



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL



CLEAN SHOES

INTEGRANTE S:

- ARROYO GOZAR, Fiorella
- BALBIN LEON, Angélica
- BATALLA HUANCA, Mijail
- LIMAS MORA, Guisella

CLEAN SHOES



PROBLEMA

En la ciudad de Huancayo, en épocas de invierno las lluvias son constantes y torrenciales que malogran así los zapatos a las mujeres.

CLEAN SHOES

SOLUCIÓN

Los protectores de calzados son básicamente paraguas para tus zapatos, unos protectores pensados para aquellos días en que la lluvia aparece de pronto mojando tu calzado favorito.



Los protectores de calzados están hechos de charol sintético y cuero sintético importado que se ajustará para cualquier tipo de calzado, además se contará con amplia gama de colores y diseños exclusivos.

Los protectores de calzados ayudarán a conservar y a mantener siempre limpio el calzado, logrando así que las mujeres se sientan y se vean limpias, elegantes y a la moda.

CLEAN SHOES

CLASICO

Población de Huancayo: 499432
Población femenina (Hyo-Tambo-Chilca) /
(15 años-30años): 55412
Población por zona urbana: 53213
NSE (a-b-c): 17942
Estilos de vida (sofisticados – Modernas): 5921

Mdo Potencial: 5921
Mdo. Disponible: $5921 * 60\% = 3553$
Mdo. Objetivo: $3553 * 5\% = 178$

SEGMENTO DE MERCADO

IMPORTADO

Población de Huancayo: 499432
Población femenina (Hyo-Tambo-Chilca) /
(15 años-30años): 55412
Población por zona urbana: 53213
NSE (a-b-c): 17942
Estilos de vida (sofisticados – Modernas): 5921

Mdo Potencial: 5921
Mdo. Disponible: $5921 * 40\% = 2358$
Mdo. Objetivo: $2358 * 5\% = 118$

CLEAN SHOES

ESTIMACIÓN Y PROYECCIÓN DE INGRESOS

| CLEAN SHOES MODELO CLASICO | | | | | | |
|--|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| CUADRO DE DEMANDA PROYECTADA DE POBLACION FEMENINA | | | | | | |
| | UNIDAD | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| PROYECCIÓN PORCENTUAL | % | | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.001 |
| Mercado Potencial | Porcentaje | 5921 | 5927 | 5933 | 5939 | 5945 |
| Mercado Disponible | Persona | 3553 | 3556 | 3560 | 3563 | 3567 |
| Mercado Objetivo | Persona | 178 | 196 | 215 | 237 | 261 |
| Frecuencia de Servicios Anuales | Unidad | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Unidades por visita | Unidad | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Unidades Estimadas | Unidad | 1066 | 1176 | 1290 | 1422 | 1566 |
| VALOR DE VENTA | S/. | 59.36 | 59.36 | 59.36 | 59.36 | 59.36 |
| VENTAS ESTIMADAS | S/. | 63264.70 | 69807.36 | 76574.40 | 84409.92 | 92957.76 |

| CLEAN SHOES MODELO IMPORTADO | | | | | | | |
|--|------------|----------|----------|----------|----------|----------|-------|
| CUADRO DE DEMANDA PROYECTADA DE POBLACION FEMENINA | | | | | | | |
| | UNIDAD | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | |
| PROYECCIÓN PORCENTUAL | % | | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.001 | 0.001 |
| Mercado Potencial | Porcentaje | 5921 | 5927 | 5933 | 5939 | 5945 | |
| Mercado Disponible | Persona | 2368 | 2371 | 2373 | 3563 | 3567 | |
| Mercado Objetivo | Persona | 118 | 130 | 143 | 157 | 173 | |
| Frecuencia de Servicios Anuales | Unidad | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | |
| Unidades por visita | Unidad | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| Unidades Estimadas | Unidad | 711 | 780 | 858 | 942 | 1038 | |
| VALOR DE VENTA | S/. | 74.54 | 74.54 | 74.54 | 74.54 | 74.54 | |
| VENTAS ESTIMADAS | S/. | 52962.16 | 58141.20 | 63955.32 | 70216.68 | 77372.52 | |

INDICADORES DE EVALUACIÓN (VAN, TIR)



| | | |
|-----------------|---------|--|
| COK ANUAL (%) | 29.375% | |
| COK MENSUAL (%) | 2.2% | |
| VANE | 47,276 | |
| TIRE | 102.71% | |

| | |
|-----------|----------------|
| BENEFICIO | S/. 586,828.62 |
| COSTO | S/. 265,729.59 |
| PR | 217 DIAS |
| B/C | 2.208367614 |



UNIVERSIDAD
CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL



INSTITUTO
CONTINENTAL

CLEAN SHOES

INFORMES:

Conti-emprende@continental.edu.pe

