas y procedimientos estériles.
- Muestran preferencia por accesibilidad y diseños.

Encuesta

1 ¿Cuál es su edad?

a)19-28 b)29/38 c)39/48 d)49/58

2 ¿Con que frecuencia usa uniformes quirúrgicos?

a)Frecuente b)Muy frecuente c)No uso

3 ¿Con que frecuencia compra uniformes?

a)Frecuente b)Muy frecuente c)No compro

4 ¿Qué busca/considera al comprar uniformes?

a)Precio b)Calidad c)Precio/calidad

5 ¿Cuánto está dispuesto a pagar por un conjunto de quirúrgico (pantalón/chemis)?

a)300-400 b)500-600 c)700-800 d)900 o más

6 ¿Se le haría más fácil la compra de uniformes en línea o tiendas físicas?

a) En línea b) Tiendas físicas

7 ¿Le gustaría hacer sus propias combinaciones o como la tienda ofrece?

a) Propias b) Las que ofrecen

8 ¿Qué uniformes usa más?

a) Quirúrgicos b) Clínicos c) Batas (clínicas/quirúrgicas)

9 ¿En qué productos le gusta más las ofertas?

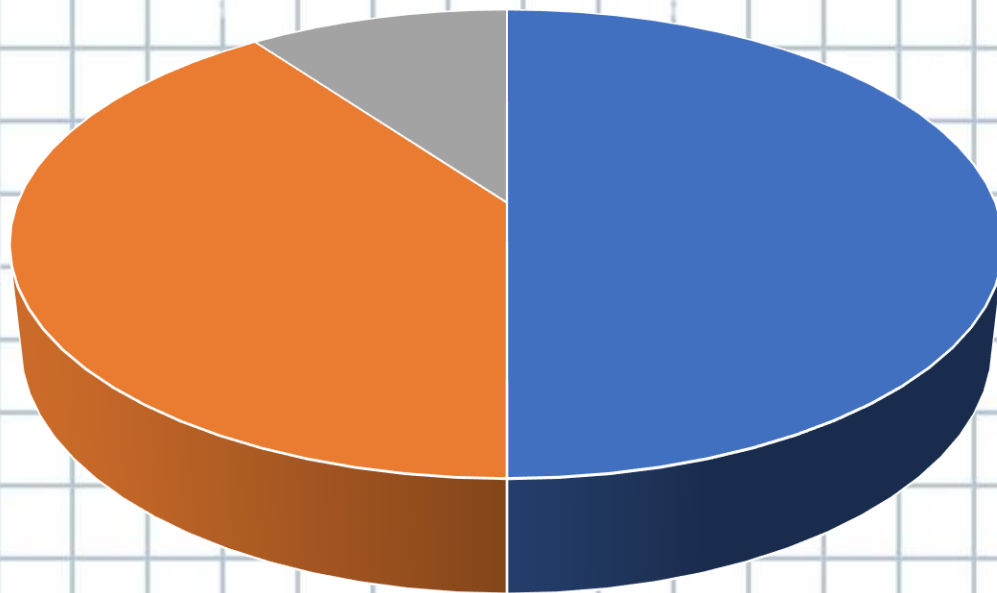
a) Quirúrgicos b) Clínicos c) Batas d) Zapatos

10 Cuando compra ¿Compra solo lo que busca/necesita o agrega más?

a) Lo que necesito b) Más, si me gusta.

