



## XX Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

**“Producción de pasta dental a base del aceite esencial de la hoja de molle para hogares de la zona urbana de Chilca”**

**BUSINESS PLAN**

I. Table of Contents

II. Executive Summary

III. General Company Description

IV. Production and Service

V. Management and Organization

VIII. Management and Organization

## Integrantes:

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Código
01	ALEGRE ZORRILLA Jherson	Ing. Civil	71477034
02	ALVAREZ OLAZABAL Paula	Psicología	48685292
03	CAMPOS AQUINO Misael	Ing. Civil	43701819
04	CORDOVA ROSALES Dustin	Ing. Ambiental	75885375

**NRC:8571**



## Descripción del negocio:

Ofrecemos al mercado una pasta dental natural elaborada del aceite esencial de las hojas de molle, brindaremos el producto en tres presentaciones:

En primer lugar, tenemos el de tamaño familiar que es un pote de 13 cm de alto y 8 cm de ancho de 100 ml el cual tendrá sabor a menta.

También tendremos una presentación personal que tendrá 8 cm de largo por 4 cm de ancho de 15 ml. que de igual forma tendrá sabor a menta.

Por ultimo, la presentación para niños que estará en un envase tradicional de 12 cm de alto por 5 cm de ancho de 60 ml que contara con un atractivo diseño de moda con "personajes animados" en la cual tendrá un sabor a tutti frutti.

Esta pasta dental no contiene triclosán, clorhexidrina, entre otros componentes químicos tradicionales, gracias a su composición única esta pasta dental es segura para la salud bucal, además que ayuda a prevenir las caries, combatir el mal aliento, fortalecer los dientes y tratar la gingivitis.

# Características Creativas e Innovadoras Del Producto

SUSTITUIR

Sustituiremos los ingredientes químicos de toda la pasta dental

COMBINAR

Combinaremos el aceite esencial de las hojas de molle con otros productos naturales para la elaboración de la pasta dental

ADAPTAR

Adaptaremos la pasta dental para adultos y niños la cual tendrá un sabor agradable y tradicional a menta y para niños un sabor a tutti frutti

MODIFICAR

Modificaremos el envase tradicional de la pasta por otra moderna practica

# Segmentación de mercado

FICHA TECNICA DE SEGMENTACION			
FORMA	DESCRIPCION	CANTIDAD	PORCENTAJE
<b>Geográfica</b>	Personas de Huancayo del distrito de Chilca de 18 a 60 años	85 mil 628 habitantes	100 %
<b>Demográfica</b>	Personas de 18 a 60 años de edad	47 mil 858 habitantes	56%
<b>Conductual</b>	Personas del distrito de Chilca afectadas por las caries	1682 TOTAL 1682 habitantes	21%

Fuentes de información

<http://www.minsa.gob.pe/estadisticas/estadisticas/Poblacion/PoblacionMarcos.asp?12>  
<https://proyectos.inei.gob.pe/web/poblacion/>



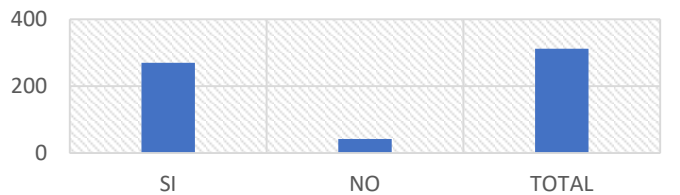
## La ficha técnica estadística

<b>Universo poblacional</b>	• 1 682 adultos
<b>Ámbito geográfico</b>	• Chilca
<b>Método de muestreo</b>	• Simple
<b>Tamaño muestral</b>	• 317
<b>Perfil del encuestado</b>	• Mayores de 18 años hasta los 60 años
<b>Nivel de confianza</b>	• 95%=1.96
<b>Error de muestreo</b>	• 0.05
<b>Fecha</b>	• 06-10-18

## Resultados de la encuesta

### Intención de compra

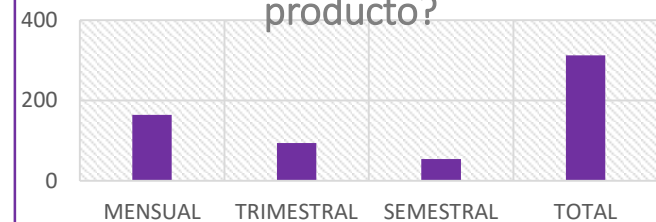
¿Estaría dispuesto a comprar una pasta dental que esta hecho a base de aceite...



