



Mi Universidad

Nombre del Alumno: López Porraz Danna Paola

Nombre del tema: Negocio

Parcial: III

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor.

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Díaz

Nombre de la Licenciatura: Lic. en Enfermería

Cuatrimestre: 9o

K'rich México



Di quien eres sin hablar”

G
l
a
s
s
A
n
t
i
q
u
a

01

Descripción



Es una empresa dedicada a la producción de ropa de moda artesanal ya que es la fusión entre artesanía, diseño y tendencias actuales nuestra empresa busca promover la historia y tradición de la artesanía de diversos pueblos aledaños a nuestro querido México.

nuestra empresa destaca por la calidad y la autenticidad de la ropa artesanal, enfatizando la atención al detalle y la dedicación a la alta costura en cada uno de los detalles y bordados.

la distinción entre otras empresas es que el producto está elaborado por alta costura manual por artesanos especializados de diferentes estados

02

Objetivos

- 
- Enfoque en la calidad y autenticidad
 - Enfoque en sustentibilidad y el impacto ambiental
 - Enfoque en la historia y la cultura
 - Enfoque en la exclusividad y la personalidad de las personas
 - Enfoque en la comunidad y colaboración



03

Ubicación

**Primera avenida ote.
Sur, San Sebastián,
30029 Comitán de
Domínguez, Chiapas**



04

siguenos en:



Facebook

knich_17mex.



instagram

mex_knich

05

mision y vision

Ofrecer a las damas que gustan del buen vestir, ropa de la mas alta calidad al mejor precio del mercado, siempre tratando de tener modelaje que este al corriente del ultimo modelaje que esta al corriente con lo ultimo de moda para que asi pueda desarrollar su actividad cotidiana luciendo su belleza y resaltando su elegancia

Posicionarnos en el mercado como una empresa exitosa y socialmente responsable con gran reconocimiento a nivel nacional, gracias a nuestros productos, calidad, precios y servicios, siempre respetando los derechos y el trabajo tanto de nuestros colaboradores como de nuestros clientes, para seguir creciendo y poder ofrecer nuestros productos en todo el interior del país.

