



**Nombre de alumno: Carlos Enrique
Maldonado Juárez, Rusbel Ismael Hernández
Gómez**

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime

**Nombre del trabajo: ante-proyecto de
negocio**

Materia: Taller del emprendedor

Grado: 9no

Grupo: A

THE MASK

“OCULTA Y REVELA,
VIVE LA MAGIA”



DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

Somos una empresa que tenemos una misión de proporcionar a nuestros clientes mascarar personalizadas de alta calidad que reflejan su estilo personal, promoviendo la seguridad y la confianza en cualquier situación

Elaboramos

- mascarar personalizadas
- mascarar sencillas
- mascarar con diseño Premium
- mascarar para fiestas

JUSTIFICACIÓN

Para fomentar el uso de mascarillas que protegen la salud con un diseño divertido
Para el crecimiento de la industria de eventos y fiestas. Adaptación a nuevas tendencias.

Experiencias del cliente Una conexión sentimental, ya que las máscaras personalizadas para fiestas tienen el potencial de generar una fuerte emoción siendo así a guardar recuerdos físicos de eventos especiales y una máscara personalizada puede convertirse En un objeto con valor sentimental recordando momentos felices y únicos

MISIÓN

Proporcionar mascararas personalizadas de alta calidad que no solo protejan, si no que también permitan a las personas expresar su individualidad y estilo, manifestando la diversión de cada persona a su deseo

VISIÓN

Nuestra visión es ser la empresa líder local en la fabricación y distribución de máscaras personalizadas, reconocida por nuestra creatividad, calidad y compromiso con la sustentabilidad

VALORES

- Calidad
- Innovación
- Servicio al cliente
- Autenticidad
- Expresión

FODA

Fortalezas

1. Diversidad de productos: Ofrecimiento de diferentes tipos de máscaras (quirúrgicas, N95, de tela reutilizables) para distintos segmentos del mercado.
2. Capacidad de producción: Alta capacidad de producción que permite abastecer grandes volúmenes de pedidos.
3. Reputación de calidad: Reconocimiento por producir máscaras de alta calidad que cumplen con estándares locales.
4. Innovación: Desarrollo de diseños ergonómicos y estéticos, así como uso de materiales avanzados que aumentan la comodidad y eficiencia.

Oportunidades

1. Alianzas estratégicas: Formar asociaciones con hospitales, clínicas y gobiernos para contratos de suministro a largo plazo.
2. Diversificación de productos: Ampliar la línea de productos para incluir otros equipos de protección personal.
3. Incremento de la conciencia sanitaria: Aprovechar el aumento de la conciencia sobre la salud y la higiene para promover el uso continuo de máscaras.
4. *Sostenibilidad: * Introducción de máscaras ecológicas y sostenibles para atraer a consumidores conscientes del medio ambiente.

Debilidades

1. *Dependencia de proveedores: * Dependencia de proveedores externos para materiales clave, lo que puede afectar la producción en caso de interrupciones en la cadena de suministro.
2. *Competencia intensa: * Mercado saturado con muchas empresas compitiendo en precio y calidad.
3. *Costos de producción: * Altos costos asociados a la producción de máscaras de alta calidad, lo que puede limitar los márgenes de ganancia.
4. *Logística: * Dificultades logísticas para distribuir productos de manera eficiente a nivel local.
5. *Regulaciones estrictas: * Cumplimiento de diversas normativas y certificaciones que pueden variar entre diferentes mercados.

Amenazas

1. *Saturación del mercado: * Posibilidad de una disminución en la demanda a medida que la pandemia se controle y se relaje el uso obligatorio de máscaras.
2. *Cambios regulatorios: * Cambios en las regulaciones gubernamentales que puedan afectar la producción y venta de máscaras.
3. *Innovaciones de competidores: * Nuevas tecnologías y productos desarrollados por la competencia que pueden hacer obsoletas las máscaras actuales.
4. *Fluctuaciones en el precio de materias primas: * Aumento en los precios de las materias primas que puede impactar los costos de producción.
5. *Crisis económicas: * Situaciones económicas adversas que reduzcan el poder adquisitivo de los consumidores y la demanda de productos no esenciales.

