

XX Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

“Maki Watana”
Pulsera de seguridad
con un sistema de GPS

BIENESS PLAN
I. Table of Contents

Integrantes:

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Código
1	Corilloclla López, Paola	Arquitectura	73944579
2	Cesar Riveros Kelly	Ingeniería Minas	75278437
3	Gutierrez Casas, Alvaro	Arquitectura	71231671
4	Llacs Aldana, Yohisam	Ingeniería Industrial	73859058

NRC: 8589



Descripción del negocio:

La idea de negocio inicio por la problemática de la inseguridad que se vive hoy en día en todo el Perú específicamente en la ciudad de Lima y es que las personas no cuentan con la seguridad suficiente para movilizarse frecuentemente por las calles y tampoco disponen de mucho dinero para contratar un personal de seguridad; por lo que se ha planteado el “Maki Watana” una pulsera de seguridad que cuenta con un sistema de GPS que permite ubicar a las personas que se encuentran en peligro. La pulsera económica será hecha a base de materiales antialérgicos, también contaremos con la pulsera personalizada de cuero y otros materiales según el gusto del cliente, puesto que esta dirigida para todo tipo de personas, la pulsera contara con un botón que al presionarlo enviara mensajes de auxilio a tres números(según el cliente designe) y si desea un servicio adicional se contratara a una empresa de seguridad, el “Maki Watana” se venderá vía web y en tiendas conocidas a nivel de todo el Perú.

Características Creativas e Innovadoras Del Producto

SUSTITUIR

Si, la pulsera sustituirá la angustia generada por la inseguridad.

COMBINAR

Si, ya que combinamos una pulsera con el sistema de GPS y también nos aliamos con empresas que brindan el servicio de seguridad.

MODIFICAR

Se puede cambiar el aspecto, color y material según el gusto del cliente.

ELIMINAR

Se elimina el costo de contratar a un personal de seguridad diaria.

Segmentación de mercado

FICHA TECNICA DE SEGMENTACION

FORMA	DESCRIPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
GEOGRÁFICO	Personas de la ciudad de Lima	9 320 000	100%
DEMOGRÁFICO	Personas entre los 6-50 años del sector de la ciudad de Lima	3 392 480	36,4%
PSICOGRÁFICA	Personas entre los 6-50 años de edad del nivel socioeconómico A,B y C.	176 408	5,2%

<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/lima-alberga-9-millones-320-mil-habitantes-al-2018-10521/>

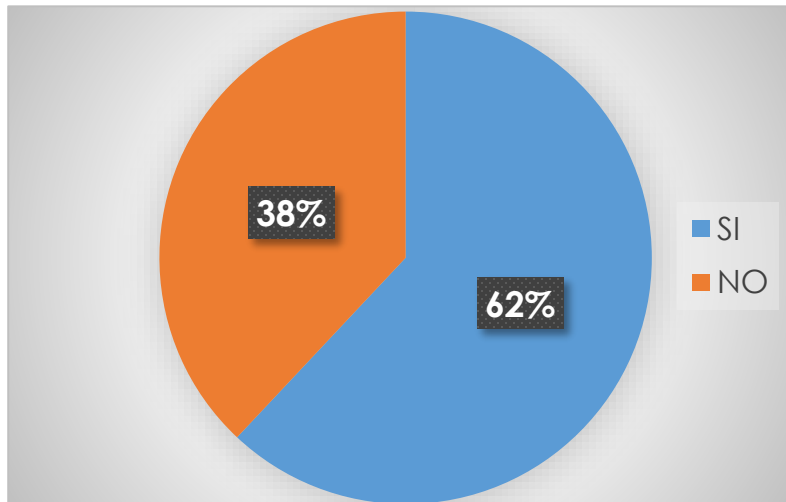


La ficha técnica estadística

Universo poblacional	• 9 320 000
Ámbito geográfico	• Lima
Método de muestreo	• Aleatorio Simple
Tamaño muestral	• 350 personas a encuestar
Perfil del encuestado	• Personas de 5 a más años.
Nivel de confianza	• 95%
Error de muestreo	• 5%
Fecha	• 05-10-2018