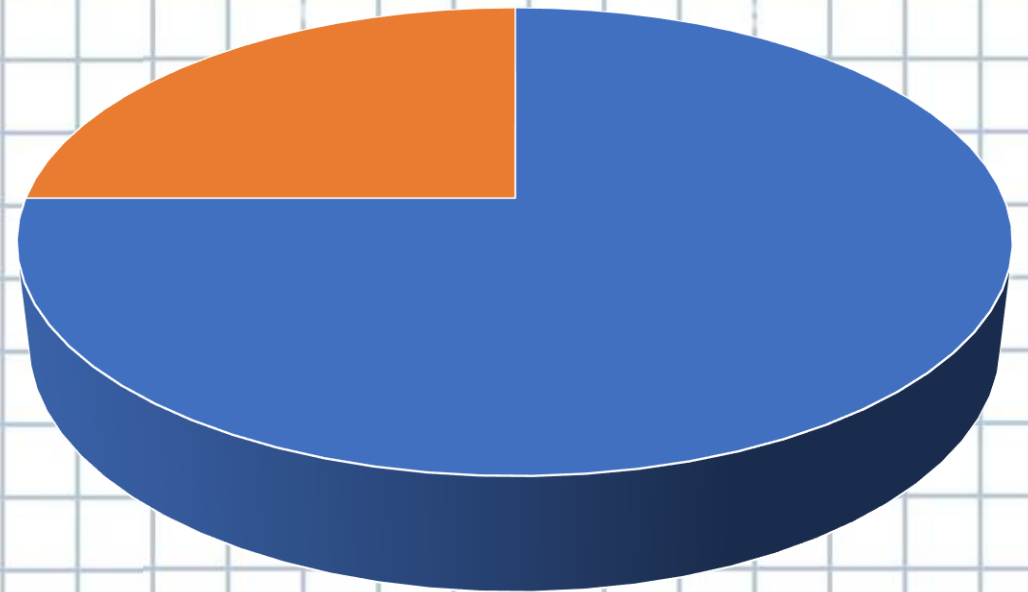
Graficas

1 ¿Cuál es su edad?



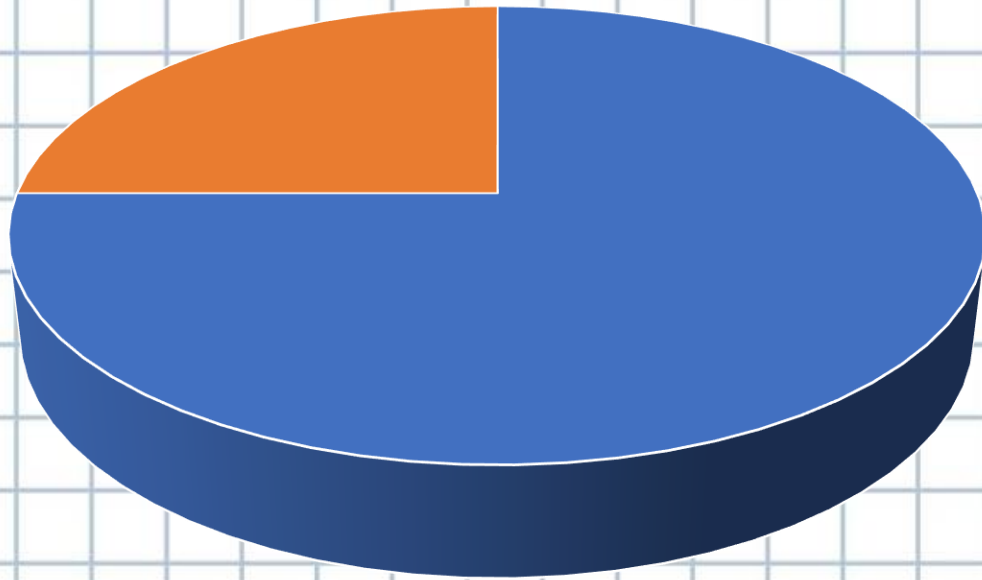
■ a) 19-28 ■ b) 29-38 ■ c) 39-48 ■ d) 49-58

2 ¿Con que frecuencia usa uniformes quirurgicos?



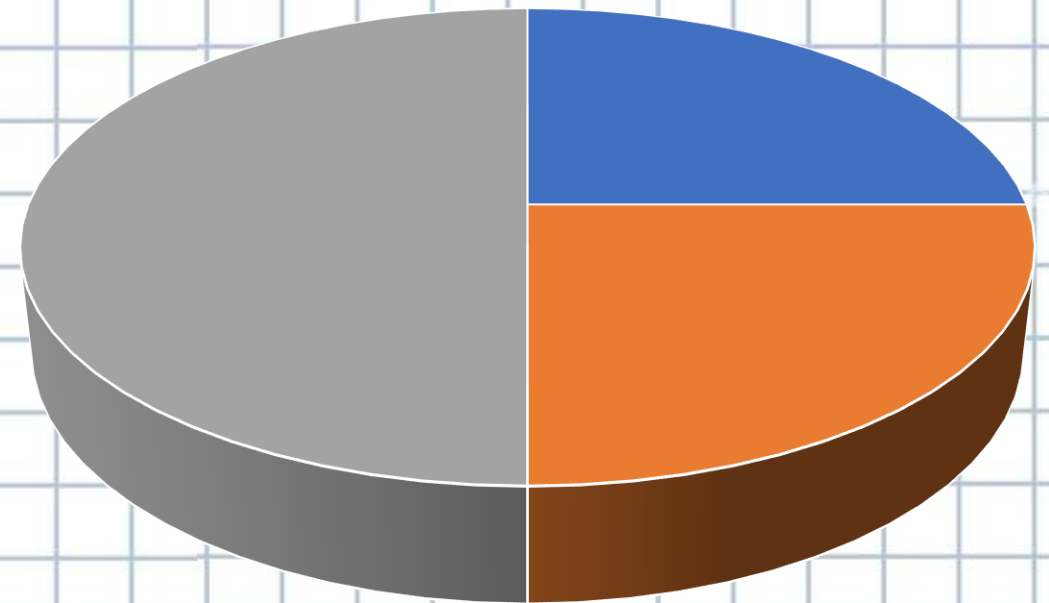
■ a) Frecuente ■ b) Muy frecuente ■ c) No uso

3 ¿Con que frecuencia compra uniformes?



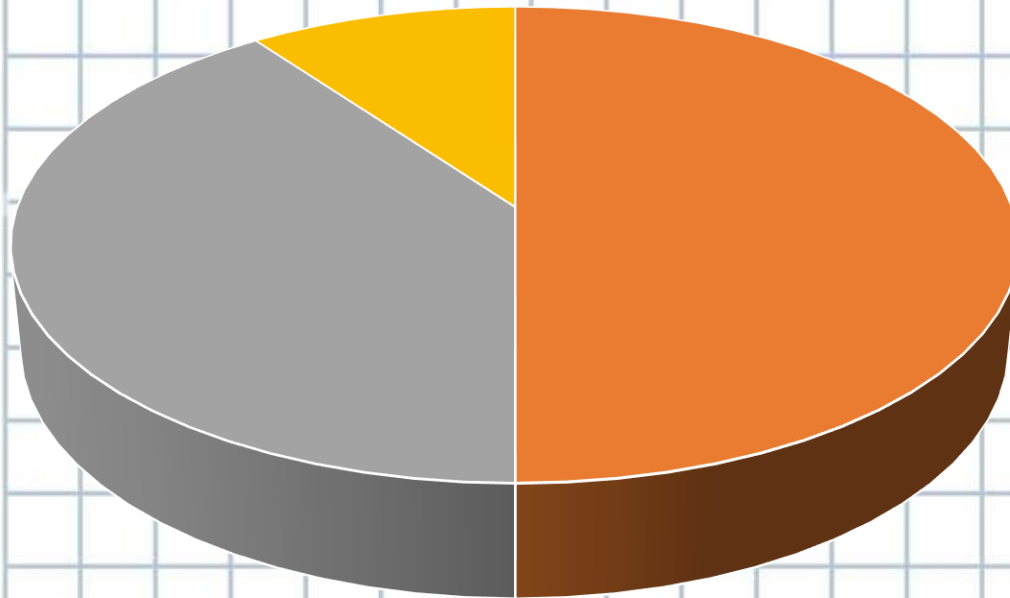
■ a) Frecuente ■ b) Muy frecuente ■ c) No compro

4 ¿Qué busca/considera al comprar uniformes?



