



**Alumna: Samantha Frias Alvarado**

**Profesor: Juan Manuel Jaime Díaz**

**Nombre del trabajo: Idea de negocio**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9**

**Grupo: B**

Comitán de Domínguez, Chiapas a 03 de Julio del 2024.

# **UNIFORMES MÉDICOS SAMANTHA**

**¡Ofrecemos comodidad y calidad, el porte lo pones tu!**



## Descripción

Contamos con una amplia gama de colores y diseños, que te harán distinguirse de cualquier otro colega...

## Innovación

Tenemos un jabón teñidor que cuando laves tu uniforme cambiara de color.

## Misión

Deseamos que nuestros profesionistas se sientan cómodos y luzcan impecables ante cualquier circunstancia. Inspirado en todo el personal dentro del ámbito hospitalario; fabricamos nuestros uniformes con la mejor calidad y de acuerdo a tu personalidad, manteniendo siempre el mejor estilo.

## Visión

Somos una empresa conformada por jóvenes apasionados y motivados hacia el campo a la salud, en la cual nos preocupamos por la comodidad y apariencia de nuestros colegas; es por eso que nos vimos en la necesidad de estar al alcance de nuestros clientes y ser reconocidos de manera nacional e internacional, ofreciendo siempre la mejor calidad y precios en el mercado.

## Valores

- Honestidad.
- Respeto.
- Compromiso.
- Responsabilidad.
- Puntualidad.

## Justificación

Uniformes SAM justifica su existencia y crecimiento en el mercado mediante la respuesta a una demanda creciente y diversificada del sector salud, ofreciendo productos personalizados e innovadores, y asegurando el acceso a uniformes médicos de alta calidad. Además, su compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social fortalece su posición como un proveedor confiable y ético en la industria. Estos factores combinados permiten a Uniformes SAM satisfacer las necesidades esenciales del personal de salud y contribuir positivamente al bienestar de las comunidades a las que sirve.

Objetivo a corto plazo (6 meses a 1 año).

Implementar un control de calidad de recursos sector salud. Realizar encuestas de satisfacción del cliente para identificar áreas de mejora y asegurar una tasa de satisfacción superior al 95%.

Objetivo a mediano plazo (1 – 5 años).

Implementar nuevas sucursales por lo menos dos en el estado de Chiapas, fortaleciendo la red de producción.

Objetivo a largo plazo (5 – 10 años) .

Alcanzar un 100% de sostenibilidad en todas las operaciones de la empresa, desde la producción hasta la distribución. Desarrollar programas de reciclaje y reducción de residuos en colaboración con proveedores y clientes.

## Análisis FODA

### **Fortalezas**

- Variedad de productos.
- Calidad en los productos.
- Diseños únicos y atractivos.
- Experiencia en el mercado.

- Dedicado a un solo sector.

### **Oportunidades**

- Creciente demanda en la moda.
- El trato personal.
- Abrir sucursales.

### **Debilidades**

- Competencia en el mercado.
- Clientela limitada.

### **Amenazas**

- Competidores establecidos.
- Riesgo económico.
- Ofertas de la competencia.

### **Segmento de mercado**

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es Comitán de Domínguez, cuya edad fluctua entre 20 y 64 años, 26.07 % son hombres (43,296) y 30.19 % son mujeres (50,172).

### **Características del segmento de mercado**

- Para el área de sector salud.
- Comodidad al portarlos.
- Calidad en ellos.
- Productos a precio accesible.

### **Encuesta de mercado**

1- ¿Cuál es tu rango de edad?

A) 20-35.

B) 36-51.

C) 52-67.

2- ¿Con qué frecuencia suele comprar sus uniformes?

A) Cada 6 meses.

B) Al año.

C) Después del año.

3- ¿Cómo suele comprar sus productos?

A) Por línea.

B) Tienda física.

4- ¿Qué suele buscar?

A) Calidad.

B) Comodidad.

C) Accesibilidad.

5-¿Qué precio esta dispuesto a pagar?

A) \$600- 800.

B) \$800-1,000.

C) \$1,000 1,2000.

6- ¿Le gustaría algún diseño en particular?

A) Si. B) No.

7-¿Qué colores suele comprar?

A) Pasteles.

B) Fuertes.

8-¿Cómo prefiere su uniforme?

A) Con estampado.

B) Liso.

