

ELÁSTICOS

Lina Marcela Sosa Fuquen.

Docente, Claudia Rozo.



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

► INTRODUCCIÓN

Este documento explica los diferentes pasos de una investigación aplicada a la elaboración y desarrollo de un producto. A este producto se le da el nombre de elásticos. Elásticos es un proyecto que va dirigido a los padres de familia que tienen a sus hijos en etapas primarias de infancia. Con este se busca apoyar una deficiencia que se encontró en el mercado, con la cual se ofrece una solución que respaldará a las familias en aspectos económicos y emocionales principalmente.

Identidad estratégica -futuro preferido



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

► MISIÓN

“Elásticos” se perfila como una empresa que ofrecerá seguridad por medio de una política de calidad y cuidado, donde el bienestar de la piel del niño y su ergonomía será lo que primarán.

► VISION

Ser una empresa conocida por clientes nacionales, por socios, inversionistas y ser una competencia fortalecida gracias a la innovación y calidad constante de la marca. Como consecuencia de lo anterior, se mostrará como una empresa sólida financieramente.

Análisis Pestel

► Factores políticos

Tratados de libre comercio vigentes

México, el triángulo del norte (honduras, salvador y Guatemala), Chile, Canadá estados

unidos, costa rica, Nicaragua, corea, alianza del pacifico, unión europea y MERCOSUR.

► Factores económicos

El aumento del IVA

El ingreso de mercancía china a menor valor.

El desempleo.

► Licencias

Registro de marca frente súper intendencia de industria y comercio.

Formalización de matrícula. Frente a la cámara de comercio.

Tramitar PRE-RUT frente a la cámara de comercio.

Tramitar en la Dian el Rut definitivo.

Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el

Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.

Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos

serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la

pérdida de los beneficios tributarios.

Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar

empleados.

Análisis competitivo

- ▶ Amenazas de nuevos competidores: Elásticos es un producto que hasta el momento no se ha visto en este tipo de versión en el mercado. Quizás uno de los mayores riesgos es que empresas de ropa infantil ya posicionadas, decidan tomar la idea como suya, talvez con algún tipo de modificación en cuanto a diseño.
- ▶ Poder de negociación de los proveedores: adquiriendo el material textil e insumos en cantidad mayor, se pueden negociar precios más bajos para que las ganancias de la empresa sean más altas; y así mismo crear una fidelidad con el proveedor.
- ▶ Poder de negociación de los clientes: al ser una marca totalmente nueva en el mercado, con un producto también nuevo, se busca generar fidelidad del cliente con el producto, ofreciéndole calidad, garantía y unos precios muy razonables. Además de una eficacia en cuanto a los objetivos planteados por el producto.

Estudio de mercados

OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADOS

Información a obtener por medio de los instrumentos de investigación.

- ▶ Hacer un acercamiento e introducción al problema
 - ▶ Recordar la principal motivación a la hora de comprar zapatos al bebé
 - ▶ Indagar si existe incomodidad con la perdida del calzado
 - ▶ Determinar la aceptación y curiosidad generada por el producto.
-
- ▶ Ficha técnica de la encuesta

Trabajo de campo	27 de septiembre- 8 de octubre del 2017
Ámbito	localidad de Usaquén. Bogotá, Colombia.
Diseño muestra	Estratificada por edad y estratos sociales
Universo	Padres de familia, de niños menores de tres años.
Tamaño de la muestra.	155.
Instrumento de recolección	Google drive. Preguntas selección múltiple.
Sistema de consulta.	Redes sociales. Blogs y foros infantiles.



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

Análisis de mercados



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

Cantidad de personas encuestadas	155
----------------------------------	-----

Estrato 2	9	5,8%
Estrato 3	118	76,1%
Estrato 4	15	16,1%
Estrato 5	3	1,9%

Uso de cordones	70	45,2%
Uso de velcro	81	52,3%
Uso de hebillas	4	2,6%

Ergonomía	58	37,4%
Funcionalidad	49	31,6%
Seguridad	48	31%

Sí, es molesto	97	62,6%
En ocasiones incomoda	51	32,9%
No es molesto	7	4,5%

Sí invertiría en el accesorio	145	93,5%
No invertiría en el accesorio	10	6,5%

Funcional y práctico	115	74,2%
Curioso y se ánima a utilizarlo.	30	19,4%
Estético e innecesario	10	6,5%

Gráfica general análisis concluyente.