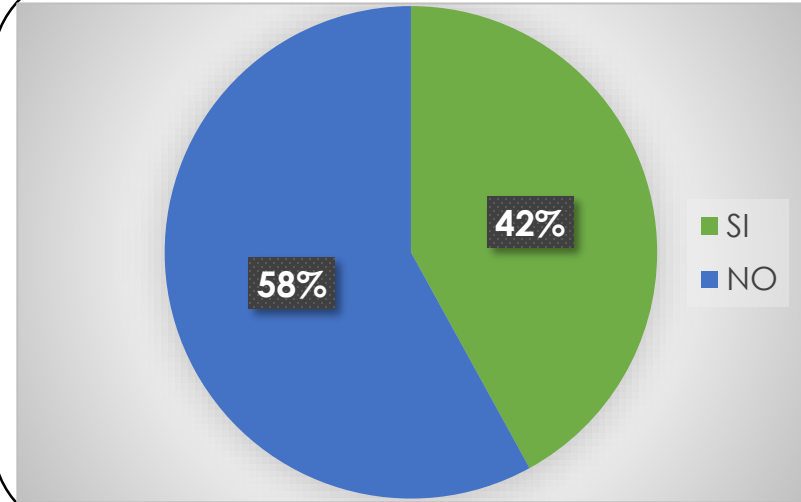
Resultados de la encuesta

Intención de compra



Interpretación: De la encuesta realizada se observa que el 62% de las personas estarían dispuestas a comprar el producto, mientras que el 38% no estarían dispuestos a adquirir la pulsera.

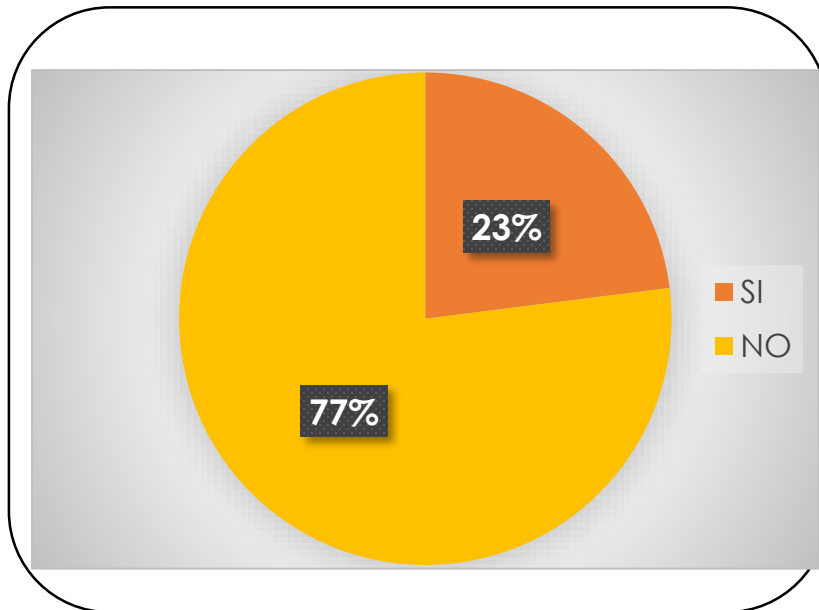
Frecuencia de compra



Interpretación: Según las encuestas también se puede deducir que el 42% de personas volverían a comprar nuestro producto.

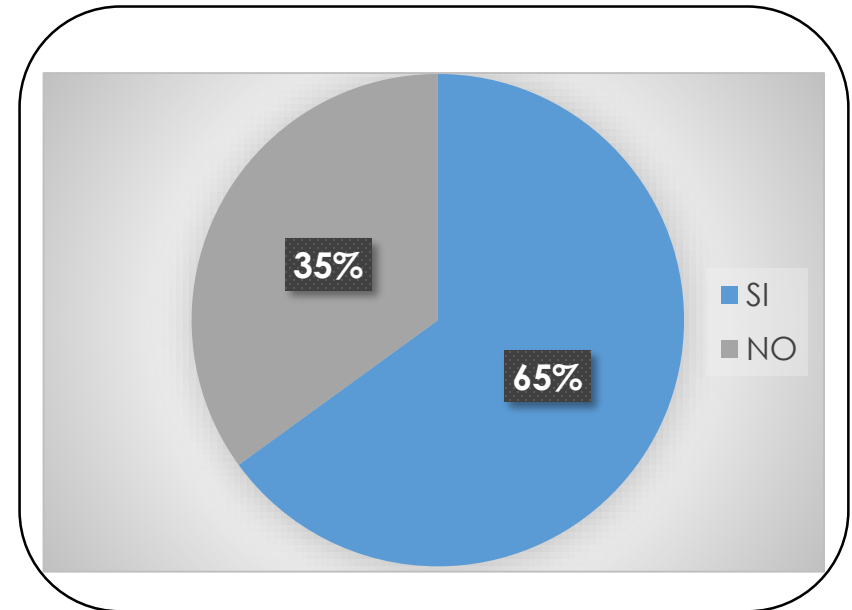
Resultados de la encuesta

Volumen de compra



Interpretación: De la encuesta realizada se observa que el volumen de compra es de 23% .

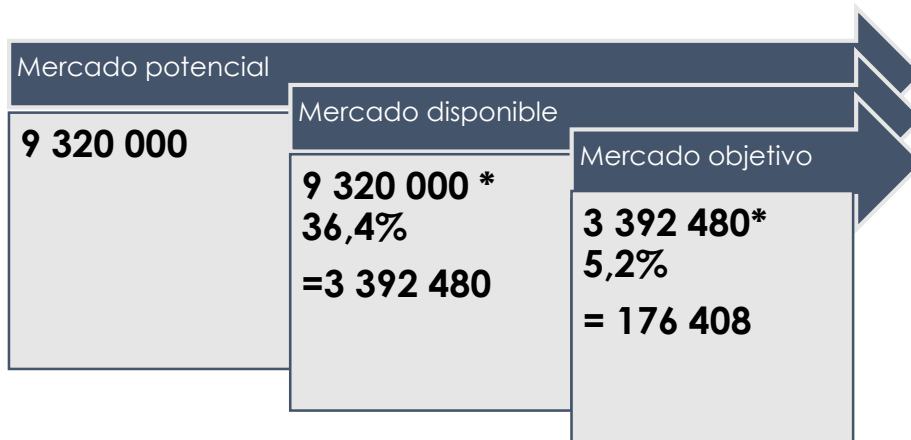
Características del producto



Interpretación: De la encuesta realizada se observa que el 65% de las personas están conformes con las características de la pulsera, mientras que el 35% no esta conforme con las características del producto.

Identificación de los mercados y la demanda

Mercados



Demanda

Fórmula de la demanda: Mercado objetivo * frecuencia de compra anualizada * volumen de compra

$$Q = 176\ 408 * 8 * 3$$

$$Q = 4\ 233\ 815$$

Proyección de los ingresos

Ítems	U.M.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%
Mercado potencial	# personas	9 320 000	9 459 800	9 601 697	9 745 722	9 891 907
Mercado disponible(??)	# personas	3 392 480	3 443 367	3 495 017	3 547 442	3 600 653
Mercado objetivo (??)	# personas	176 408	179 054	181 739	184 465	187 231
Frecuencia de compra	N° de veces	8	8	8	8	8
Volumen de compra	N° de productos	3	3	3	3	3
Demanda	N° de productos	4 233 815	4 297 296	4 361 736	4 427 160	4 493 544
Precio unitario	S/	100	100	100	100	100
Ingresos totales	S/	423 381 500	429 729 600	436 173 600	442 716 000	449 354 400



Ficha técnica del producto

“Maki Watana”

Pulsera de seguridad con un sistema de GPS



PULSERA ECONÒMICA

Hecho a base de materiales antialérgicos para todo tipo de personas, especialmente para niños y personas adultas

PULSERA PERSONALIZADA CON CUERO:

Con metales antialérgicos y también hechos a base de plata y cuero.



