

Mundo Blanco



“No dejes para mañana, lo que puedes comprar hoy”

Descripción

"Mundo blanco" esta basado en la venta de uniformes de enfermería y medicina, de todo tipo para hombres y mujeres; Como, filipinas de diferentes diseños , pantalones de enfermería, uniformes quirúrgicos, así también zapatos reglamentarios, bolsas diseñadas exclusivamente para personal de salud y unos cuantos accesorios mas.



Justificación de la empresa

Esta empresa surge de la necesidad de que en Las Margaritas, no hay tiendas de uniformes y accesorios de personal de salud extensas. Mundo Blanco proporciona prendas de vestir modernas y de alta calidad, con la intención de crear fidelidad por parte de los clientes manejando precios accesibles.



Propuesta de valor



Mundo Blanco proporciona buenas marcas en uniformes con una increíble calidad, a si también buenas marcas en accesorios y bolsos. Manejando colores desde llamativos a tonos pastel. Diseños únicos y personalizados. Buena atención y orientación al cliente. Mundo Blanco ofrece la accesibilidad y privacidad al cliente para tallarse las prendas, ante todo la comodidad.

Misión:

- Innovar, liderar, mejorar y proporcionar productos y servicios de mejor valor a clientes globales.
- Para marcar la diferencia a través de nuestra marca y estar a la vanguardia de las tendencias de moda para las enfermeras y enfermeros.
- Garantizar que nuestros clientes tengan la experiencia de compra mas agradable.

visión:

- Ser una empresa líder en el mundo de la moda, que le proporcione a las enfermeras y enfermeros los elementos necesarios para resaltar su belleza.
- Que nuestros clientes se sientan satisfechos y felices con la calidad de nuestros productos.

Valores

- Orientación al cliente
- Honestidad
- Calidad
- Innovación
- Trabajo en equipo
- Profesionalidad
- Responsabilidad social



Localización



Mundo Blanco se encuentra ubicado en 1.A. avenida oriente norte, frente al consultorio medico de especialidades a una cuadra del parque central de Las Margaritas Chiapas.

FODA

Fortaleza

- Gran reconocimiento de marca
- El cliente puede comprar de forma fácil.
- Puede vender a cualquier parte de México. (Entregas a toda la república)
- El cliente puede comprar eligiendo el método de pago que prefiera.

Debilidades

- El cliente tarda mucho en recibir su pedido.
- El cliente prefiere comprar en una tienda física.
- Falta de experiencia de marketing.

Oportunidades

- Se pueden desarrollar nuevos productos.
- Enviar el envío con un obsequio.
- Colaboraciones con otras empresas.
- Canales de venta online

Amenazas

- Nuevos competidores
- Precios más accesibles
- Productos fácilmente copiados

Objetivos

Corto plazo:

- Dar a conocer públicamente la tienda y lograr un posicionamiento, por medio de una pagina en internet y las redes sociales.
- Tener una imagen de buena calidad en los diseños, dando un excelente trato a nuestros clientes.

Mediano plazo:

- Tener un buen porcentaje de clientes.
- Ofrecer ropa y accesorios de calidad y de acuerdo a la temporada.
- Aumento de los ingresos por los productos vendidos.
- Ofrecer nevos modelos de acuerdo a la persona.

Largo plazo:

- El crecimiento global de Mundo Blanco, abriendo mas sucursales.
- Tener crecimiento personal y profesional.
- Ser reconocido a nivel mundial de acuerdo a la marca de ropa que ofrezco.
- Formar mi propia empresa en otro lugar.

Segmento del mercado

El segmento del mercado elegido es personal de salud de Las Margaritas, cuya edad fluctúa entre 19-35 años, el 28% son mujeres, 22% son hombres, 19% son médicos y el 31% son estudiantes.



Consumo mensual aparente

Con 141,027 de población en las Margaritas Chiapas un 55% son nuestro posibles clientes con 77,564 de población.

1 vez por semana	17,184	4	68,735
2 veces por semana	25,380	8	203,040
1 vez al mes	20,000	1	20,000
Ocasionalmente	15,000		15,000
Total	77,564		306,776

Conclusiones (-Preguntas, -Gráficas, -Conclusión).

1.- ¿Qué rango de edad se encuentra usted?

- 19-25
- 25-35

2.- ¿De que manera prefieres comprar tu ropa?

- Tienda física
- Tienda en línea

3.- ¿Cada cuanto compras uniformes, accesorios y/o zapatos del área de salud?

- Cada semana
- Cada mes
- Cada 2 meses
- 1 vez al año

4.-¿Cuanto dinero inviertes cada vez que compras?

- Entre 300-500
- 500-700
- 700-1000
- Mas de 1000

5.- ¿ Que tipo de color prefieres?

- Colores neutros
- Colores llamativos

6.- ¿Qué tipo de diseño prefieres?

- Estampados
- De un solo color

7.- ¿Qué busca a la hora de comprar?

- Calidad
- Confort
- Modelos

8.- ¿Qué criterio utiliza para seleccionar una tienda al momento de salir a comprar ropa?