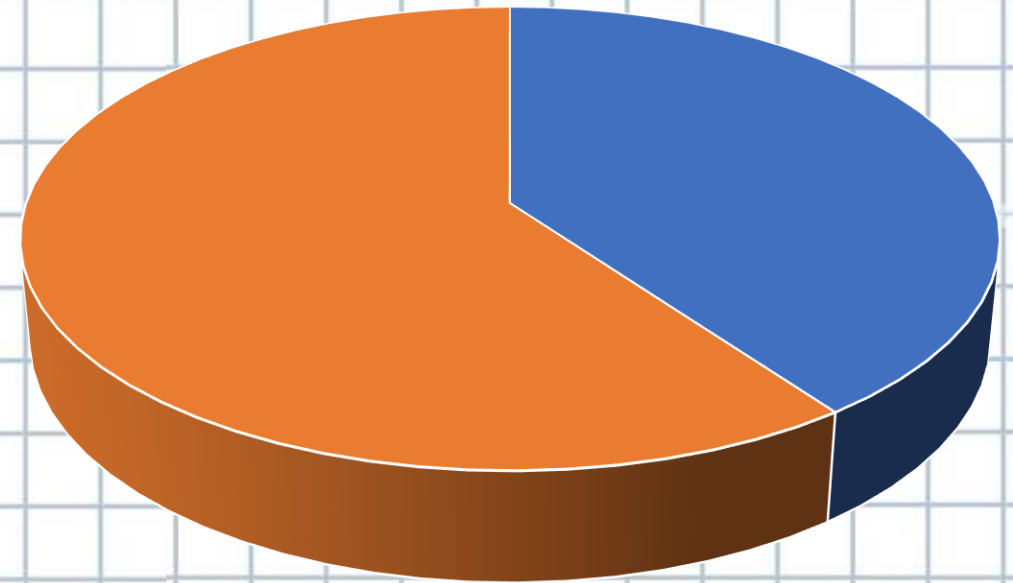
■ a) Precio ■ b) Calidad ■ c) Precio/Calidad

5 ¿Cuánto esta dispuesto a pagar por un conjunto quirurgico (pantalón/chemis)?



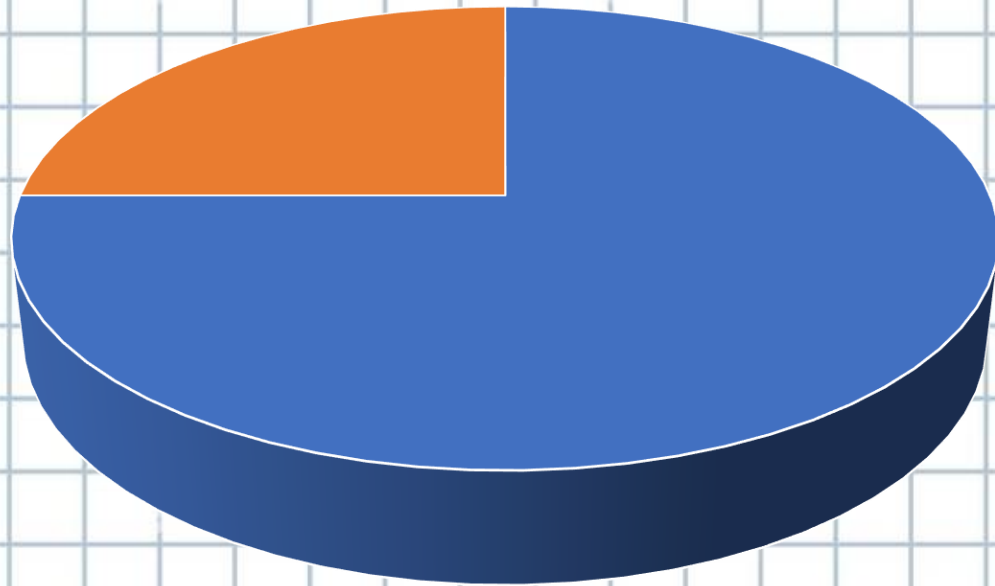
■ a) 300-400 ■ b) 500-600 ■ c) 700-800 ■ d) 900 ó más

6 ¿Se le haria más facil la compra de uniformes en linea o en tiendas fisicas?