Muestra	Cantidad	%
Estrato 3 y 4. (nicho)	133	9,2%
Ergonomía. (necesidad)	58	37,4%
Sí, es molesto. (beneficio)	97	62,6%
Inversión en el accesorio. (interés de compra)	145	93,5%
Funcional y práctico. (percepción)	115	74,2%

Elásticos

- Somos una empresa que se dedica al desarrollo de un producto infantil inicialmente. Marca emergente; nuestro principal objetivo es el cuidado y la comodidad del bebé. Buscamos generar una mayor comodidad a los padres de familia.



► Plaza

Será un producto que inicialmente será distribuido por medio de redes sociales, y uno de los objetivos principales de la marca, será empezar a comercializarlo en los almacenes de cadena que tienen el target centrado en el mercado infantil.

Fabricante, será un producto realizado por elásticos.

► Promoción.

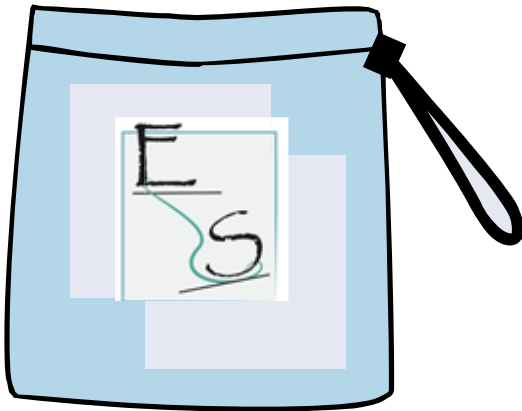
La campaña publicitaria se realizará en un almacén de cadena, en donde se invitará a los padres de familia a llevar a sus niños menores de tres años, y allí se les invitará a una pista de juegos, en donde participaran los dos. Antes de entrar se les colocará una banda en los zapatos, gracias a este sistema, el papá se dará cuenta que tan funcional es, gracias a la experiencia propia.

La pista de juego contará con escenarios muy similares a los que se encontrarían en el diario Vivir, ejemplo, salir corriendo con una pañalera, cobijas, pañales y pasar obstáculos, donde no habrá mucho tiempo de percatarse en los zapatos de los bebés. Esto se haría buscando alianzas comerciales.

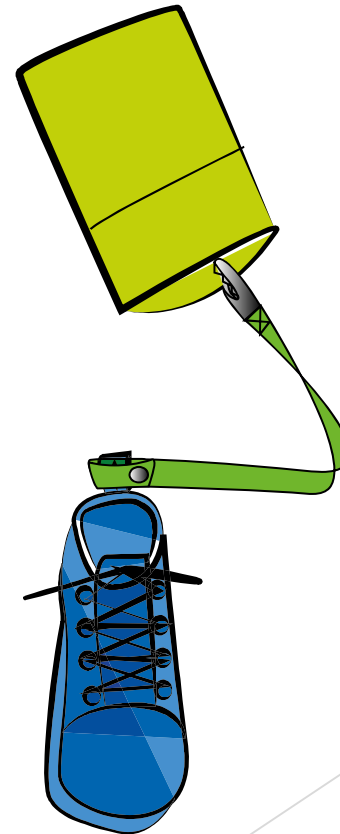
Inicialmente se ofrecerán descuentos de dos por uno, a las primera cien personas en adquirir el Producto.

Precio

- ▶ El precio de este producto por unidad será de \$8.000 pesos
La bolsa será un obsequio por la compra del producto



Prototipo



Conclusiones

- ▶ A raíz de la investigación se puede concluir que elásticos se perfila como un producto con un alto componente de innovación. Razón por la cual logro generar gran expectativa entre las personas encuestadas.
- ▶ El instrumento para estudio de mercado aplicado (encuesta), nos concluye que inicialmente se busca ergonomía a la hora de adquirir un producto infantil, siendo este un factor importante para tener en cuenta.
- ▶ Gracias a los tratados de libre comercio que tiene Colombia se puede lograr una gran expansión a nivel internacional en unos años.
- ▶ Al ser un producto que se distribuirá inicialmente por redes sociales, hará que tenga un alto impacto, abarcando así mismo, mas personas que inicialmente no estaban en el nicho de creación de producto.

Bibliografía

- ▶ <https://blogs.20minutos.es/madrereciente/2009/04/13/todos-bebaos-son-cenicienta-alguna-vez-todos-padres/>
- ▶ https://www.aec.es/c/document_library/get_file?p_l_id=262925&folderId=82676&name=DLFE-5316.pdf
- ▶ <https://blogs.20minutos.es/madrereciente/2009/04/13/todos-bebaos-son-cenicienta-alguna-vez-todos-padres/>

GRACIAS POR SU ATENCIÓN