06

seguridad

comodidad

sencillez

integridad

valores

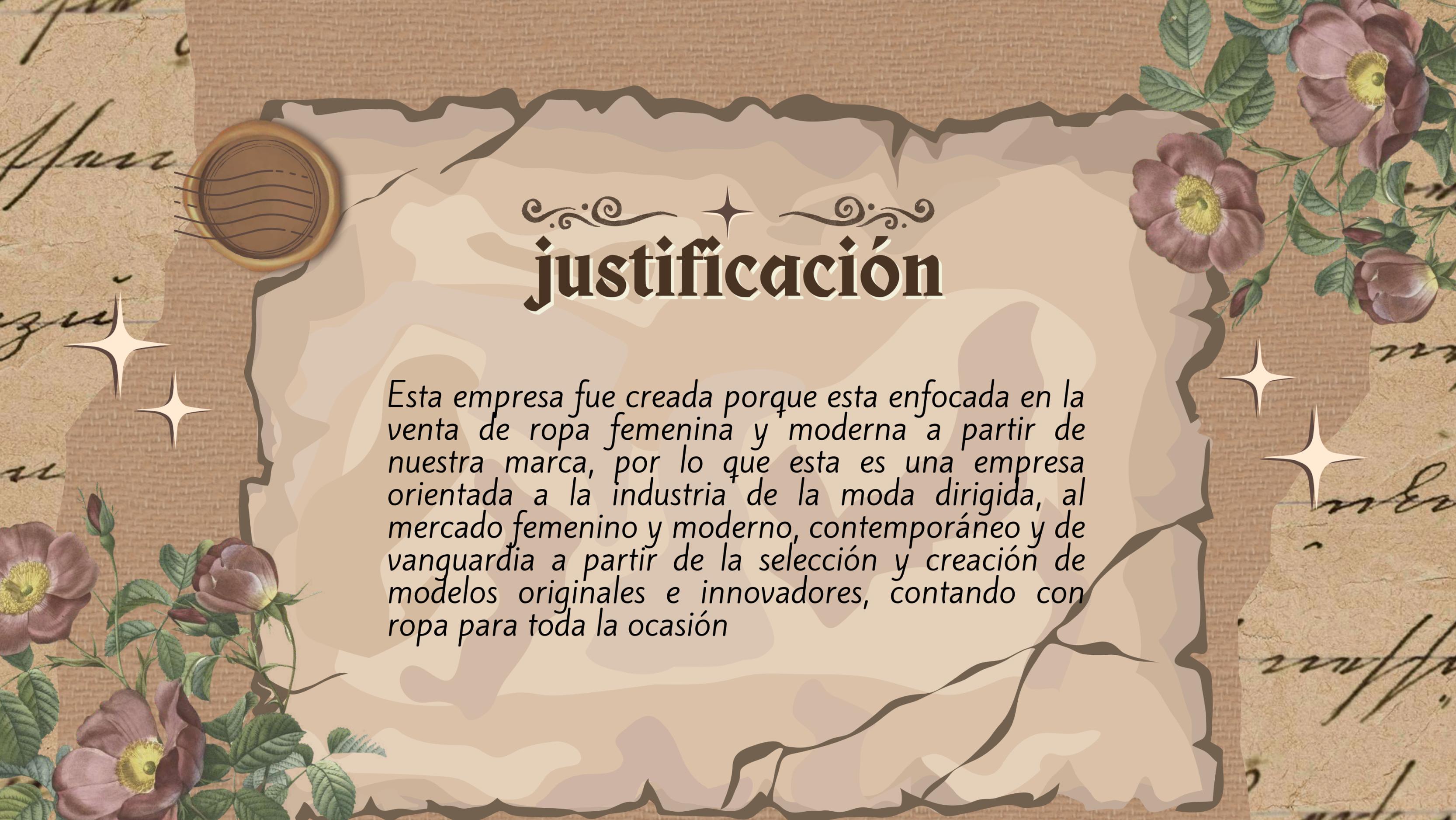
identidad

confianza

autoexpresión

calidad





justificación

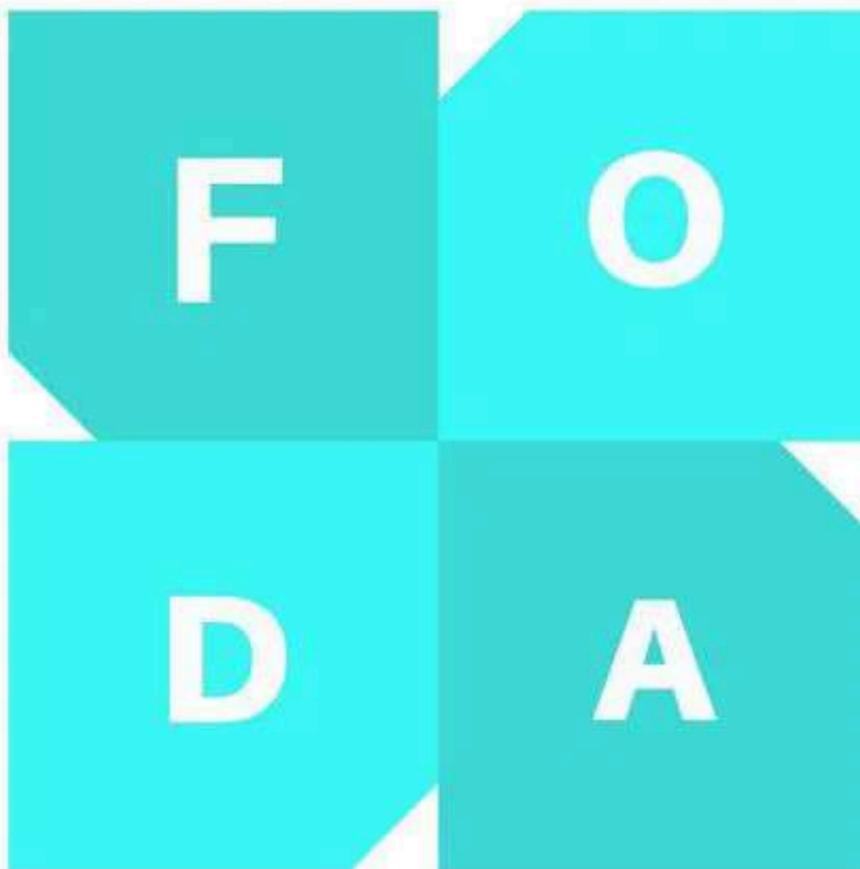
Esta empresa fue creada porque esta enfocada en la venta de ropa femenina y moderna a partir de nuestra marca, por lo que esta es una empresa orientada a la industria de la moda dirigida, al mercado femenino y moderno, contemporáneo y de vanguardia a partir de la selección y creación de modelos originales e innovadores, contando con ropa para toda la ocasión

FORTALEZAS

- Rapidez en el servicio.
- Economía de escala.
- Adaptabilidad del mercado.
- Servicio post venta.