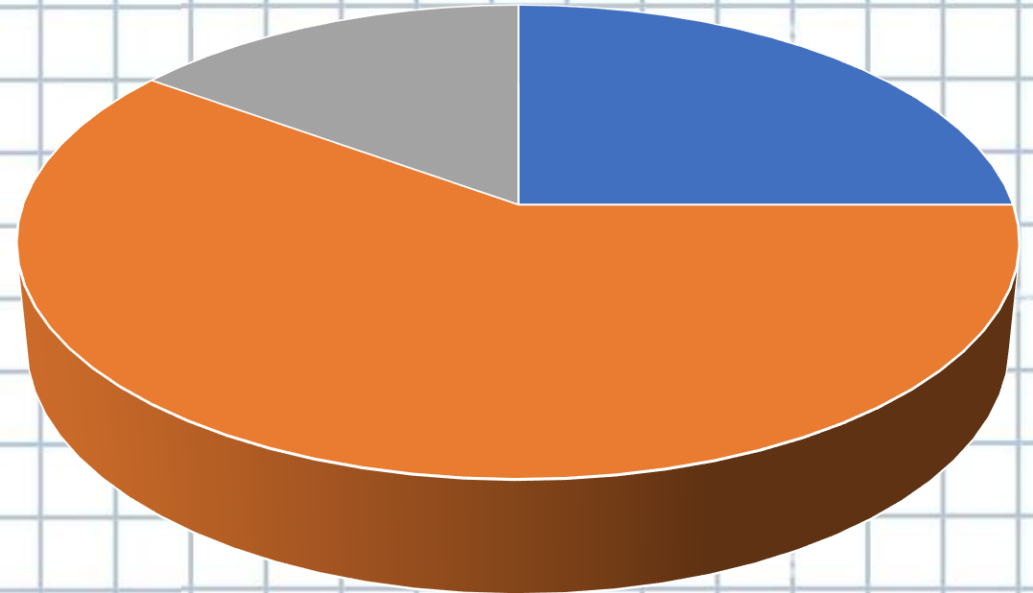
■ a) En linea ■ b) Tiendas fisicas

7 ¿Le gustaría hacer sus propias combinaciones o como la tienda lo ofrece?



