

Mi Universidad

Nombre del Alumno: valeria trujillo yañez

Nombre del tema: ensayo

Parcial : 3

Nombre de la Materia : Taller del Emprendedor

Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime Diaz

Nombre de la Licenciatura : psicología

Cuatrimestre: 9

ÍNDICE

NOMBRE DE LA EMPRESA Y LOGO	03
ESLOGAN	04
UBICACIÓN.....	05
REDES SOCIALES.....	05
JUSTIFICACIÓN.....	05
MISIÓN.....	.06
VISIÓN.....	06
VALORES.....	06
F.O.D.A07
OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	08
SEGMENTO DEL MERCADO Y CARACTERÍSTICAS.....	09
CONSUMO MENSUAL APARENTE.....	10
CONCLUSIONES (PREGUNTAS, GRÁFICAS Y CONCLUSIONES	11
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA(ORGANIGRAMA).....	14
BIBLIOGRAFÍAS	16

NOMBRE DE LA EMPRESA Y LOGO

THERMOSTYLE



ESLOGAN

"protege tu termo, luce increíble"

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Nuestra empresa se dedica a diseñar, fabricar y comercializar bolsas exclusivas para termos, combinando funcionalidad, estilo y calidad. Nos especializamos en crear soluciones prácticas que permiten llevar tus termos de manera cómoda y segura, mientras reflejan tu personalidad y estilo de vida.

Ofrecemos una amplia variedad de bolsas que se adaptan a diferentes necesidades y gustos:

- Modelos clásicos: Diseños elegantes y atemporales para quienes prefieren un estilo sencillo y sofisticado.
-
- Estilos modernos: Bolsas vibrantes y coloridas, ideales para destacar y combinar con cualquier atuendo.
-
- Opciones personalizables: Diseñadas para agregar un toque único con iniciales, frases o patrones personalizados.
-
- Ediciones especiales: Diseños exclusivos inspirados en tendencias actuales o colaboraciones especiales.
-
- Materiales premium: Utilizamos telas resistentes al agua, acolchados de alta calidad y cierres duraderos para garantizar la máxima protección de tus termos.

En nuestra empresa ofrecemos una amplia variedad de bolsas para termos, diseñadas para combinar estilo, comodidad y funcionalidad. Contamos con modelos en diferentes tamaños, estilos y colores, desde opciones clásicas y elegantes hasta diseños modernos y personalizados. Cada bolsa está elaborada con materiales resistentes y detalles únicos.

Además, nuestra empresa se compromete a ofrecer un servicio excepcional, con opciones de envío rápido y una experiencia de compra sencilla y segura. Nos enorgullecemos de proporcionar productos que no solo cumplen su función, sino que también aportan comodidad y alegría al día a día de nuestros clientes.

UBICACIÓN

ThermoStyle se encuentra ubicado en la primera calle Nte. Pte.2, el calvario 30000 , a unos pasos del parque central en Comitán de Domínguez, Chiapas

REDES SOCIALES: ThermoStyle_lovely



JUSTIFICACIÓN

ThermoStyle responde a la necesidad de proteger y transportar termos con estilo y comodidad, ofreciendo una solución que equilibra funcionalidad, diseño y facilidad. La propuesta de bolsas únicas y personalizables aborda las demandas de un mercado en crecimiento que busca productos que no solo cumplan con su función básica, sino que también expresen la identidad del usuario. Además, la empresa se distingue por su compromiso con la calidad, la innovación y la satisfacción del cliente, ofreciendo al cliente adquirir y crear una experiencia integral el cual añade valor a la vida cotidiana de los consumidores.

MISIÓN

Diseñar, fabricar y comercializar bolsas exclusivas para termos que combinen estilo, funcionalidad y calidad, ofreciendo soluciones prácticas y personalizables que garanticen comodidad, protección, estilo y sostenibilidad, proporcionando soluciones prácticas para el transporte y cuidado de termos. Nos enfocamos en crear productos innovadores, duraderos y atractivos, que se adapten a las necesidades de nuestros clientes.

VISIÓN

Ser líderes en el mercado de bolsas para termos, reconocidos por nuestra innovación, diseños únicos y compromiso con la calidad de cada producto, promoviendo reflejar un diferente estilo y además sostenible para nuestros clientes a nivel nacional e internacional.

VALORES

- Calidad
- Innovación
- Personalización
- Sostenibilidad
- Satisfacción del cliente
- Estilo
- compromiso

FODA

FORTALEZAS:

- diseño exclusivo y personalizable para bolsas de termos
- variedad de productos: modelos clásicos, modernos y personalizables
- compromiso con la calidad, innovación y satisfacción del cliente
- uso de materiales premium (resistente al agua, acolchados, cierres duraderos)

OPORTUNIDADES:

- colaboraciones estratégicas (marcas o para ediciones especiales)
- incorporación de más materiales sostenibles para atraer a un público
- mayor presencia en línea: potencial para reforzar la venta online y el marketing digital

DEBILIDADES:

- competencia: riesgo de productos similares con menor precio
- requerimiento constante de innovación para mantener la diferenciación

AMENAZAS:

- competidores establecidos: marcas con mayor reconocimiento y acceso a mercados amplios
- cambios en las tendencias de consumo que puedan reducir las demandas
- cambios económicos: alteración en los costos de los materiales

OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

CORTO PLAZO: (6 meses - 1 año)

- Incrementar la presencia de la marca en redes sociales mediante estrategias de marketing digital.
- Lanzar una nueva línea de diseños modernos y personalizables.
- Optimizar el proceso de envío para reducir tiempos de entrega.