OBJETIVOS A CORTO PLAZO (6 MESES A 1 AÑO)

1. Lanzamiento del Producto:

- Finalizar el diseño y desarrollo de una línea inicial de máscaras.
- Establecer una cadena de suministro eficiente.
- Obtener todas las certificaciones necesarias para la producción y venta de máscaras.

2. Marketing y Ventas Iniciales:

- Desarrollar y lanzar una campaña de marketing para introducir la marca al mercado.
- Establecer presencia en redes sociales y otras plataformas digitales.
- Lograr ventas iniciales de al menos 10,000 unidades en los primeros seis meses.

3. Distribución:

- Firmar acuerdos con al menos tres grandes distribuidores.
- Abrir una tienda en línea funcional y optimizada.

4. Eficiencia Operacional:

- Implementar sistemas de gestión de inventario y control de calidad.
- Contratar y capacitar al personal necesario para producción y ventas.

OBJETIVOS A MEDIANO PLAZO (1 A 3 AÑOS)

1. Expansión del Producto:

- Ampliar la línea de productos para incluir diferentes tipos de máscaras (ej. máscaras faciales, máscaras para actividades específicas).
- Desarrollar y lanzar nuevas colecciones o ediciones limitadas

2. Crecimiento del Mercado:

- Expandir la presencia de la marca a nivel nacional.
- Establecer relaciones comerciales con tiendas minoristas importantes.
- Incrementar la cuota de mercado en al menos un 15%.

3. Mejora Continua:

- Implementar un sistema de feedback de clientes para mejorar productos continuamente.
- Mejorar los procesos de producción para reducir costos y aumentar la eficiencia

4. Marketing y Branding:

- Participar en ferias y eventos del sector para aumentar la visibilidad de la marca.
- Incrementar la inversión en marketing digital y campañas publicitarias.

OBJETIVOS A LARGO PLAZO (3 A 5 AÑOS O MÁS)

1. Expansión Internacional:

- Iniciar exportaciones a mercados internacionales prioritarios.
- Establecer oficinas o alianzas estratégicas en mercados clave (ej. Europa, América Latina, Asia).

2. Innovación y Desarrollo:

- Invertir en investigación y desarrollo para crear nuevas tecnologías o materiales para máscaras.
- Colaborar con instituciones académicas o de investigación para innovar en el diseño y funcionalidad de las máscaras.

3. Sostenibilidad y Responsabilidad Social:

- Implementar prácticas de producción sostenibles y reducir la huella de carbono.
- Desarrollar programas de responsabilidad social corporativa para apoyar a comunidades necesitadas o iniciativas ambientales.

4. Diversificación:

- Expandir la oferta de productos a otros accesorios relacionados con la salud y la seguridad personal.
- Evaluar oportunidades para diversificación en áreas relacionadas.

5. Liderazgo en el Mercado:

- Convertirse en una marca reconocida y líder en el sector de máscaras.
- Mantener un crecimiento anual sostenido y rentable.