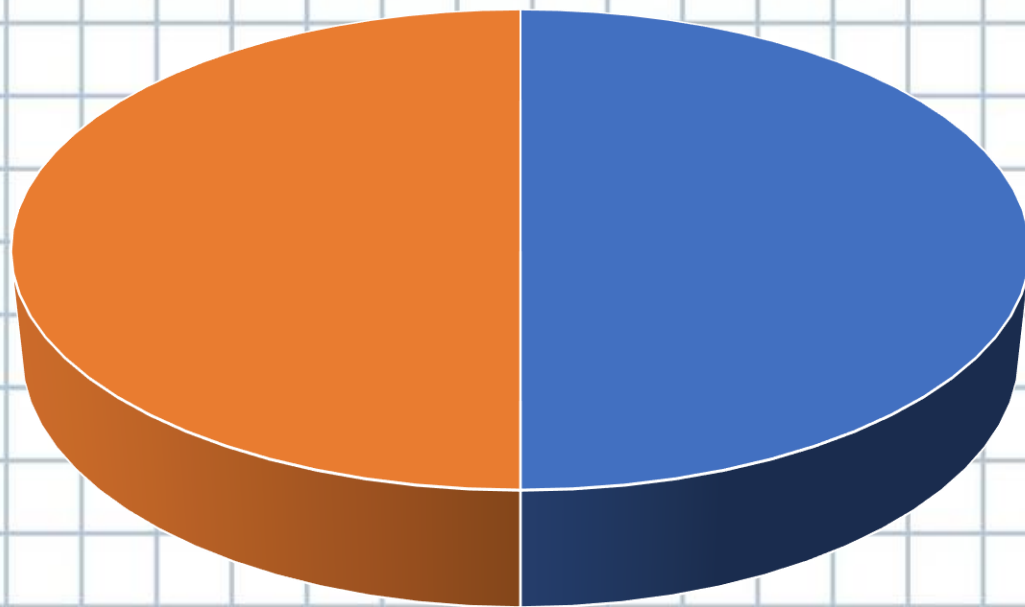
■ a) Propias ■ b) Las que ofrecen

8 ¿Qué uniformes usa más?



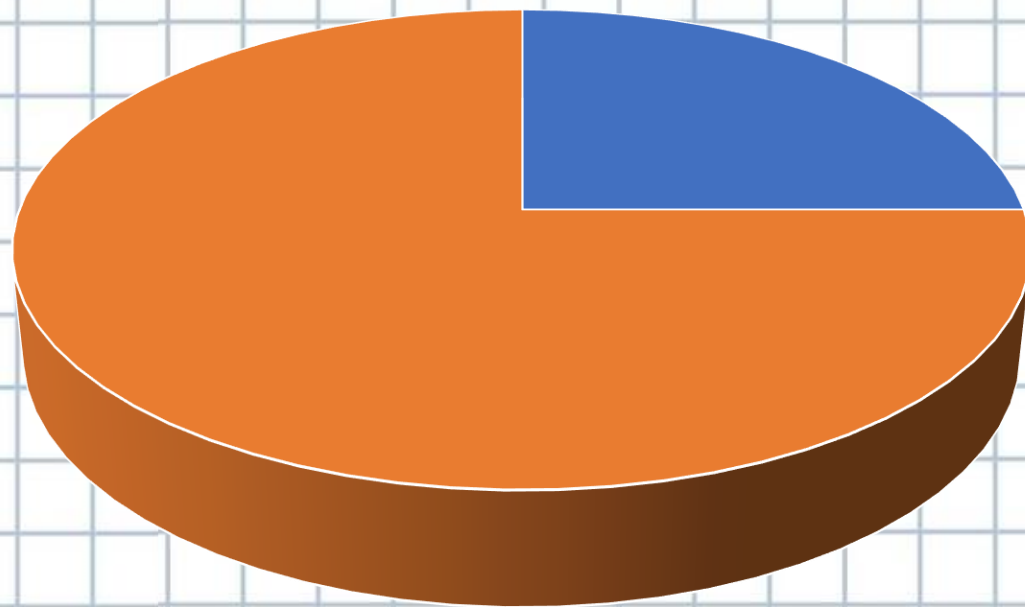
■ a) Quirurgicos ■ b) Clinicos ■ c) Batas

9 ¿En que producto le gusta más las ofertas?



