



# XXI Feria Virtual de Planes de Iniciativa Empresarial

**“Producción de Cases Anti-estrés  
para jóvenes universitarios en la  
provincia de Huancayo”**



## Integrantes:

N°	Apellidos y nombres	Carrera	Código
01	Alonso Bernaola Ailyn Sheryl	Medicina Humana	76370672
02	Mendoza Montejo Jherson Johan	Medicina Humana	74563205
03	Ore Loayza Estefanny	Ingeniería Civil	78017696

**NRC: 11932**

# Modelo de negocio:

- Socios claves
- Los estudiantes universitarios de la región Junín sufren de estrés
  - Cansancio físico y mental en los estudiantes. Alteraciones metabólicas y hormonales.

- Actividades claves
- Material relajante para los dedos.
  - Reduce el estrés.

- Recursos claves
- Número de ventas.
  - Numero de pedidos.
  - Compras por internet.

- Propuesta de valor
- Mejorar la calidad de vida de los estudiantes
  - Mejorar la apariencia del celular

- Relación con el cliente
- Ideas de diseño
  - Personalizaciones

- Canales
- Redes sociales (Facebook)
  - Pagina web
  - Supermercados

## Segmento

- Geográfico: Distrito de Huancayo, provincia Huancayo, región Junín
- Demográfico : Jóvenes y adultos entre los 18-35 años
- Conductual: Estudiantes y trabajadores

## Estructura de costos

- Adquisición de materiales (Silicona piel de durazno, burbujas bubble pop)
- Publicidad
- Mano de obra
- Anuncio

## Fuentes de ingreso

- Venta de funda de anti estrés
- Publicidad
- Promoción



## Descripción del negocio:

Se ofertará Cases Anti estrés hechos a base de Silicona (Piel de Durazno) que es denominado así por la suavidad que tiene al contacto como si fuera un durazno, este tipo de protector es bastante flexible y es fácil de poner en el smartphome, además es lo suficientemente resistente para protegerlo. En la parte posterior contará con “Burbujas Pop Anti Estrés” que permitirá al usuario relajarse ante situaciones estresantes. La demanda de Cases va a incrementando y se ve que para 2022, según Allied Market Research, se espera que el gasto en accesorios para teléfonos móviles sea de unos 107 mil millones de dólares, en comparación con los 61 mil millones de dólares que se gastaron en 2014. Los cases son los más vendidos en esta categoría. Y se venderá en tiendas de accesorios para smartphomes de Huancayo.



# Características Creativas e Innovadoras Del Producto

SUSTITUIR

Se sustituyó la pieza posterior con superficie lisa de los cases, por una pieza posterior con protuberancias blandas y esponjosas que te ayudarán a proteger tu celular y a la vez combatir el estrés.

MAGNIFICAR

Se magnificará el espesor del case para brindarle al usuario un producto de mayor resistencia en comparación con los otros cases.

PROPONER

Proponemos la facilidad de obtener este producto al ofrecer un precio accesible para poder adquirirlo y que el uso del case coopere con la disminución del estrés o ansiedad que genere alguna situación predisponente.

## Segmentación de mercado

FORMA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
GEOGRÁFICA	Estudiantes Universitarios de la provincia de Huancayo	58,726	100%

Fuentes de  
información

- Oficina general de planificación
- [https://drive.google.com/file/d/1Rl0i-6RAmXj2mqpNo\\_s0T43Gs55B1Y2u/view](https://drive.google.com/file/d/1Rl0i-6RAmXj2mqpNo_s0T43Gs55B1Y2u/view)
- [https://upla.edu.pe/wp-content/uploads/2018/11/Poblacion\\_estudiantil.pdf](https://upla.edu.pe/wp-content/uploads/2018/11/Poblacion_estudiantil.pdf)
- <https://ucontinental.edu.pe/documentos/2018/informacion-institucional/Matriculados-2018-2.pdf>