PULSERA PERSONALIZADA CON ORO:

De 18k.

BRINDA UNA POSIBLE AYUDA EN CASOS DE EMERGENCIA, DE FÁCIL PORTABILIDAD.

ES SUTIL, NO AUMENTA EL RIESGO DE LA VÍCTIMA.

CÒMODO Y PRÁCTICO DE USAR

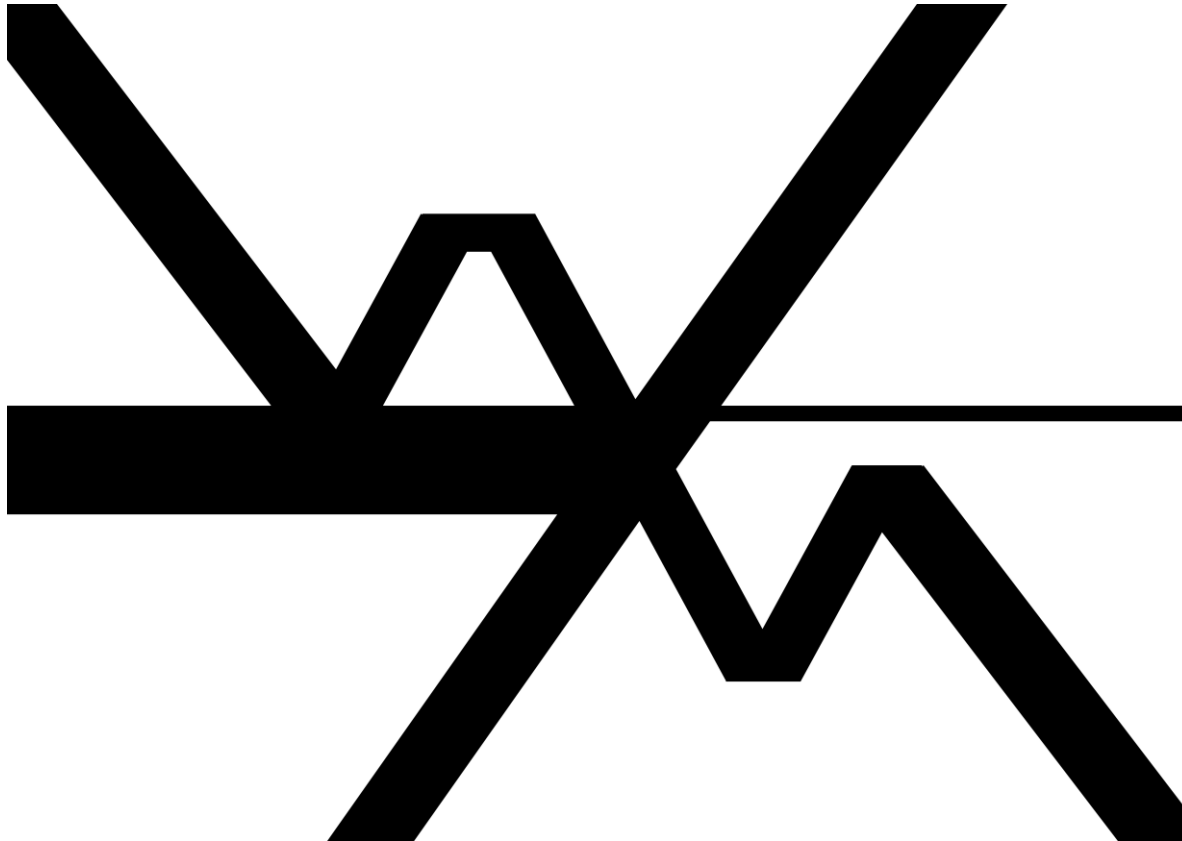




“Maki Watana”

Pulsera de seguridad con un sistema de GPS





“ LA MEJOR MANERA DE PROTEGER A LOS QUE
QUIERES ”



Universidad
Continental

XX Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

Centro de Emprendimiento Continental
Av. San Carlos 1980 - Huancayo
Teléfono: 064 - 481430 Anexo 7720
Conti-emprende@continental.edu.pe