

**XV Portafolio de
Iniciativa Empresarial
2016-01**



**UNIVERSIDAD
CONTINENTAL**

**Fabricación de accesorios de
dormitorio con fibra de
bambú para el mercado
juvenil en los distritos de
Huancayo y Tambo.**

Sección: AI 1004

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

- Los accesorios de dormitorio tendrán diseños particulares como bordados a alto relieve, frases, aromas, formas, etc. Estos se fabricaran con fibra de bambú de origen natural que no es expuesto a sustancias químicas, que contiene propiedades como:
 - Es alergénico, antibacterial, anti rayos UV, textura suave, presenta brillo natural y es termo climático.

CARACTERÍSTICAS CREATIVAS E INNOVADORAS DEL PRODUCTO

- Se sustituirá la fibra sintética y algodón por fibra de bambú natural.
- combinar la fibra de bambú con la seda para así obtener una tela que regula bien la temperatura y que a la vez sea muy suave, fresca, antialérgico y muy elegante.
- Se puede adaptar al estilo huanca de la población para así obtener un producto bueno y que no sea muy ajena a todo tipo de público, particularmente el mercado juvenil.
- Se puede juntar las sábanas, edredón, funda de almohadas en solo empaque como un juego para mejorar las ventas.
- Producto puede ser entregado en casa por delivery y además hacer una publicidad con el tema ambiental de fondo para sensibilizar a la población.

MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

8. SOCIOS CLAVES

-Empresa que nos proveerá la tela.
-Empresas que nos proveerán maquinaria de costura, pintado, cortado, transportar el producto, etc.
-tiendas mayoristas para la compra de tijeras, reglas, cintas métricas, tiza de marcado, hilos, tintes, etc.

7. ACTIVIDADES CLAVES

-Se estará al tanto en todo el proceso de recepción de la tela, medición, cortado, pintado, bordado, estampados, colocado de encaje, empaque.

6. RECURSOS CLAVES

-paginas web para la obtención de los datos como:
Población(edad, genero).
Jovenes modernos
TCP
Características de las prendas elaboradas a base de bambú.

2. PROPUESTA DE VALOR

- Los accesorios de dormitorio a base de fibra de bambú serán muy cómodas de diferentes tamaños y diseños.
- Se brinda al consumidor un producto diferente que no es común en el mercado.

4. RELACIÓN CON EL CLIENTE

-El trato a los clientes será amable, respetuosa, con una alegría y seguridad para que haya confianza y podamos conversar así el cliente se sentirá cómodo y augusto.

3. CANALES

-la venta será directa en la empresa la grande e indirecta en los distintos supermercados.
-medios como el Facebook, twitter.

1. SEGMENTO

-Jóvenes que estén dentro de 20-29 años de edad(jóvenes modernos).

9. COSTOS

-SABANAS: 25
-EDREDON: 95
-FUNDA DE ALMOHADA: 13

5. INGRESOS

Las ventas se realizaran de lunes a sábado un promedio de:
SABANAS: 5 CADA CUATRO DIAS-30 EN UN MES 900
EDREDON: 7 CADA CUATRO DIAS-42 EN UN MES 4200
FUNDA PARA ALMOHADA: 8 CADA CINCO DIAS-40 EN UN MES 600
TOTAL POR MES: 5700 NUEVOS SOLES

Fabricación de accesorios de dormitorio con fibra de bambú para el mercado juvenil en los distritos de Huancayo y Tambo.





www.continental.edu.pe