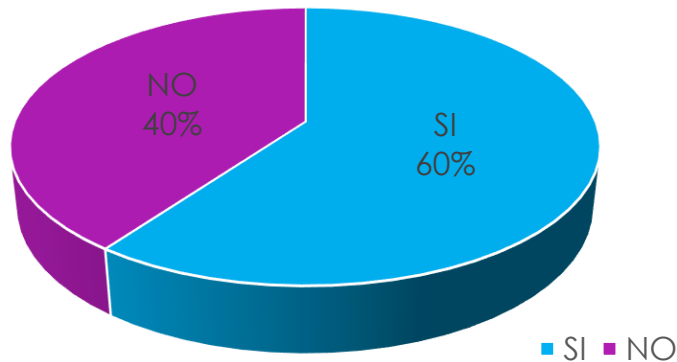


## La ficha técnica estadística

<b>Universo poblacional</b>	• 58,726
<b>Ámbito geográfico</b>	• Provincia de Huancayo
<b>Método de muestreo</b>	• Encuestas
<b>Tamaño muestral</b>	• 382
<b>Perfil del encuestado</b>	• Estudiantes Universitarios
<b>Nivel de confianza</b>	• 95 %
<b>Error de muestreo</b>	• 5%
<b>Fecha</b>	• 2019 / 05 / 04

## Resultados de la encuesta

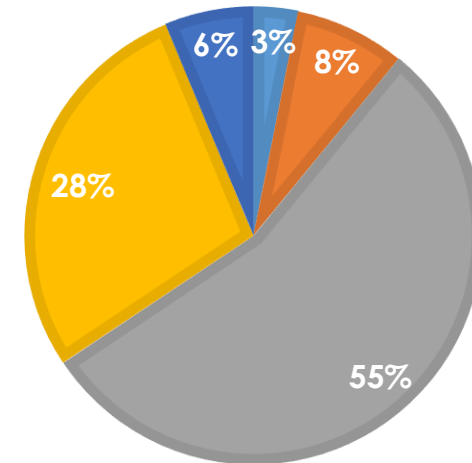
Intención de compra



Interpretación: Del total de las encuestas realizadas, el 60% si compraría nuestro producto

Frecuencia de compra

■ Mensual ■ Trimestral ■ Semestral ■ Anual ■ Otros

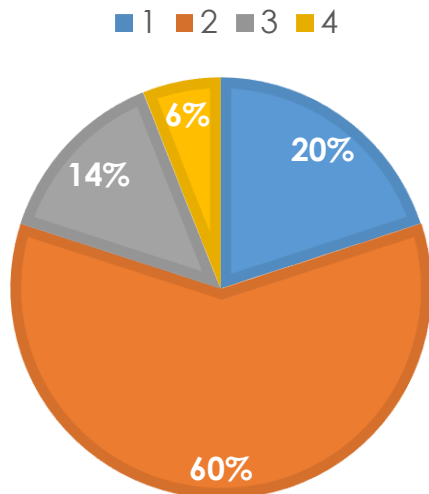


Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 55% compran cases semestral.



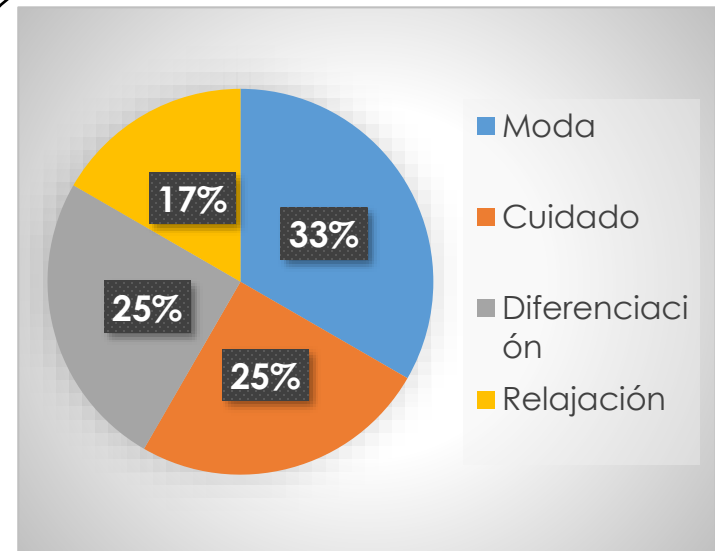
## Resultados de la encuesta

### Volumen de compra



Interpretación: Del total de las encuestas realizadas, el 60% prefiere compra 2 casos.

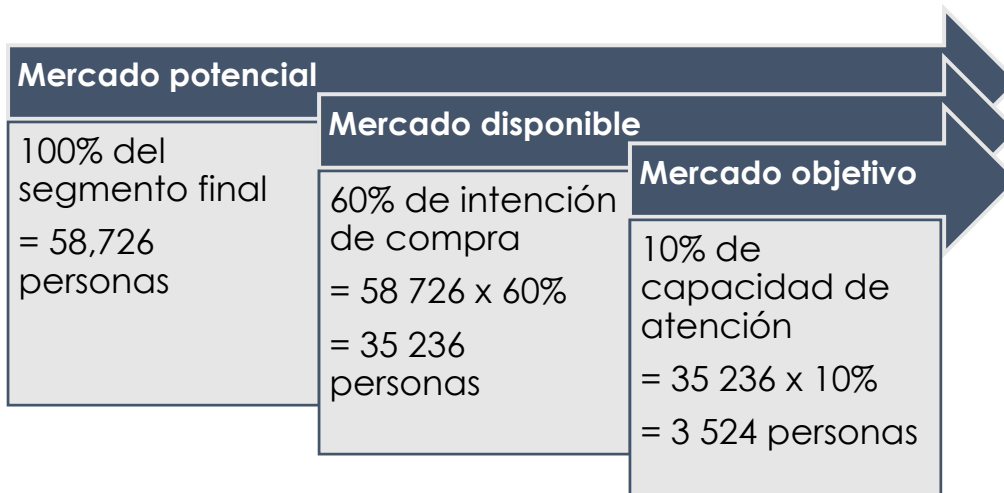
### Características del producto



Interpretación: Del total de las encuestas realizadas, el 33% prefiere comprar cases por moda.

# Identificación de los mercados y la demanda

## Mercados



## Demanda

### Fórmula de la demanda:

Q: demanda

N: mercado objetivo

f: frecuencia de compra anualizada

q: Volumen de compra (ctd)




$$Q = N \times f \times q$$
$$Q = 3524 \times 2 \times 2 = 14\ 096$$

# Proyección de los ingresos

Ítems	U.M.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Tasa de crecimiento	%	4%	4%	4%	4%	4%
Mercado potencial	Nº de personas	58 726	61 075	63 518	66 059	68 701
Mercado disponible(??)	Nº de personas	35 236	36 645	38 111	39 635	41 220
Mercado objetivo (??)	Nº de personas	3 524	3 665	3 812	3 965	4 124
Frecuencia de compra	Nº de veces	2	2	2	2	2
Volumen de compra	Nº de productos	2	2	2	2	2
Demanda	Nº de productos	14 096	14660	15248	15860	16 496
Precio unitario	S/.	S/20	S/20	S/20	S/20	S/20
Ingresos totales	S/.	s/281 920	s/293 200	s/304 960	s/317 200	s/329 920

**Fuente de información de la tasa de crecimiento:** <https://blog.cofike.com/plan-de-negocio-tienda-accesorios-moviles/>

# Ficha técnica del producto

FICHA TÉCNICA	
NOMBRE DE LA EMPRESA	Pop Lifeproof
DIRECCIÓN	Jr. Manzanos e Islas #246
CIUDAD	Huancayo
TELEFONO	987654321
E-mail	<a href="mailto:Estefannymol@gmail.com">Estefannymol@gmail.com</a>
SITIO WEB	No poseen
NOMBRE DEL PRODUCTO	Case Anti estrés
FOTOGRAFÍA	DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Case (Material de piel de durazno).</li> <li>• Estándar para celulares (personalizadas).</li> </ul>
RESPONSABLES	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alonso Bernaola <a href="#">Ailyn Sheryl</a></li> <li>• Mendoza Montejó <a href="#">Jherson Johan</a></li> <li>• Ore Loayza Estefany Madeleine</li> </ul>
DESCRIPCION DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE ES ATENDIDA A TRAVES DE ESTE PRODUCTO	El producto parte de la necesidad de querer relajarse y tratar situaciones de estrés.
PRESENTACION Y EMPAQUES	Empaques de plástico
CONDICIONES DE USO	Diseñada para Universitarios
PRECIO	S/. 20.00



## “Producción de Cases Anti-estrés para jóvenes universitarios y personas en la provincia de Huancayo”





*Si usted está angustiado por cualquier cosa externa, el dolor no se debe a la cosa en sí, sino a su estimación de la misma, y esto tiene el poder de revocarse en cualquier momento*



Universidad  
Continental

XXI Feria Virtual de Planes de  
Iniciativa Empresarial

# Gracias



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