Interpretación: De un total de 312 personas encuestadas , 270 personas estarían interesadas en comprar nuestro producto

### Frecuencia de compra

¿Con qué frecuencia estaría dispuesto a comprar nuestro producto?



Interpretación: De un total de 312 personas encuestadas 164 comprarían mensualmente, 94 trimestralmente y 54 semestralmente.

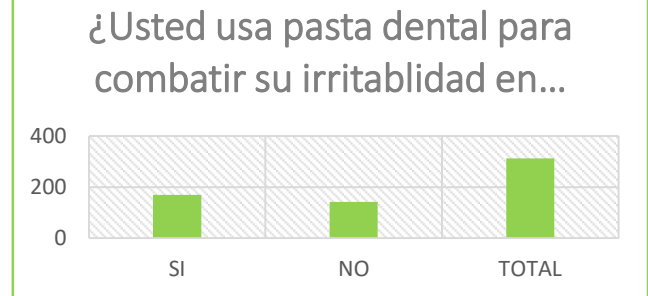
## Resultados de la encuesta

### Volumen de compra



Interpretación: De un total de 312 encuestados 95 personas comprarían 1 , 127 comprarían 2 y 90 personas comprarán 3

### Características del producto

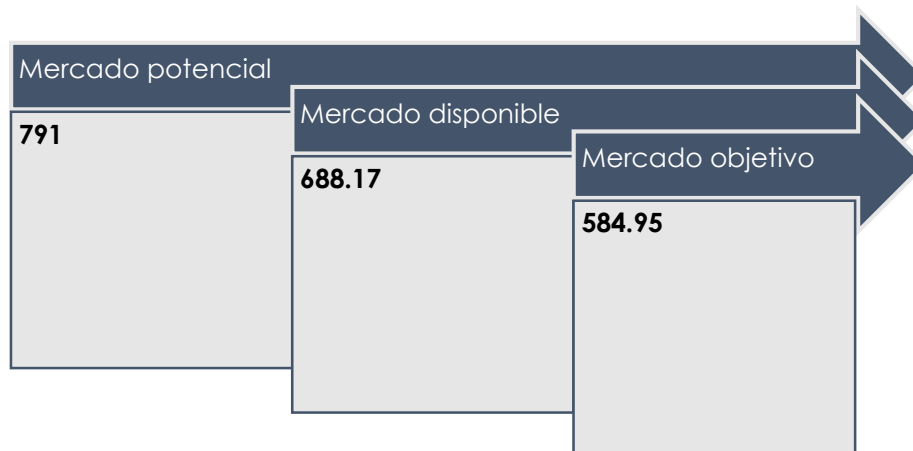


Interpretación: De un total de 312 encuestados 170 personas comprarían nuestro producto para combatir la irritabilidad de las encías y 142 no comprarían



# Identificación de los mercados y la demanda

## Mercados



## Demanda

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

$$Q=1782.92$$

# Proyección de los ingresos

Ítems	U.M.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%	2.50%
Mercado potencial	791	791	791	791	791	791
Mercado disponible(??)	688.17	688.17	688.18	688.17	688.17	688.17
Mercado objetivo (??)	584.95	584.95	584.95	584.95	584.95	584.95
Frecuencia de compra	2	2	2	2	2	2
Volumen de compra	Nº de productos					
Demanda	1169.9	1169.9	1169.9	1169.9	1169.9	1169.9
Precio unitario	S/7.50	S/7.50	S/7.50	S/7.50	S/7.50	S/7.50
Ingresos totales	S/3030.41	S/3030.41	S/3030.41	S/3030.41	S/3030.41	S/3030.41

**Fuente de información de la tasa de crecimiento:**

# Ficha técnica del producto

FICHA TECNICA DE ESTADISTICA	
Ficha Técnica de Estudio	
UNIVERSO POBLACIONAL	1,682 Adultos
AMBITO GEOGRAFICO	Chilca
METODO DE MUESTREO	Simple
TAMAÑO DE MUESTRA	317
PERFIL DEL ENCUESTADO	Mayores de 18 años hasta los 60 años
NIVEL DE CONFIANZA	95% = 1.96
ERROR DE MUESTREO	0.05
FECHA DE TRABAJO DE CAMPO	23 – 05 – 18



## **Producción de pasta dental a base del aceite esencial de la hoja de molle para hogares de la zona urbana de Chilca**

Ingresar imagen referencial del producto.



Ingresar imagen referencial del producto.





La amistad es como un diente cuando se va deja  
un hueco para siempre



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