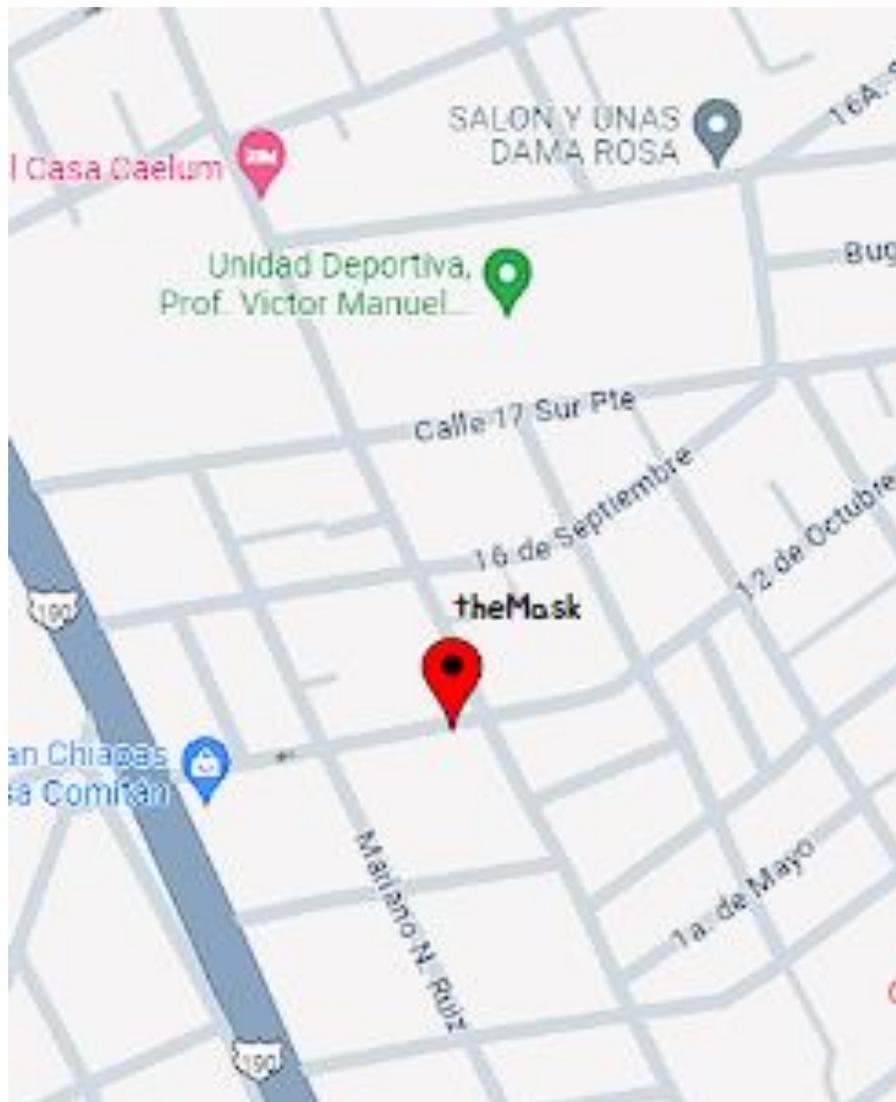
LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Oficinas centrales: Col. Belisario Domínguez. Comitán de Domínguez. Chiapas, calle 16 de septiembre entre mariano N. Ruiz

Teléfono: +52 9615585033

Email: themask@gmail.com

Redes sociales: Instagram, Facebook (@theMask)



SEGMENTO DEL MERCADO

HOMBRES

MUJERES

EDAD DE 10_39	EDAD DE 10-39
40.120	36.286
26.58%	24.16%

En el corto plazo el segmento del mercado en Comitán de Domínguez cuya edad fluctúa entre 10-39 años entre ellos son 40.120 hombres con un 26.58% y 36.286 con 24.16% son mujeres.

Características del segmento del mercado

- Adquirir máscaras de buena calidad
- Personas con estilos únicos para un diseño exclusivo
- Adquirir mascararas no repetitivas

CONSUMO APARENTE

Esto se hace identificando el número de clientes potenciales, así como del consumo que se estima hagan el producto o servicio que la empresa ofrece, con base con sus hábitos de compra

1 vez de la semana	18,500	4	74,000
2 vez de la semana	25,250	8	202,000
1 vez al mes	30,000	1	30,000
Ocasionalmente	2,656		2,256
Total	76,406		308,656