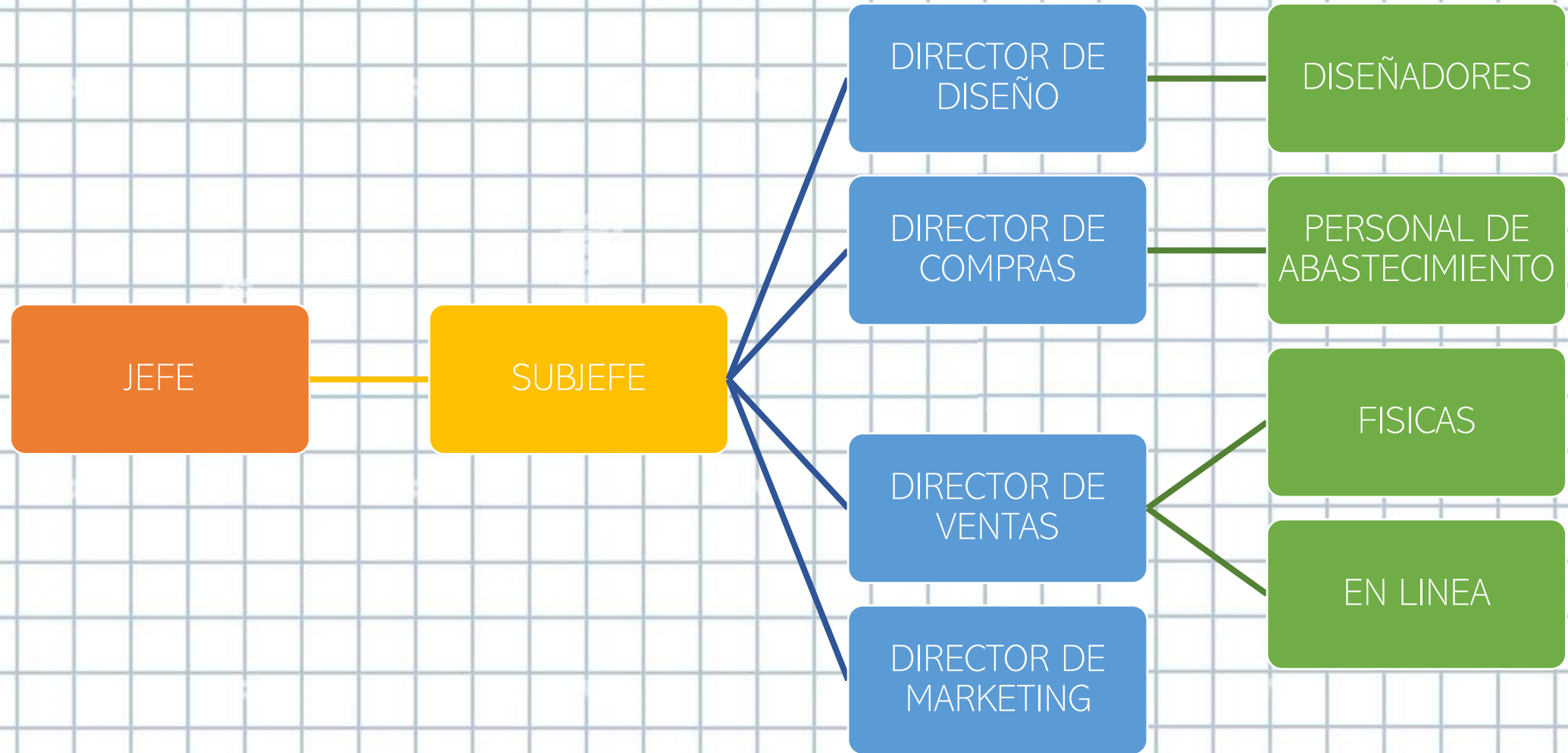
■ a) Quirurgicos ■ b) Clinicos ■ c) Batas ■ d) Zapatos

10 Cuando compra ¿compra solo lo que busca/necesita o compra más?



■ a) Lo que necesito ■ b) Más, si me gusta.

Organigrama



Descripción

-JEFE

Dueño y director general de la empresa.

-SUBJEFE

Quien queda como segundo del director en caso de tomar decisiones importantes.

-DIRECTOR DE DISEÑO:

Quien se encarga de diseñar los modelos de ropa.

-DISEÑADOR:

En cargado de confeccionar las prendas.

-PERSONAL DE COMPRAS:

Quien se encarga de supervisar el material faltante.

-PERSONAL DE ABASTECIMIENTO:

Quien se encarga de comprar todo lo que haga falta y se necesite.

-DIRECTOR DE VENTAS:

Quien se encarga de ver promocionar las ventas del mes.

-FISICAS, EN LINEA:

Quienes promocionan los artículos de venta.

Bibliografía

Bibliografía

Sureste, U. D. (2023). *Taller del emprendedor*. Comitán, Chiapas.