- Precios
- Calidad
- Exclusividad
- Variedad
- Marca

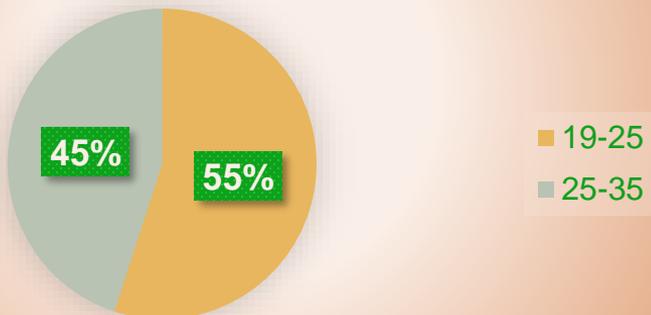
9.- ¿Qué forma de pago prefiere?

- Tarjeta
- Efectivo

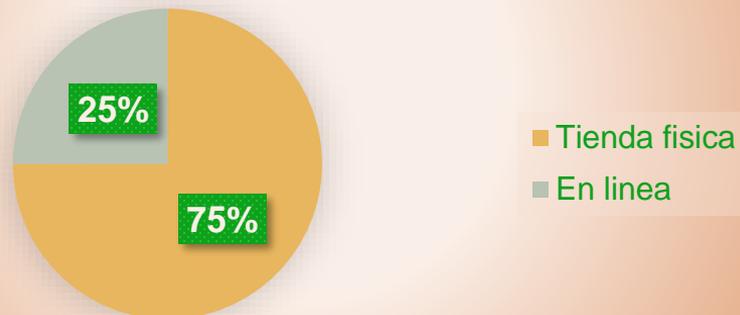
10.- ¿Cuáles son las razones por la que compras?

- Me gusta estar a la moda
- Si veo algo, me gusta y lo compro
- Por que lo necesito

1.-¿Qué rango de edad se encuentra usted?



¿De que manera prefieres comprar tu ropa?

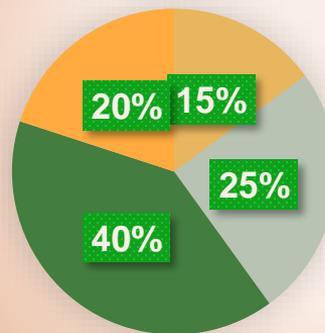


¿Cada cuanto compras uniformes, accesorios y/o zapatos ?



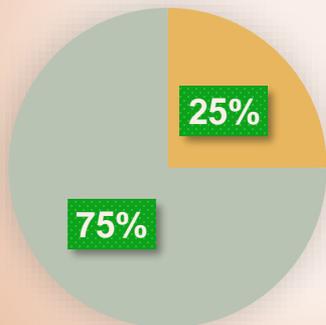
- Cada semana
- Cada mes
- Cada 2 meses
- 1 vez al año

¿Cuánto dinero inviertes cada vez que compras?



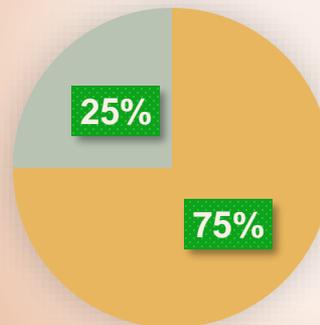
- entre 300-500
- 500-700
- 700-1000
- mas de 1000

¿Qué tipo de color prefieres?



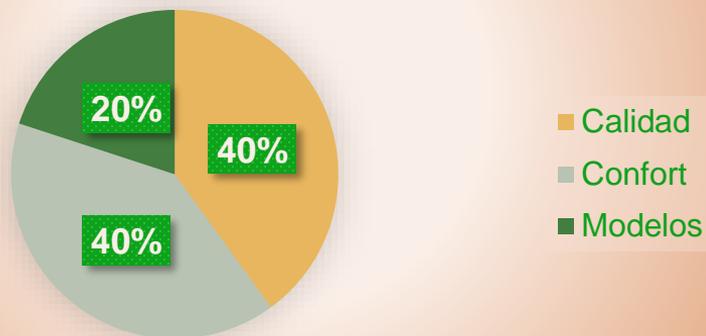
- Colores neutros
- Colores llamativos

¿Que tipo de diseño prefieres?

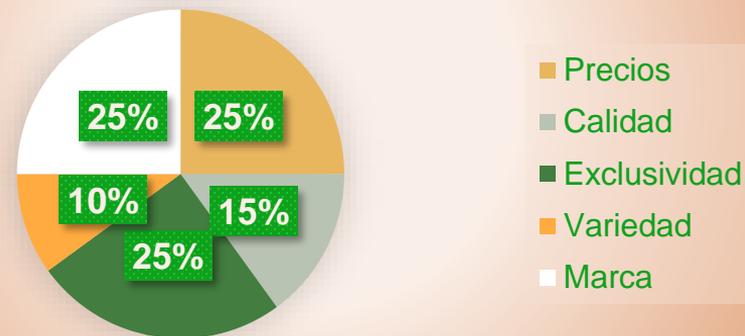


- Estampados
- De un solo color

¿Qué busca en la ropa, accesorios y/o zapatos?