MEDIANO PLAZO: (1-3 años)

- Expandir el alcance de la empresa a nivel nacional, distribuyendo en nuevas ciudades y regiones.
- Consolidar la presencia de ThermoStyle en el mercado nacional mediante la apertura de nuevos canales de distribución online y físicos
- Desarrollar colaboraciones con diseñadores o influencers para lanzar colecciones exclusivas.

LARGO PLAZO: (3-5 años)

- Posicionar a ThermoStyle como líder en el mercado de bolsas para termos
- Ampliar el catálogo de productos para incluir otros accesorios relacionados.

- Introducir canales de distribución internacional para el producto a través de estrategias de marketing digital, alianzas comerciales y la promoción de productos.

SEGMENTO DEL MERCADO

En el corto plazo el segmento de mercado elegido es la población de Comitán de Domínguez con un total de 166,178% personas cuya edad fluctúa entre 20 y 40 años; 20.99% son mujeres y 18% hombres.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DEL MERCADO

- Personas que les agrada llevar comodidad en cada ambiente y lo integran a su vida cotidiana (trabajo, gimnasio, escuela, viajes).
- transporte y conservación de bebidas calientes o frías
- clientes que buscan calidad, durabilidad y diseños innovadores
- dispuestos a pagar el precio justo por productos de calidad y estética atractiva
- preferencia por diseño y funcionalidad: termos ligeros y fáciles de transportar

CONSUMO MENSUAL APARENTE

el número de clientes potenciales es de: **34,882**

el consumo unitario aparente (por cliente) es de:

- **1,882** personas lo consumirían 1 vez por semana
- **500** lo consumirían 2 veces por semana
- **4,000** lo consumirían 1 vez al mes
- **28,500** consumirían ocasionalmente

El consumo mensual aparente del mercado es de 44,028 porciones individuales.

CONSUMO APARENTE			
1 vez por semana	1,882	4	7,528
2 veces por semana	500	8	4,000
1 vez al mes	4,000	1	4,000
ocasionalmente	28,500		28,500

44,028

CONCLUSIONES (preguntas, gráficas, conclusión)

¿Te gustaría que su termo contará o tuviera algún tipo de protección?

- a) si
- b) no

¿Qué características son más importantes para ti al elegir una bolsa?

- a) calidad del material
- b) diseño y estilo
- c) funcionalidad
- d) precio

cuanto estarías dispuesto a pagar por una bolsa?

- a) 300
- b) 400
- c) 500
- d) más de 500

¿cómo prefieres comprar tus bolsas?

- a) en tienda
- b) en línea
- c) ambos

¿Qué tipo de material prefieres para tus bolsas?

- a) cuero
- b) tela
- c) sintético

¿con qué frecuencia compras bolsas?

- a) frecuentemente (1-3 meses)
- b) ocasionalmente (6-12 meses)

- c) raramente (más 1 año)
- d) otros

¿Qué tipo de bolsas prefieres?

- a) bolsa de mano
- b) bolsa de viaje
- c) bolsa de deporte

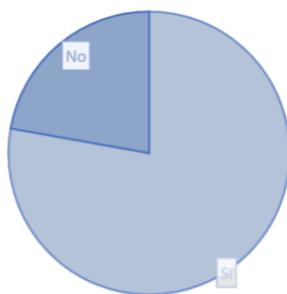
¿Qué te hace elegir una tienda de bolsas?

- a) precio
- b) calidad de producto
- c) diseño y estilo

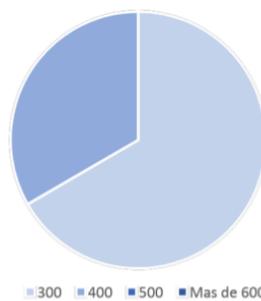
¿Qué métodos de pago prefieres?

- a) pago en efectivo
- b) transferencia bancaria
- c) pago con tarjeta

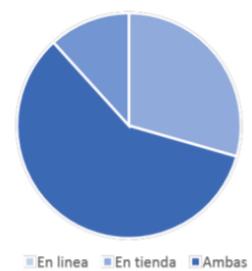
¿Te gustaría que tu termo tuviera alguna protección?



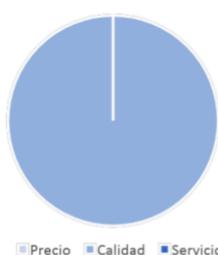
¿Cuanto estarías dispuesto a pagar por una bolsa?