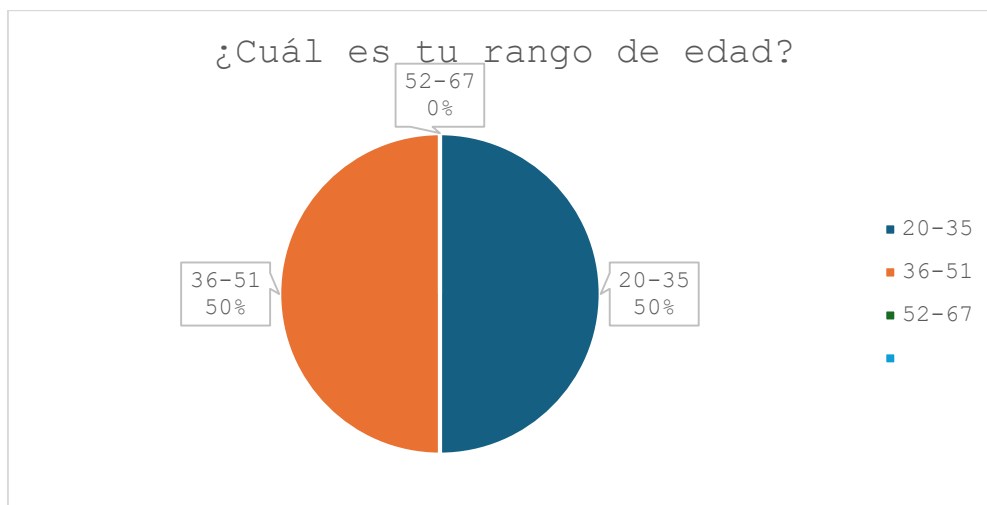
9- ¿Qué tipo de tela prefiere?

- A) Algodón.
- B) Algodó+Poliester.
- C) Lycra.

10-¿Cuál es su talla?

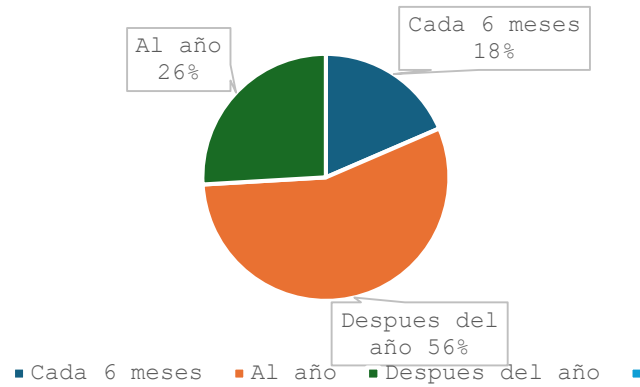
- A) XS.
- B) S.
- C) M.
- D) L.
- E) XL.

### Estudio del mercado



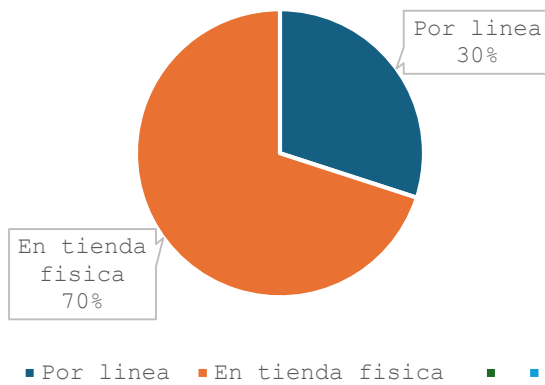
El 50% de nuestros clientes tienen entre 20-35 años y el otro 50% tiene entre 36 y 51 años de edad.

¿Con que frecuencia suele comprar sus uniformes?



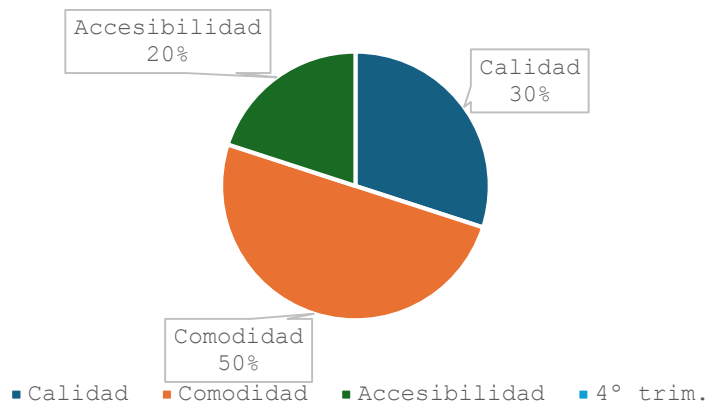
El 56% suele comprar sus uniformes después de un año.

¿Cómo suele comprar sus productos?