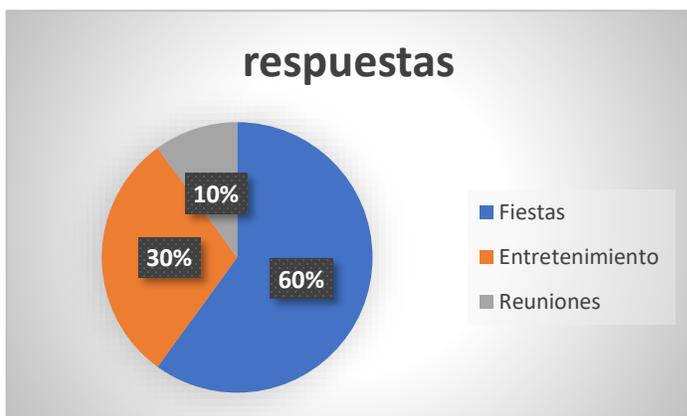
ENCUESTA

1-EN QUE OCASIONES CREES NESESITAR UNA MASCARA PERSONALIZADA?

Fiestas 6

Entretenimiento 3

Reuniones= 2



2-EN QUE RANGO DE EDAD CREE QUE SE PUEDA O SEA CORRECTO ULIZAR UNA MASCARA PERSONALIZADA?

5-3 2

13-20 3

No Hay Edad Definida 5



3-CUANTO ESTAS DISPUESTO A PAGAR POR UNA MASCARA PERSONALIZADA

200-300	7
300-400	2
500-900	1



4-QUE TIPO DE DISEÑO LE GUSTARIA EN UNA MASCARA?

Fiestera	6
Agresiva	3
Dark	1



5-LE GUSTARIA TENER UN SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO DE MASCARAS ADOMICILIO?

Probablemente 0

Si 10

No 0



6-QUISIERA CONTAR CON UNA APLICACIÓN QUE POR MEDIO DE ESTA PUEDA DISEÑAR SU MASCARA PERSONALIZADA?

Si 10

No 0

Probablemente 0



7-LE GUSTARI QUE NUESTRA EMPRESA SE INCLINA MAS A LA PARTE INDUSTRIAL

Sería más útil 4

Definitivamente no 0

Tener ambas 6



8-LE GUSTARIAQUE THE MASK FUERA UNA TIENDA FISICA O EN LINEA?}

Si 8

No 1

Probablemente 1



9-DE QUE TIPO DE MATERIALES LES GUSTARIA QUE FUERAN LAS MASCRAS?