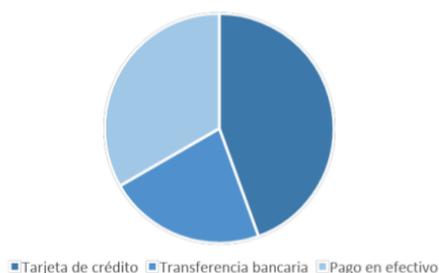
¿Cómo prefieres comprar bolsas?



¿Qué te hace elegir una tienda de bolsas?



¿Qué método de pago prefieres?



¿Qué te hace elegir una tienda de bolsas?



¿Qué material prefieres para tus bolsas?



¿Qué material prefieres para tus bolsas?

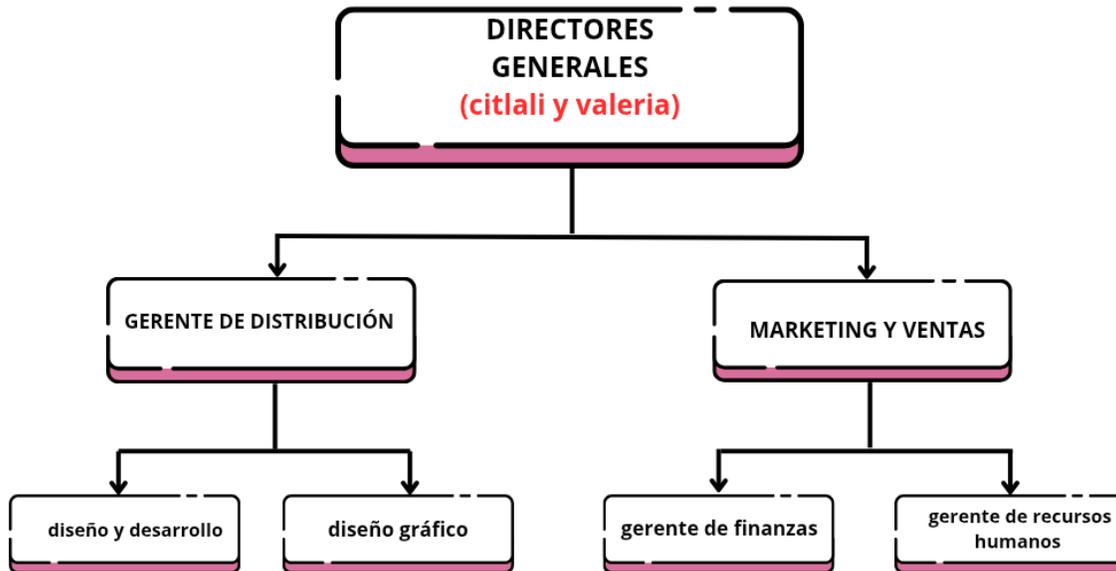


¿Qué tipo de bolsa prefieres?



ThermoStyle es una propuesta innovadora que busca cubrir una necesidad real: proteger y transportar termos de manera cómoda, práctica y con estilo. Gracias a su enfoque en la personalización, la calidad de materiales y el diseño atractivo, la marca se posiciona como una opción ideal para quienes buscan algo más que solo funcionalidad. El proyecto está bien fundamentado con metas claras a corto, mediano y largo plazo, y se enfoca en un segmento de mercado con gran potencial. Además, la empresa apuesta por la innovación constante y la experiencia del cliente, lo cual fortalece su propuesta de valor. En resumen, ThermoStyle no solo ofrece un producto útil, sino también una forma de expresión personal y estilo en la vida cotidiana.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA (ORGANIGRAMA)



DIRECTORES GENERALES: es la persona encargada de la toma de decisiones estratégicas, la visión empresarial y el liderazgo en la empresa.

GERENTE DE PRODUCCIÓN: persona encargada de la gestión de los procesos, la eficiencia, la calidad y el control de inventarios.

DISEÑO Y DESARROLLO: área encargada de la creatividad del producto, innovación y además del diseño de productos.

DISEÑO GRÁFICO: área encargada de la creatividad, el diseño visual, la identidad de marca y los materiales de marketing de la empresa y producto.

MARKETING Y VENTAS: personas encargadas de la producción del análisis de mercado, promoción, negociación del producto de la empresa a los consumidores.

GERENTE DE FINANZAS: se encarga del análisis financiero como también la planificación, control y gestión de recursos de las ganancias y ventas.

GERENTE DE RECURSOS HUMANOS: proporciona el liderazgo como también el desarrollo de equipos dentro de la empresa, la capacitación y observar el clima laboral.

BIBLIOGRAFÍAS

ANTOLOGÍA UDS

MATERIA: TALLER DEL EMPRENDEDOR

TEMA: ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS

[com.mx/assets/docs/libro/LPS/b9afeffac2f143cd649d87c1bda7b9f2-LC-LPS906%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf](https://www.udes.mx/assets/docs/libro/LPS/b9afeffac2f143cd649d87c1bda7b9f2-LC-LPS906%20TALLER%20DEL%20EMPRENDEDOR.pdf)