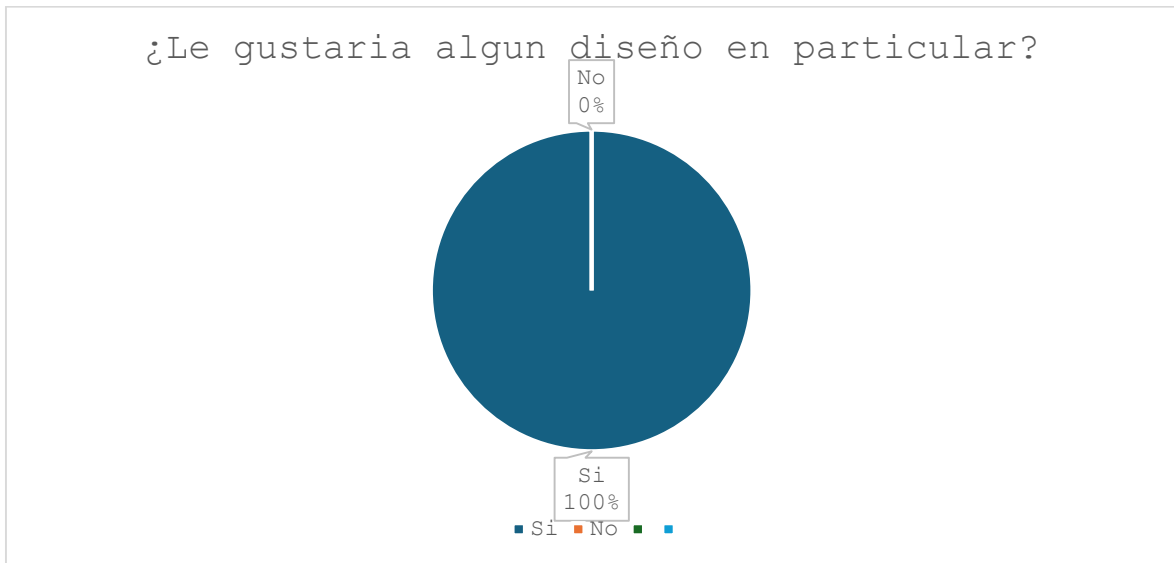
El 70% prefiere comprar en tiendas físicas.

¿Qué suele buscar?

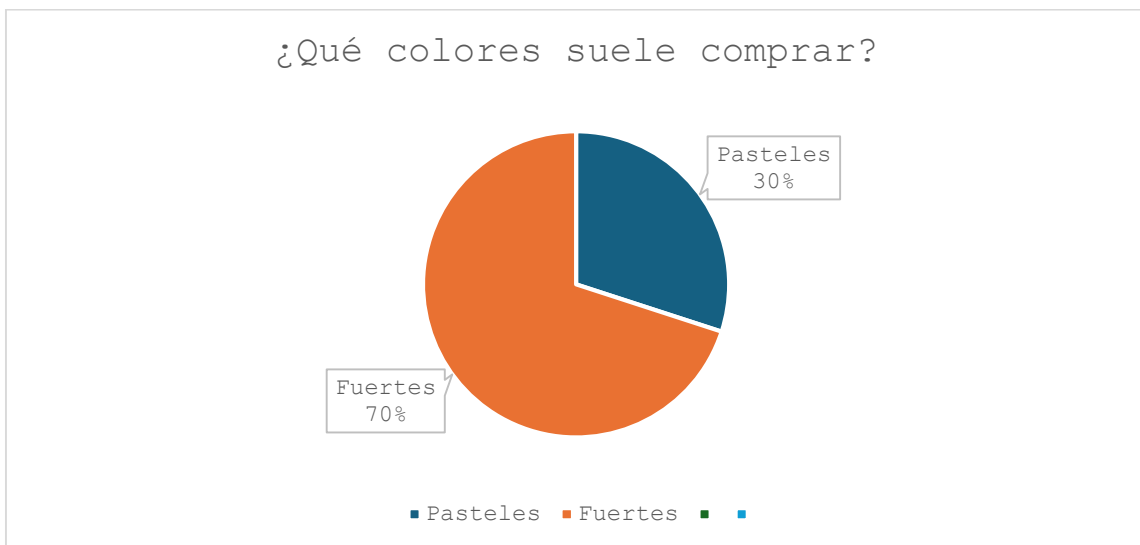




El 50% prefiere la comodidad.

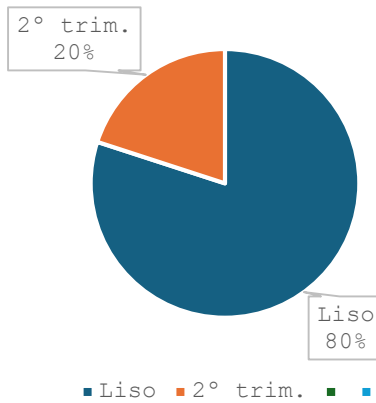


El 100% de la población les gustaría algún diseño propio.