¿Que criterio utiliza para seleccionar una tienda?



¿Qué forma de pago prefiere?



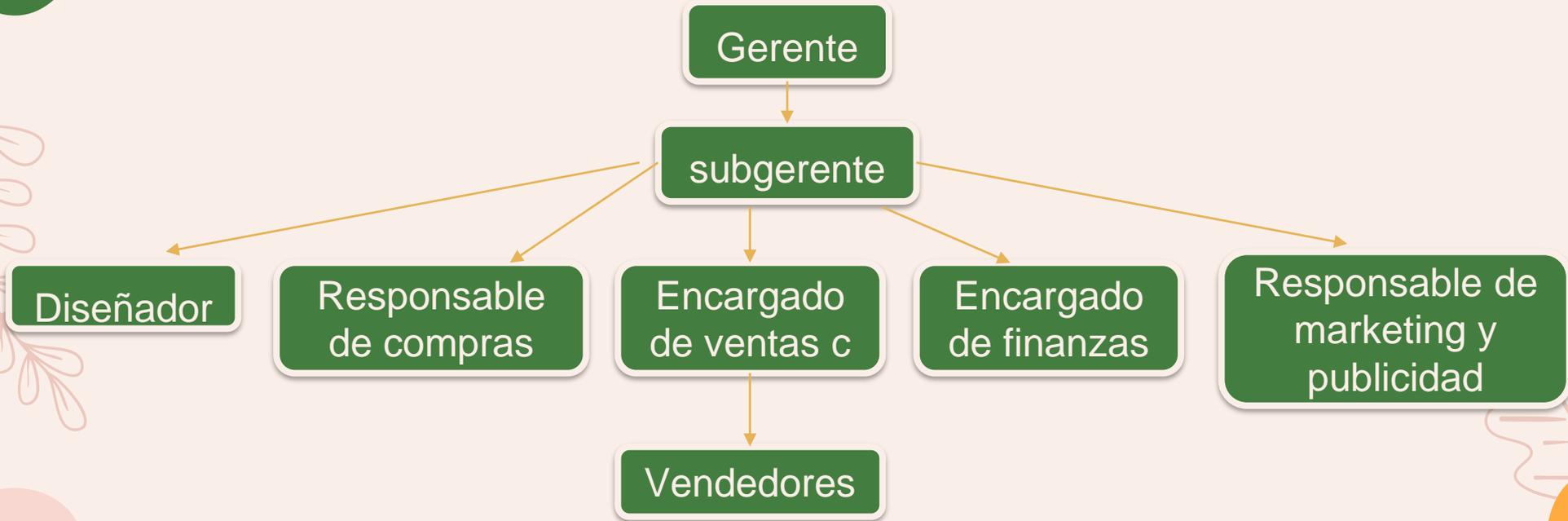
¿Cuales son las razones por las que compras?



Conclusión

En la actualidad la mayoría de los enfermeros, enfermeras, médicos y estudiantes de enfermería, les gusta vestir bien y estar a la moda con sus prendas de vestir. Comprando cada dos meses, hasta 1 vez al año, invierten de 700- 1000 pesos. Ellos prefieren colores llamativos por motivo a que sus pacientes les llama mas la atención y transmiten una mejor vibra y confianza, así también diseños con estampados ya que se les da la facilidad de personalizarlos. Los clientes buscan el confort y la calidad en las prendas de vestir y el criterio que utilizan para seleccionar una tienda es la exclusividad. Los precios y la marca.

Organigrama



Descripción del puesto

Gerente: El término gerente denomina a quien está a cargo de la dirección o coordinación de una organización, institución o empresa, o bien de una parte de ella, como un departamento o un grupo de trabajo.

Subgerente: Asistir al gerente en la organización, planificación e implementación de la estrategia. Coordinar la operaciones de la tienda minorista.

Diseñador: transmite metas y objetivos de un negocio a través de elementos.

Responsable de compras: Se trata de la persona encargada de realizar los pedidos y controlar el inventario de la tienda. Para ello, debe prestar atención a las tendencias del momento, así como a cuáles son las prendas más demandadas por los clientes.

Encargado o encargada de ventas o dependientes: Son las personas encargadas de cerrar las ventas en la tienda. Su trabajo no solo consiste en ser capaces de manejar la caja registradora y hacer operaciones matemáticas básicas.

Responsable de las finanzas: Todo negocio debe prestar mucha atención a sus gastos, ingresos y posibles pérdidas.

Responsable de marketing y publicidad: El papel del departamento de marketing en una empresa de ropa es fundamental para darse a conocer entre sus potenciales clientes.

Vendedores: Encargados de negociar el producto, tratar amablemente y traer mas clientes.

The background features a light beige color with several decorative elements: a dark green circle in the top-left corner, a light green circle partially overlapping it, a pink circle in the top-right corner, a pink floral pattern on the left side, a pink abstract shape in the bottom-left corner, a pink abstract shape in the bottom-right corner, and a dark green circle in the bottom-right corner.

Bibliografía: **Antología de la materia “Taller del emprendedor”**