



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL



Back Pack Sun

INTEGRANTES:
 Díaz Orihuela Eyanira
 Huánuco Chulluncuy Luis Miguel
 Obispo Uraca Jherson Daniel
 Osorio Poma Cristhian
 Pizarro Brañez Kevin Andreé



DESCRIPCION DEL NEGOCIO

MOCHILA CARGADOR ECOLOGICO

- El negocio que se ha puesto en marcha plantea la idea de lanzar al mercado las mochilas cargador ecológico las cuales son un producto que contienen un dispositivo electrónico cargador el cual recibe energía solar a través de paneles solares ubicados en la parte posterior de la mochila y de esa manera mediante un adaptador permiten la carga de los dispositivos móviles al conectarlos a las respectivas interfaces de carga de los dispositivos.



Misión

- Ser una de las 3 primeras empresas líder a nivel nacional para el 2018 con productos que aprovechen la energía solar y de esta manera comprometidos con el desarrollo económico y social del país de una forma innovadora.

Visión

- Somos una empresa que se dedica a la comercialización de mochilas con cargador ecológico portátil, los cuales ayudan a conservar el medio ambiente y proporcionan comodidad a nuestros clientes en sus vidas diarias



OBJETIVO

Consolidarnos como empresa sólida, la cual tenga como prioridad la utilización de recursos que busquen el bienestar del medio ambiente

Expandir el negocio a otras provincias a nivel nacional y de esa manera incrementar nuestro mercado

Ofrecer más variedad de productos en cuanto a diseños y modelos de acuerdo a las necesidades de nuestros usuarios



Ventaja competitiva del producto



- Se puede analizar la ventaja de nuestro producto ante dos sectores de competencia
- Competidores directos: Nuestro producto posee ventajas con respecto a la competencia directa que ofrece un producto similar al nuestro ya que en el mercado de Huancayo no existe un lugar donde puedan ofrecer nuestro producto, además de que el precio que ofrecemos es mucho más accesible que al de la competencia
- Competidores indirectos: Los posibles competidores directos podrían ser los que ofrecen mochilas comunes o los que ofrecen dispositivos para cargar móviles, pero tenemos la ventaja competitiva de nuestro producto ya que combina ambos productos, generando un producto nuevo, novedoso y que ofrece diferenciación en el mercado de Huancayo



ESTUDIO DE MERCADO: Determinación del Universo



- **Geográfico:**
- La zona geográfica elegida para la comercialización de las mochilas está definida de la siguiente manera
- Departamento :Junín
- Provincia :Huancayo
- Distritos :Huancayo - El Tambo – Chilca
- Zona de residencia :Urbana
- Debido a q en estos distritos se concentra la mayor parte de la población de Huancayo de modo centralizado, además en su mayoría los posibles consumidores e clientes se ubiquen en esta zona

DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

- Método de muestreo
- Aleatorio simple, con población finita
- Tamaño de la muestra
- El tamaño de la muestra será definido por la fórmula de población finita:

Fórmula:

$$n = \frac{(P \cdot Q) \cdot (E^2 / Z^2 + P \cdot Q / N)}{1}$$

Se usa la fórmula para población finita

Aplicando la fórmula nos indica que se deben realizar 382 encuestas.

Variables de la Fórmula	
N	93842
P (estándar)	0.5
Q (1-P)	0.5
Z	1.96
E	0.05

ESTIMACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

Mercado Potencial	Universo calculado con la segmentación	93842
Mercado Disponible	92% de aceptación en la pregunta de la encuesta (disponibilidad de comprar el producto)	86335
Mercado Efectivo	91% de aceptación en la pregunta de la encuesta (asegura la compra del producto)	78565
Mercado Objetivo	10% al Mercado Efectivo	7856

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA Y ESTIMACIÓN DE LA OFERTA



CUADRO DE DEMANDA PROYECTADA Y ESTIMACION DE LA OFERTA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TASA DE CRECIMIENTO	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
MERCADO OBJETIVO 91%	7856	8052	8254	8460	8672
FRECUENCIA DE COMPRA	1	1	1	1	1
UNIDADES DE COMPRA POR VISITA	1	1	1	1	1
UNIDADES ESTIMADAS	7148 unidades	7327 unidades	7510 unidades	7698 unidades	7891 unidades

PROMOCIÓN:



Nuestra publicidad está orientada a personas de 10 a 50 años de edad y de acuerdo a la información obtenida en la encuesta concluyente utilizaremos los siguientes medios:

- **Televisión:** nuestro spot se pasara por televisión dos veces al día.
- **Catálogos:** el mostrar a nuestros clientes nuestros productos con sus características en forma de trípticos o dípticos hará que nuestro cliente conozca más a fondo nuestros polos electro fiestas, esto producirá e incitará a la compra inmediata.

medio	costo en soles
Televisión	S/. 1500
Catálogos	S/.1200

PLAZA - DISTRIBUCIÓN:



PRODUCTORES → CONSUMIDORES

- Para nuestro caso aplicaremos la primera opción: "Los clientes visitan el local de servicio", de esa manera generaremos mayor control de la comercialización por parte de la empresa productora y más efectividad a esfuerzos promocionales, más flexible a los cambios del mercado.
- Posteriormente se implementarán otra forma de venta: delivery. Y expandiremos nuestros locales en otros lugares céntricos y previos estudio de mercado, también nos expandiremos a otras áreas geográficas.

CICLO DE VIDA DE MOCHILAS CARGADOR ECOLOGICO



PRODUCTO	Mochila cargador ecológico portátil de presentación estándar	Mochila cargador ecológico portátil de presentación estándar	Mochila cargador ecológico con diseños colores y tamaños a elegir	Mochila cargador ecológico con diseños colores y tamaños a elegir, además de bolsos y maletas con cargador incorporado
PRECIO	S/.170 a S/.190	S/.170 a S/.190	S/.170 a S/.220	S/.160 a S/.180
PLAZA	Huancayo corto	Huancayo	Huancayo	Huancayo/lima
PROMOCION	Publicidad ATL	Publicidad ATL	Publicidad ATL con descuentos	Promociones y descuentos
PERIODO	INTRODUCCION	CRECIMIENTO	MADUREZ	DECLINACION
TIEMPO	1 año	2-3 años	4-5 años	6 años
ESTRATEGIA	DIFERENCIACION	DIFERENCIACION	NICHO	NICHO
VENTAS	1215160	1358120	1572560	1143680



INDICADORES ECONÓMICOS

COK ANUAL (%)	28.125%
COK MENSUAL (%)	2.1%
VANE	64,373
TIRE	94.47%

BENEFICIO	433,097.14
COSTO	370951.4
PR	48,450
B/C	1.17



CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



Back Pack Sun

INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe