



XX Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

**Confección , Producción ,
Personalización y Ventas
de Polos.**

BUSINESS PLAN

I. Table of Contents

II. Executive Summary

III. General Company Description

IV. Production and Service

V. Marketing and Sales

VI. Financial Projections

VII. Management and Organization

VIII. Appendix

IX. Glossary

X. Bibliography

XI. Index

XII. Other

Integrantes:

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Código
1º	Yance Pecho David Jordan	Administración de negocios internacionales	77100108
2º	Andrade Barzola Fernanda	Economía	75553654
3º	Torres Ricse Jhon Emerson	Ing . Ambiental	73188291
4º	Villantoy Guzman Ulices	Ing. Civil	74988358

NRC: 8626



Descripción de negocio:

Problema identificado

Jóvenes de el distrito de El Tambo no encuentran polo de su talla y diseño deseado en las tiendas.

Solución

Nuestra tienda se basa a producir polos a base de las tallas y diseños obtenidas por el cliente y un precio mas cómodo.

Investigaciones sobre la solución

Mediante nuestras encuestas obtuvimos como resultado que los jóvenes buscan un modelo único y de calidad para su gusto y estar a la moda.

Características Creativas e Innovadoras Del Producto

SUSTITUIR

Los estampados con marcas reconocidas con los
estampados personalizados.

ADAPTAR

Crear una pagina web donde los propios clientes y
publico puedan diseñar sus propios polos.

MODIFICAR

Podríamos optar por agregar magas largas y recogerles
sujetados con un botón.

Segmentación de mercado

TIPO DE SEGMENTACIÓN	CRITERIO	TOTAL
GEOGRAFICA	EL TAMBO	174 123
DEMOGRAFICA	EDADES(18 – 35)	64 426
DEMOGRAFICA	SOCIO - ECONOMICO	49 720
	UNIVERSO	49 720

Fuentes de información
para estimar la
segmentación

https://www.inei.Gob.pe/media/MenuRecursosivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0838/Libro21/indicadores.xls

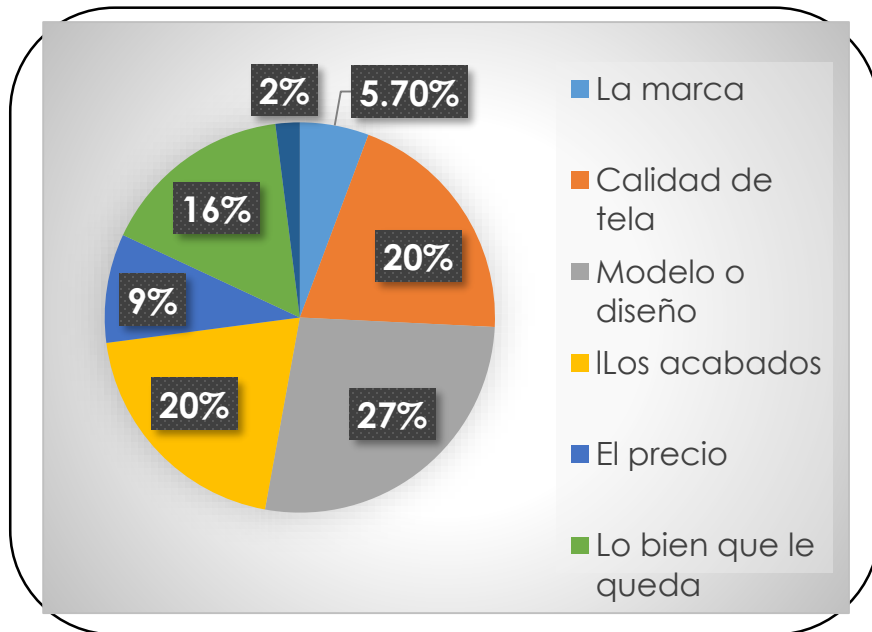


La ficha técnica estadística

Universo poblacional	• 49720 Habitantes en el Tambo
Ámbito geográfico	• Av 2 de Mayo-Calle Real.
Método de muestreo	• Aleatorio simple.
Tamaño muestral	• 245 Habitantes,
Perfil del encuestado	• Damas y Caballeros que gustan comprar polos.
Nivel de confianza	• 95%
Error de muestreo	• 5%
Fecha	• 28 de Septiembre 2018

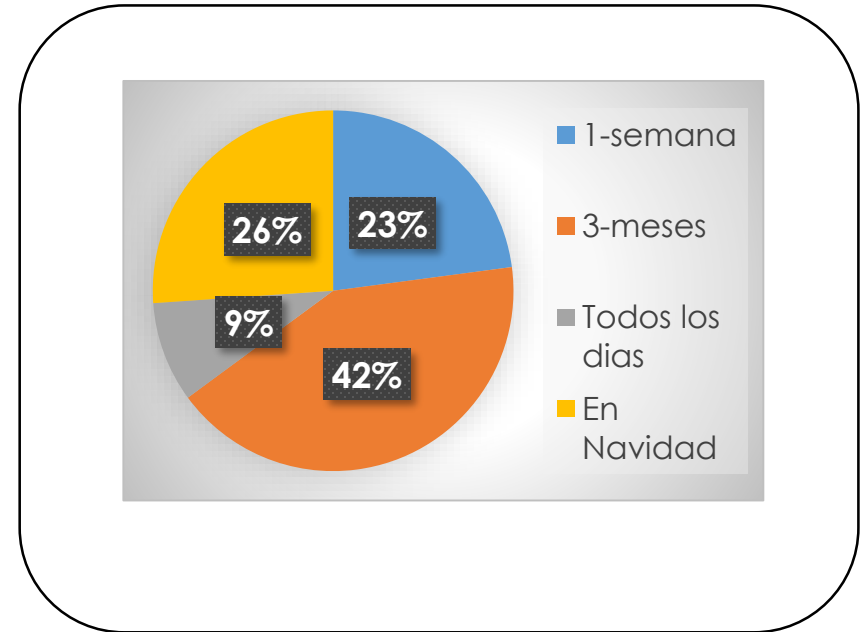
Resultados de la encuesta

Intención de compra



Interpretación: Se evidencia que más del 27% de los 245 encuestados toman en cuenta el modelo y diseño

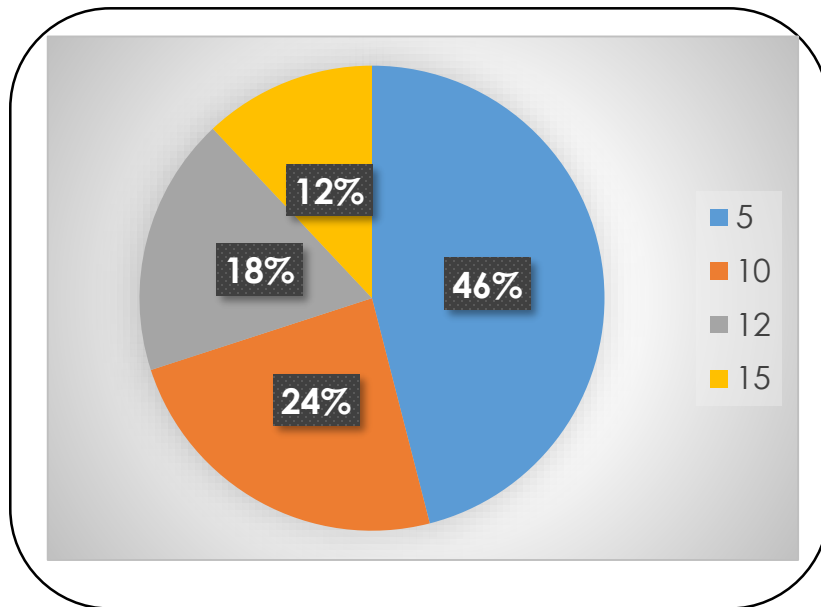
Frecuencia de compra



Interpretación: Que el más del 42% de los 245 encuestados van a comprar sus prendas 3 veces por cada mes y menos del 9% van a comprar todos los días sus polos.

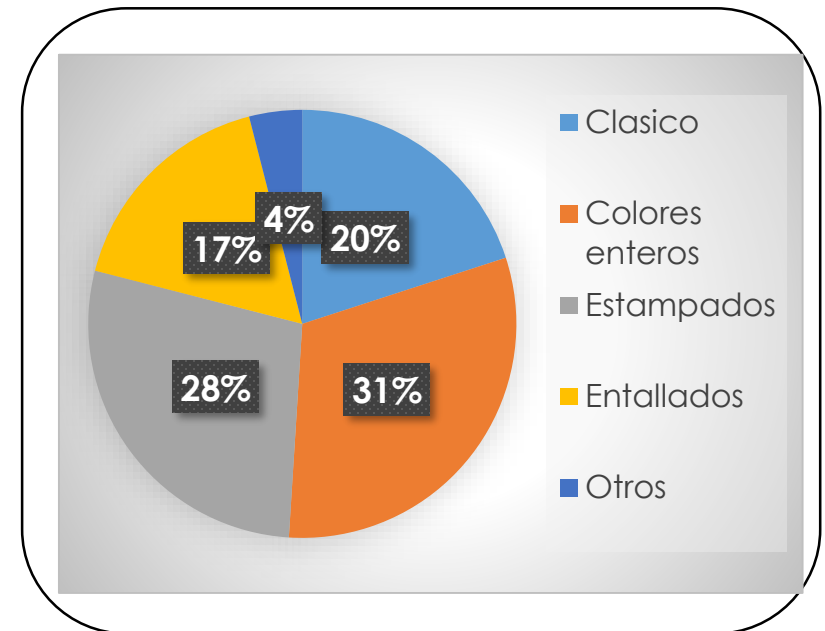
Resultados de la encuesta

Volumen de compra



Interpretación: Mas que el 46% prefieren de la forma de pago mediante efectivo.

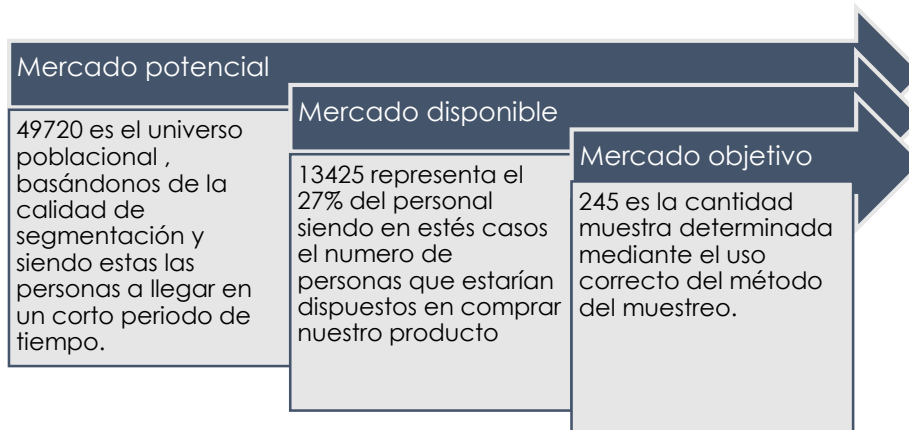
Características del producto



Interpretación: Mas del 31% prefieren un diseño de polo con un solo color y en segundo prefieren diseño estampados..

Identificación de los mercados y la demanda

Mercados



Demanda


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

Q=568 En el primer año

Proyección de los ingresos

Ítems	U.M.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento	%	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8
Mercado potencial	Nº	49 720	50 615	51 527	52 455	53 400
Mercado disponible(??)	Nº	13 425	13 667	13 924	14 175	14 431
Mercado objetivo (??)	Nº	245	250	255	260	265
Frecuencia de compra	Nº de veces	5	5	5	5	5
Volumen de compra	Nº de productos	5	5	5	5	5
Demanda	Nº de productos	568	579	590	601	612
Precio unitario	S/	40	40	40	40	40
Ingresos totales	S/	22 720	23 160	23 600	24 040	24 480

Ficha técnica del producto

NOMBRE COMERCIAL DEL SERVICIO	Confección, Producción, Personalización y Ventas de polos	
IMAGEN DEL PROTOTIPO DEL SERVICIO	DESCRIPCION DEL SERVICIO	
	PROPUESTA	<p>El cliente cuenta con diferentes opciones; sin embargo, puede elegir, promocionando como opción principal:</p> <p>Polos con acabados peculiares, estampados acorde a la nueva tendencia y cuellos V, o redondo desde: 40-50 soles.</p> <p>Se proporciona a los clientes alternativas individuales; es decir el cliente podrá proporcionar información sobre el polo que desee obtener; por lo tanto obtendrá el producto personalizado.</p> <p>Existirá una base de datos para nuestros clientes frecuentes a los mismos que se les ofrecerá descuentos del 15% y 30%.</p> <p>Promociones por fechas festivas de un 15%.</p> <p>Sorteo de paquetes turísticos por sorteo entre los clientes.</p>
	INGRESOS	<ul style="list-style-type: none"> • Polos en exhibición en local propio desde 40-50 soles. • Contratos para confección por docena y media docena precio base desde 60 soles.
	INFORMES Y CONTRATOS	<ul style="list-style-type: none"> • Desde nuestro local propio y página de Facebook; no obstante, cualquier expendio es de manera presencial. • El local, se ubica entre <u>Av 2</u> de Mayo-Calle Real.
ATENCION	Cordial, amable, con respeto, logrando así vender desde el inicio una buena imagen y presentación de nuestro producto.	
CALIDAD DEL PRODUCTO	De primera calidad, polos acordes a la nueva tendencia o con diseño personalizado.	
DEMANDA	Vender 473 polos a la semana, lo cual abarca tanto ventas como distribución y/o contratos de confección - diseño al mes.	



[Confección ,Producción ,Personalización y Ventas de Polos]





**<<¡Piénsalo, diseñalo, créalo! Diseño Flash,
diseñando tu autenticidad>>**



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