

# BORDADOS COMPUTARIZADOS

## “INNOVA WASI”

### INTEGRANTES

LANDEO SOTO, Leily Sharon  
MUÑICO PEINADO, Luz Mery  
SULLA DE LA CRUZ, Javier Fidencio  
SULLCA PAUCAR, John Richard

### CÓDIGO

2011115269  
2009106813  
2008202011  
2010111569



# DESCRIPCIÓN DE LA OPORTUNIDAD DEL NEGOCIO

La región Junín una de las ciudades más visitadas, según DIRCETUR, es un punto de encuentro de muchos turistas para visitar y conocer las tradiciones y costumbres. Además es una oportunidad para llevar recuerdos a casa, anualmente esta cifra va en aumento

## CARACTERÍSTICAS CREATIVAS Y/O INNOVADORAS PARA EL NEGOCIO

Cuadros con diseños computarizados.  
Adornos típicos computarizados.

# ANÁLISIS DE LA DEMANDA

## Descripción del producto y/o servicio que se brindará en el negocio

Son cuadros elaborados a base de bordados computarizados con diseños de la región, y además son de diferentes tamaños y modelos al gusto del cliente.

## Descripción y determinación de la segmentación del público objetivo

La segmentación objetiva lo obtuvimos de la cantidad de turistas nacionales y extranjeros que visitan la región; con la cantidad de 151,000 turistas nacionales y extranjeros.

**Segmentación:** Turistas nacionales y extranjeros que arriban a JUNIN

Poder adquisitivo alto

Adultos de 18 a 75 años

**MERCADO POTENCIAL:** Son 151,000 turistas nacionales y extranjeros que visitan la región de Junín.

# ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Las características comerciales del producto o servicio (marca, etiqueta, tamaño, presentación, peso, etc). Utilizar imágenes para mejor comprensión del servicio o producto a vender.

## TAMAÑO:

Los diseños de la empresa se presentarán en diferentes tamaños y formas, de acuerdo al gusto del cliente:

### ADORNOS DE MESA:

DE 10CM X 15CM

DE 15CM X 20CM

DE 20CM X 25CM

### ADORNOS DE PARED:

DE 20CM X 25CM

DE 25CM X 30CM

DE 30CM X 35CM

DE 35CM X 40CM

DE 40CM a más de acuerdo al pedido del cliente

Estrategias de precios indicando las características de las condiciones de pago.

**ADORNOS DE MESA:**

DE 10CM X 15CM	S/.25.00
DE 15CM X 20CM	S/.30.00
DE 20CM X 25CM	S/35.00

**ADORNOS DE PARED:**

DE 20CM X 25CM	S/.35.00
DE 25CM X 30CM	S/.40.00
DE 30CM X 35CM	S/.45.00
DE 35CM X 40CM	S/.50.00
DE 40CM A MÁS DE ACUERDO AL PEDIDO DEL CLIENTE	

# PUBLICIDAD

## ESTRATEGIAS DE UN NUEVO PRODUCTO:

Por ser un producto nuevo e innovador aplicaremos estrategia de precios altos, ya que esta estrategia da la sensación de calidad y confiabilidad del producto.

## ESTRATEGIAS DE PROMOCIONES:

Para las personas que adquieren en gran cantidad y al por mayor se les otorgará un precio especial ya sea descontarle un porcentaje del precio total o un producto adicional.

En primer lugar realizar alianzas estratégicas con empresas que se dedican a la recepción de turistas para que estas empresas difundan nuestro producto mediante volantes, publicaciones, muestras gratis, etc.; entre ellas están:

ADRENALIA TOURS  
WANCA TOURS  
YURY TOURS  
HOTEL LOS VALCONES  
HOTEL OLIMPICO  
HOTEL PRESIDENTE, ETC.

# CICLO DE VIDA ESTRATEGICO PARA EL PLAN DE NEGOCIO

<p><b>PRODUCTO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuadros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuadros</li> <li>• Adornos de meza</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuadros</li> <li>• Adornos de mesa</li> <li>• Llaveros</li> </ul>	<p>Cuando la empresa está en declive podemos integrar un producto alternativo como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Servicios de bordados a empresas</li> <li>• Talqueados</li> </ul>
<p><b>PRECIO</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• s/.30.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• s/.30.00</li> <li>• s/.25.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• s/.30.00</li> <li>• s/.25.00</li> <li>• s/.5.00</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajar el precio de los productos hasta llegar al punto de equilibrio.</li> </ul>
<p><b>PROMOCIÓN</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descuento por cantidad(10 a más unidades)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por la compra de tres o más productos el siguiente producto será a menor precio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sorteos</li> <li>• Premios sorpresa</li> <li>• Grandes descuentos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad intensiva</li> </ul>
<p><b>PLAZA</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de Huancayo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de Huancayo</li> <li>• Feria Huancavelica</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Centro de Huancayo</li> <li>• Feria Huancavelica</li> <li>• Cochabamba</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eliminar los puntos de ventas que generan pérdidas para minimizar costos.</li> </ul>

# INDICADORES DE EVALUACIÓN

FLUJO DE CAJA ECONÓMICA		
	Cantidad	Valor Presente
Inversión	-S/. 65,091.92	S/. 65,091.92
Flujo 1	S/. 227,713.45	S/. 168,676.63
Flujo 2	S/. 237,532.15	S/. 130,333.14
Flujo 3	S/. 247,606.52	S/. 100,637.72
Flujo 4	S/. 258,007.63	S/. 77,677.90
Flujo 5	S/. 285,856.65	S/. 63,749.89
VPN		S/. 541,075.28

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

INDICADORES	
INDICADOR	ECONÓMICO
VAN	S/. 352,580.27
TIR	353.95%
B/C	S/. 8.31
PR	0.29



# BORDADOS COMPUTARIZADOS

## “INNOVA WASI”

INFORMES

[Conti-emprende@continental.edu.pe](mailto:Conti-emprende@continental.edu.pe)