DEBILIDADES

- Altos costos de renovación de tecnología.
- Bajo nivel de motivación de los colaboradores.



OPOTUNIDADES

- Aumento del gusto de los consumidores por la moda
- Crecimiento internacional de la marca
- Campañas de marketing

AMENAZAS

- Ingreso de nuevos competidores.
- Perdida del concepto de exclusividad.
- Pirateo de la marca.
- Cambios de preferencia del consumidor

Resultados a corto plazo

- Mejorar la presencia en redes sociales: Publicar contenido con regularidad (fotos, videos, reels) para mostrar los productos y atraer nuevos clientes.
- Optimizar el proceso de producción: Organizar mejor los tiempos y materiales para ser más eficiente en la elaboración
- Crear una pequeña base de clientes leales: Ofrecer promociones para primeras compras y fomentar la recompra.
- Crear una pequeña base de clientes leales: Ofrecer promociones para primeras compras y fomentar la recompra.

Resultados a mediano plazo

- Crear una identidad de marca sólida: Diseñar logo, etiquetas y empaques que reflejen el estilo y calidad del negocio.
- Ampliar el catálogo de productos: Incluir nuevos artículos como llaveros, accesorios, decoraciones para eventos o temporadas.

Resultados a largo plazo

- Abrir un taller o espacio físico: Un lugar donde puedas producir, exhibir y vender tus creaciones.
- Tener alcance nacional (o incluso internacional): vender a otras partes del país o del extranjero mediante plataformas digitales.

Segmento del mercado

En el corto plazo el segmento elegido del mercado elegido es de Comitán de Domínguez Chiapas con un total de 1666178 personas cuya edad fluctúa entre 20 y 49 años, se estima que el 20.61% son hombre y el 25.3% son mujeres

Características del mercado

- Personas que buscan ropa para un evento
- Mujeres que gusten del gusto moderno
- Personas que buscan un estilo casual y formal
- Personas que buscan un estilo único

Consumo aparente

el numero de clientes potenciales es de 74070

El consumo unitario aparente por cliente es de:

- 4070 personas lo consumían 1 vez por semana
- 3000 personas lo consumían 2 veces por semana
- 30000 personas lo consumirían 1 vez al mes
- 37000 personas lo consumirían ocasionalmente

El consumo mensual aparente del mercado es de 107280 porciones individuales

34245 personas son hombres

39825 son mujeres

Consumo aparente

1-vez por semana	4070	4	16280
2 veces por semana	3000	8	24000
1 vez al mes	30000	1	30000
Ocasionalmente	37000	0	37000

Cuestionario

¿Cuál es su rango de edad?

- a) 19-24
- b) 25-29
- c) 30-39
- d) 40-49
- e) +50

¿Con que frecuencia adquiere prendas de ropa tradicionales?

- a) A menudo
- b) Rara vez

- c) Ocasionalmente
- d) Casi siempre

¿Las prendas que usted adquiere son?

- a) Excelente calidad
- b) Buena calidad
- c) Mala calidad

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una prenda de alta costura?

- a) \$2000
- b) \$3000
- c) \$500
- d) \$1000

¿Qué le llama la atención de nuestras prendas artesanales?

- a) Precio
- b) Diseño
- c) Tipo de tela
- d) Comodidad

¿Le gusta la ropa tradicional?

- a) Si
- b) No

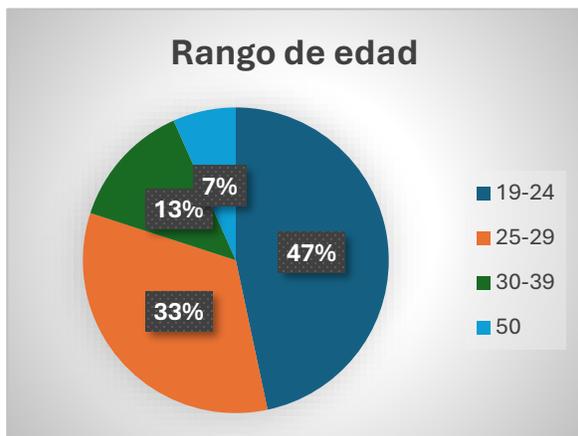
¿Como se enteró de nosotros?

- a) Publicidad
- b) Amigo o familiar
- c) Redes sociales
- d) Otros

¿Qué canal de comunicación prefieres utilizar para contactar con nuestro servicio de atención al cliente?

- a) Teléfono
- b) Redes sociales
- c) Personal
- d) Otros

Graficas estadística



De acuerdo con la encuesta realizada a las 15 personas encuestadas, el 47% representa que el rango mayor de edad oscila entre los 19-24 años de edad



De acuerdo con la encuesta realizada de 15 personas, la siguiente tabla representa que el 67% adquiere prendas tradicionales muy rara vez



De la encuesta que se realizó sobre la calidad de la prenda que manejamos el 72% nos dijeron que es de una excelente calidad y textura, el 21% nos refirieron que es de buena calidad y el 7% por ciento refirió que es de baja calidad

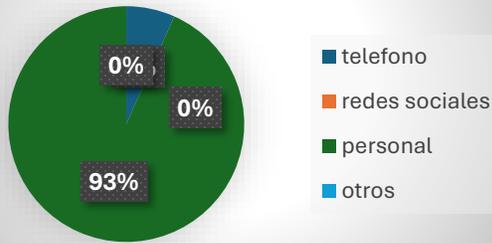


De la encuesta realizada a 15 personas. No refirieron que el 46% se enteró de nosotros por medio de publicidad, el 40% nos refirió que se enteró de nosotros por medio de redes sociales, el 7% nos comentó haberse enterado de nosotros por medio de algún amigo o familiar



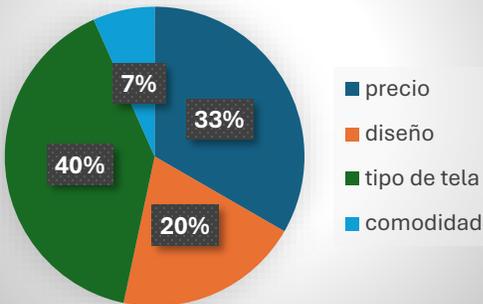
De la encuesta que se realizó sobre el presupuesto que están dispuestos a pagar por una prenda tradicional, el 41% de las personas nos dijeron que pagarían \$2000 por una prenda.

Canal de comunicacion para contactarnos



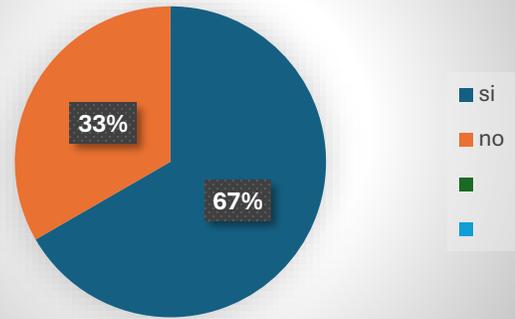
De la encuesta realizada a 15 personas sobre cual es el mejor medio de comunicaci3n para podernos contactar de los cuales el 93% de las personas refiri3 que prefieren acudir de manera personal a la tienda para un mejor servicio y el 7% restante refiri3 que prefiere por otro medio

