

CONFECCIÓN DE BILLETERA- NECESER CON JEAN RECICLADO

INTEGRANTES

- GALINDO ERQUINIO, GRISEL
- GUADALUPE ESTRELLA, ELIZABETH
- HONISMAN MATEO, ESTEFANNY
- HUÁNUCO CHULLUNCUY, FRANK
- VASQUEZ NINAMANGO, EDUARDO

CÓDIGO

2010111334
2010118229
2009101414
2009110661
2009108264



DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

El negocio que proponemos está dedicado a la producción y comercialización de la unión de un neceser y una billetera, esto consiste en la transformación de jeans usados o reciclados con la finalidad de ser una empresa ecológica y ofrecer facilidades de tener las 2 cosas principales para la mujer como es una billetera y un neceser.



CICLO DE VIDA

PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none"> • Producto innovador y de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Producto innovador y de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de nuevas líneas de producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Rediseño de la marca.
PRECIO	<ul style="list-style-type: none"> • S/. 35.00 	<ul style="list-style-type: none"> • S/. 37.00 	<ul style="list-style-type: none"> • S/. 39.00 	<ul style="list-style-type: none"> • S/. 41.00
PROMOCION	<ul style="list-style-type: none"> • Bombardeo publicitario (informativa) • Merchandising • Exhibiciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Publicidad televisiva. • Redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> • Patrocinio de eventos. • Relaciones públicas • Publicidad televisiva • Publicidad en revistas especializadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofertas. • Descuentos.
PLAZA	<ul style="list-style-type: none"> • Apertura de un local en real plaza. • Delivery 	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura a nivel regional en los canales de distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cobertura a nivel nacional. • Exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rediseño y mejoramiento de los puntos de venta. • Venta activa
PERIODO	Introducción	Crecimiento	Madurez	Declinación
DURACIÓN DE CADA ETAPA	1 años	1 años	2 años	1 años
ESTRATEGIA DEL MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenciación • Generación de conocimiento de la marca (posicionamiento) 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenciación del • Penetración mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión de marca • Alianzas corporativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Relanzamiento de producto

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

- Descripción del Producto y/o servicio que se brindará en el negocio
- **“Vanity Fine”**, es un producto que surge de la unión de un neceser y una billetera, elaborado con jeans reciclados y la adición de otros accesorios, detalles que hacen de este producto algo único e innovador.
- Descripción y determinación de la segmentación del público objetivo
 1. **“Vanity Fine”**, es un producto que va dirigido a mujeres, cuyas edades fluctúan desde los dieciocho hasta los veinticinco años de edad, pertenecientes al sector urbano de la ciudad de Huancayo y con un nivel socioeconómico en la escala B.
 2. **“Vanity Fine”**, es un producto que va dirigido a mujeres, cuyas edades fluctúan desde los dieciocho hasta los veinticinco años de edad, pertenecientes al sector urbano de la ciudad de Huancayo y con un nivel socioeconómico en la escala B.
 3. Determinación de la Ficha Técnica Estadística para el levantamiento de los datos

ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

- Descripción de las características comerciales del producto o servicio (marca, etiqueta, tamaño, presentación, peso, etc). Utilizar imágenes para mejor comprensión del servicio o producto a vender.
- Marca: Vanity Fine
- Tamaño: La medida será de acuerdo al gusto del cliente.
- Presentación: La presentación de nuestro producto serán diseños exclusivos y únicos.

INDICADORE FINANCIEROS

VAN Ingreso	S/. 413.821,51
VAN Egreso	S/. 259.210,28
VAN Inversión	S/. 10.145,66

Tasa de descuento	35%
-------------------	-----

Ítems	Económico
VAN	S/. 104.381,17
TIR	414,14%
B/C	1,536337
PRC	0,401647295

Inversión	S/. 13.696,64
-----------	---------------

CONFECCIÓN DE BILLETERA- NECESER CON JEAN RECICLADO

INFORMES
conti-emprende@continental.edu.pe