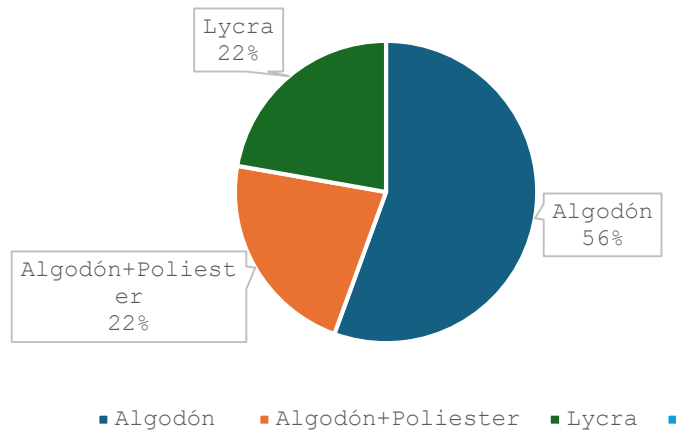
El 70% prefiere usar colores fuertes en sus uniformes médicos.

¿Cómo prefiere sus uniformes?



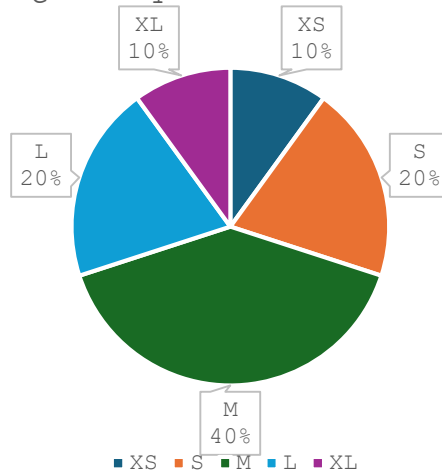
EL 80% prefiere los uniformes lisos.

¿Qué tipo de tela prefiere?

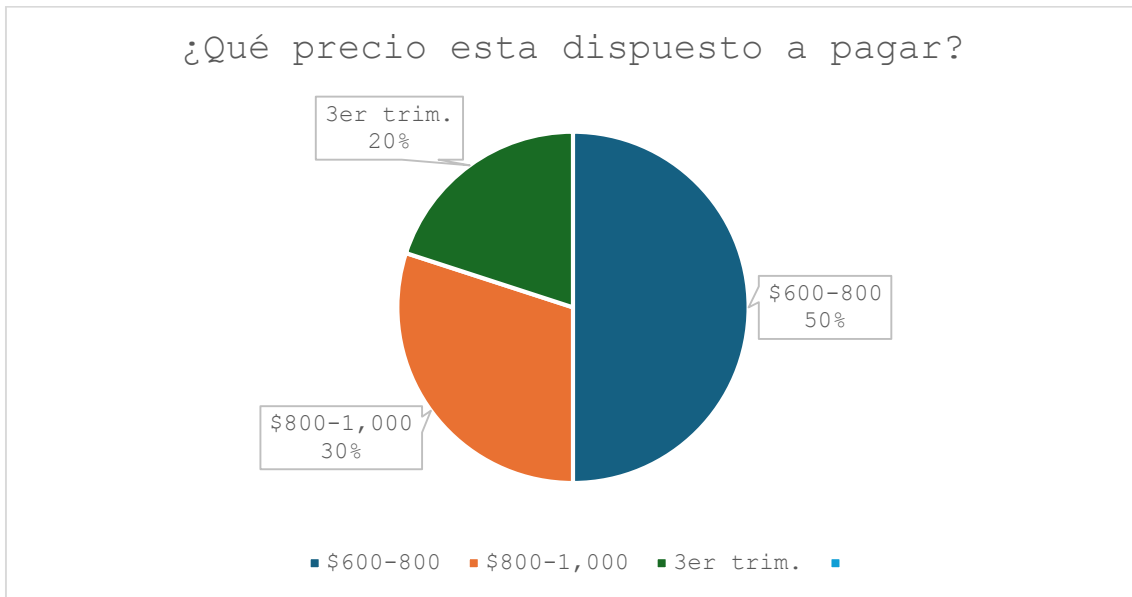


El 56% prefiere como tela el algodón.

¿Indique su talla?



El 40% suele ser talla mediana.



El 50% esta dispuesto pagar entre los \$600 y \$800 pesos.

### Organigrama