Que le llama la atencion de las prendas

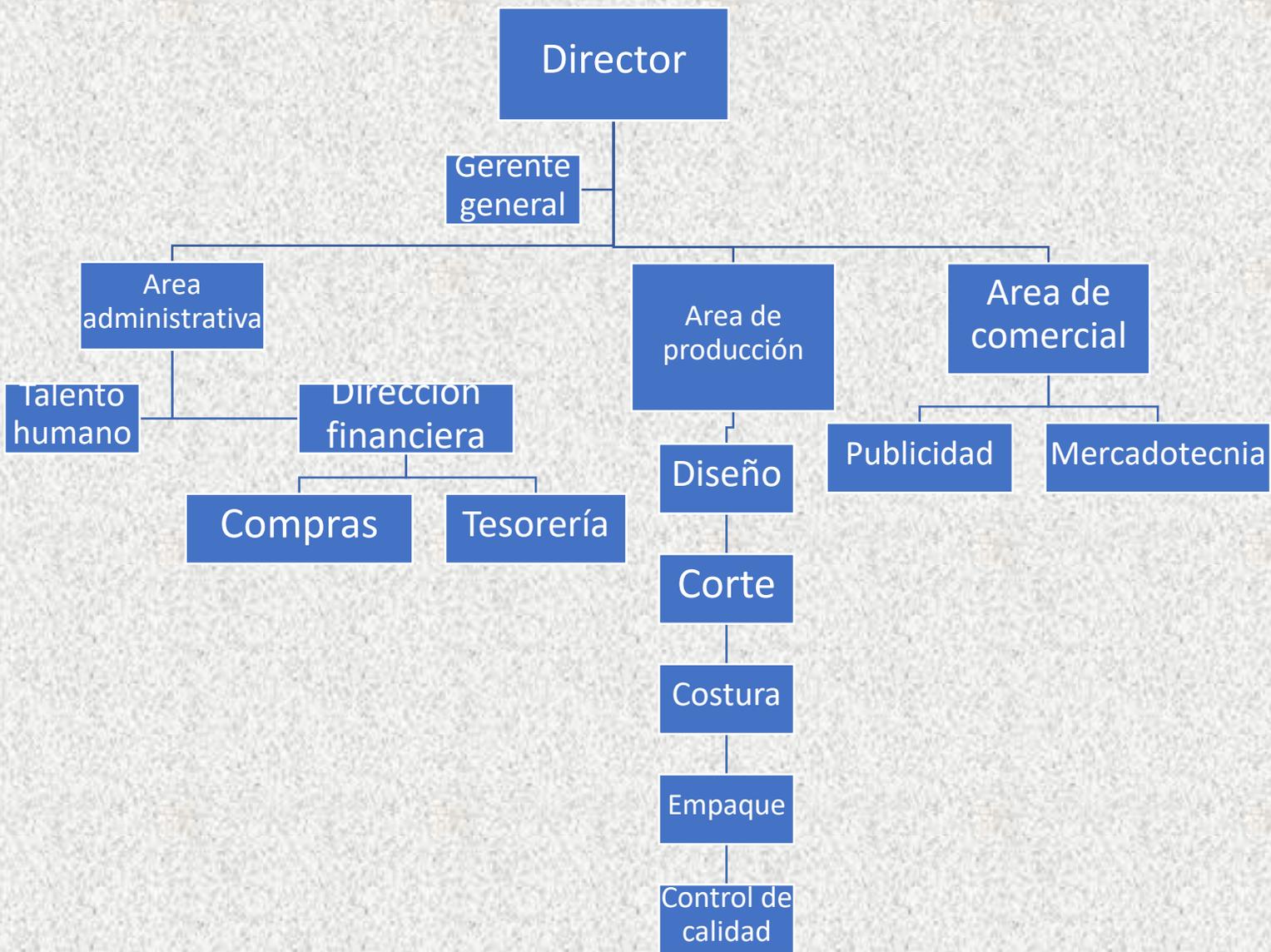


De una encuesta realizada a 15 personas, se les pregunto que es lo que les llama mas la atenci3n de las prendas que adquiere de las cuales el 40% refiri3 que el tipo de tela es lo que les hace comprar nuestras prendas, el 33% de las personas prefieren el precio de las prendas, el 20% les gusta mas el dise1o y autenticidad y el 7% restante prefiere la comodidad que brinda

Le gusta la ropa tradicional



De la encuesta realizada a un total de 25 personas obtuvimos los siguientes resultados con relaci3n a si le gusta la ropa tradicional de las cuales el 67% nos refiri3 que si les gusta y el 33% restante refiri3 que no les gusta



Director: Un director tiene la responsabilidad de dirigir y gestionar una organización o departamento, definiendo la estrategia, supervisando las operaciones y liderando al equipo hacia el cumplimiento de objetivos.

Gerente general: Tiene la responsabilidad principal de dirigir y supervisar las operaciones de una empresa u organización.

Área administrativa financiera: se encarga de la gestión de los recursos económicos de una organización, incluyendo la planificación, organización, dirección y control de las finanzas, con el objetivo de maximizar la rentabilidad y asegurar la sostenibilidad de la empresa.

- Talento humano
- Dirección financiera

Área de producción: esta área gestiona todos los aspectos del proceso productivo, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega del producto al cliente, buscando siempre la eficiencia y minimizando costos.

Diseño: proceso creativo que busca soluciones a problemas específicos, combinando la estética y la funcionalidad.

Corte: proceso de transformar la tela en piezas individuales que formarán la prenda final, siguiendo un patrón predefinido.

Costura: Estas tareas incluyen cortar telas, ensamblar piezas, coser a máquina y a mano, realizar dobladillos, colocar botones y cremalleras, y hacer arreglos y ajustes a la ropa. También pueden diseñar y crear prendas a medida

Empaque: el material que envuelve un producto para protegerlo y presentarlo, agrupando varios productos en una sola unidad.

Control de calidad: Implica la detección y prevención de errores en la producción o prestación de servicios, con el objetivo de satisfacer las necesidades del cliente y mejorar la eficiencia de la empresa.

Área comercial: encargada de diseñar e implementar estrategias para vender y promocionar los prendas de la empresa.

- Publicidad
- Mercadotecnia