Algodón 3

Plástico 2

Fibra de carbono 5

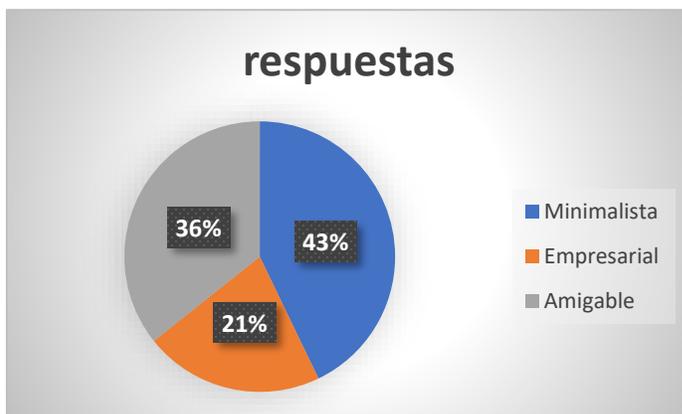


10- QUE TIPO DE DISEÑOS LES GUSTARIA QUE CONTARA THE MASK

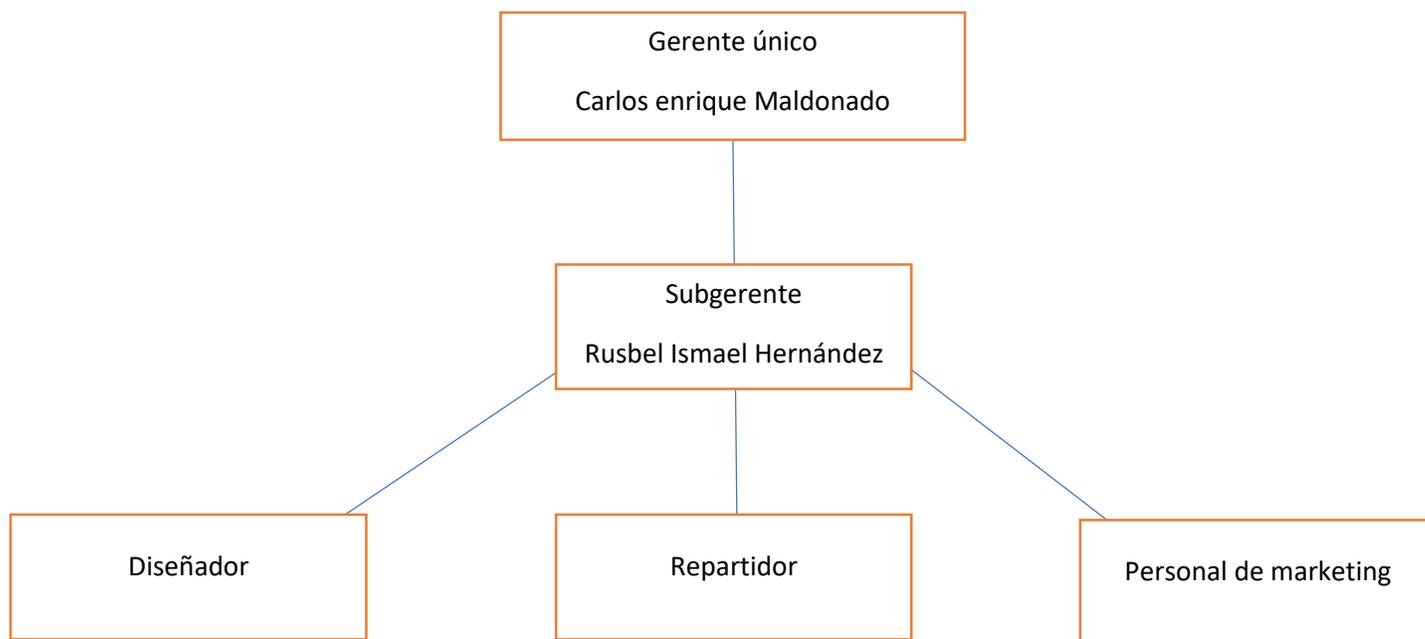
Minimalista 6

Empresarial 3

Amigable 1



ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



Subgerente: supervisar el trabajado del diseñador

Diseñador:

- crear los diseños que las personas quieran
- crear diseños según las tendencias y modas

Repartidor:

- entregas a domicilio
- entregas internacionales

Personal de marketing

- crear página web
- crear perfiles en redes sociales (Instagram, Facebook y twitter)

conclusión

la creación de un negocio de máscaras personalizadas muestra un potencial significativo en un mercado en constante evolución. Ya que las tendencias actuales y las necesidades del consumidor, hemos identificado una oportunidad clara para ofrecer productos que no solo sean funcionales en términos de protección, sino también expresivos y personalizados.

La investigación de mercado revela una demanda creciente de máscaras que permitan a los individuos expresar su identidad y estilo personal. Este anteproyecto propone estrategias innovadoras para la personalización de las máscaras, aprovechando tecnologías y materiales que garantizan calidad y seguridad, al tiempo que satisfacen las expectativas estéticas y prácticas de nuestros clientes.

Además, la evaluación de la competencia y la diferenciación estratégica nos ha permitido destacar la importancia de ofrecer un valor agregado único, como diseños exclusivos, materiales sostenibles de opciones de personalización avanzadas, que nos ayudarán a posicionarnos favorablemente en el mercado.

Bibliografía

(S/f). Com.mx. Recuperado el 7 de julio de 2024, de

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/c3579936>

4accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-

LEN904%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf