

PANTALONES ANTICÓLICOS

PRESENTADO POR:

KARLA MARIA CAMELO PACHECO

PRESENTADO A:

OSCAR GIOVANNY HERNANDEZ NUÑEZ

OPCION DE GRADO I

GRUPO: 40109

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL (CUN)

FEBRERO 2017

INTRUDUCCIÓN

Teniendo en cuenta que todas las mujeres entre los 14 y 40 años de edad por naturaleza menstrúan, al hacerlo tienen molestias como los son dolor en los senos, cambios repentinos de ánimo, en ocasiones náuseas, dolor de caderas y en todos los casos cólicos.

Los cólicos que es en lo que se enfoca nuestro proyecto, es el dolor que sentimos todas las mujeres en algunas el dolor es más fuerte que en otras, en algunas son constantes y en otras son intermitentes, es un dolor que se da en la parte baja del abdomen y que hace que tengamos que parar con nuestras labores diarias porque aunque en ocasiones no sea fuertes son bastante molestos e incómodos.

JUSTIFICACIÓN

Con este proyecto lo que se trata de buscar es darle solución al problema que es para todas las mujeres es esa semana eterna por la que debemos pasar todos los meses, se trata de confeccionar pantalones térmicos que ayuden a la mujer a controlar los cólicos antes, durante y después de su menstruación, poder lograr que con ayuda del pantalón que se sientan a gusto y no sentir esos molestos dolores que llegan cada 28 días, que las mujeres sin importar su estilo puedan utilizar esta marca y nueva tendencia de pantalones y lo mejor que sea a buen precio y de una calidad garantizada.

Esta idea se centraliza en la confección de pantalones que contengan una banda térmica a la altura de la cintura para evitar que las mujeres tengan que frenar sus actividades diarias durante la semana que se encuentran en “esos días.”

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de este proyecto es reducir por lo menos en un 80% el dolor que biológicamente es producido en las mujeres durante los días de la menstruación.

OBJETIVOS

1. Controlar los dolores causados por la menstruación sin necesidad de tomar analgésicos.
2. Mejorar la calidad de vida de las mujeres durante el periodo menstrual.
3. Tener la opción de que nuestras clientas escojan los diseños que deseen.

MISIÓN

Somos una empresa del sector textil dedicada a la producción y comercialización de pantalones térmicos con los que buscamos garantizar a nuestras clientes un producto de buena calidad y con el cual van poder controlar los molestos dolores que cada 28 días deben sufrir a causa de la menstruación.

VISIÓN

En el 2022 ser una marca reconocida internacionalmente y poder exportar nuestro producto para poder generar empleo en nuestra compañía, hacer crecer nuestras ventas y de este modo ser admirados por nuestros competidores y colaboradores.

MARCO LEGAL

Partiendo del punto en que esta empresa va a estar constituida legalmente ya que en la visión está el crecimiento de la misma como lo quiere toda empresa privada para su propio lucro, se debe iniciar identificando el objetivo de este proyecto que es la producción de este tipo de pantalones para posteriormente realizar la respectiva comercialización, debemos entonces generar el respectivo registro en la DIAN según la actividad económica que podría ser la 1312 tejeduría de productos textiles, 1410 confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel, 4642 comercio al por mayor de prendas de vestir, 5233 comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel), en establecimientos especializados. (Tomado de <https://www.enlace-apb.com/interSSI/ServletPrincipal?proceso=actividades&comando=verActividadesPRE>) este código es la DIAN quien establece cual es el que corresponde a esta empresa, para que se pueda obtener el RUT, se debe entonces realizar la escritura pública ante una notaría, registrarse ante cámara de comercio ya que “Quien ejerza profesionalmente el comercio sin estar inscrito en

el registro mercantil, incurrirá en multa de hasta 17 salarios mínimos mensuales. Tal sanción será impuesta por la Superintendencia de Industria y Comercio.” (Tomado de <http://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales>) dado que “Se denomina actividad mercantil a la realizada por las personas que participan en el mercado para ofrecer bienes o servicios valorables en dinero con el ánimo de obtener ganancias o lucro.” Y es precisamente lo que ofrece esta empresa. (Tomado de <http://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales>)

NECESIDAD HIPÓTESIS

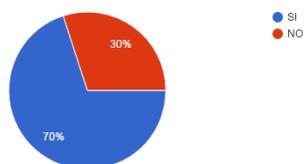
¿ES NECESARIO CREAR UN PRODUCTO PARA LAS MUJERES QUE CALME LOS DOLORES QUE A ELLAS LES TRAE LA MENSTRUACIÓN?

Para resolver esta incógnita se les ha realizado una encuesta de 5 preguntas a 30 mujeres de la ciudad de Bogotá, las preguntas que se les realizo fueron:

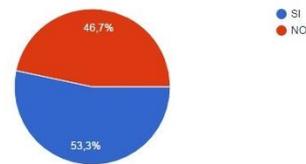
1. ¿Sufre de cólicos cuando le va a llegar la menstruación?
2. ¿Usa bolsas de agua caliente para calmar los cólicos?
3. ¿Toma algún analgésico que le ayude a calmar el dolor?
4. ¿Compraría algún producto que le ayude a calmar el dolor de los cólicos sin necesidad de tomar analgésicos?
5. Si dicho producto fuera un pantalón, ¿estaría dispuesta a pagar hasta \$60.000 por el?

Y los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

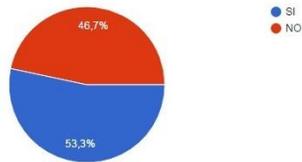
¿SUFRE DE CÓLICOS CUANDO LE VA A LLEGAR LA MENSTRUACIÓN?
(30 respuestas)



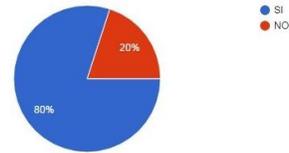
¿USA BOLSAS DE AGUA CALIENTE PARA CALAMAR LOS CÓLICOS?
(30 respuestas)



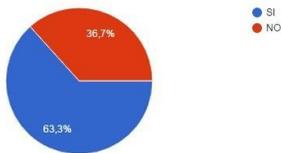
¿TOMA ALGÚN ANALGÉSICO QUE LE AYUDE A CALMAR EL DOLOR?
(30 respuestas)



¿COMPRARÍA UN PRODUCTO QUE LE AYUDE A CALMAR EL DOLOR DE LOS CÓLICOS SIN NECESIDAD DE TOMAR ANALGÉSICOS?
(30 respuestas)



¿SI DICHO PRODUCTO FUERA UN PATALÓN, ESTARÍA DISPUESTA A PAGAR DESDE \$60.000 POR EL?
(30 respuestas)



Teniendo en cuenta estos resultados se puede responder la pregunta a esta hipótesis, y es que si es necesario crear dicho producto pues como se puede evidenciar, de la muestra que se tomó, las 30 mujeres que respondieron la encuesta el 70% sufre de cólicos lo que quiere decir que más de la mitad de las mujeres padecemos estos incomodos dolores, también podemos evidenciar que de estas mujeres que sufren estos cólicos, el 80% estaría dispuesta a comprar un producto que les calme dicho dolor sin la necesidad de tener que tomar ningún analgésico, lo que en pocas palabras podríamos decir que nuestro producto es viable para lanzar al mercado puesto que la necesidad la tienen todas las mujeres, como mencionamos anteriormente entre los 14 años que es cuando se desarrollan y los 40 años cuando ya están llegando a la menopausia.

BENEFICIOS / EXPECTATIVAS

HIPÓTESIS

¿QUE EXPECTATIVAS TIENEN LOS CLIENTES HACIA NUESTRO PRODUCTO Y CUALES SON LOS BENEFICIOS QUE ESPERAN DE EL?

La expectativa es poder controlar el dolor sin necesidad de tomar analgésicos o poner agua caliente en su abdomen, dado que si la persona está en un lugar público, su trabajo, universidad o

colegio no lo podrá hacer, la expectativa que tienen es poder utilizar este producto a cualquier hora del día y en cualquier lugar para mejorar su calidad de vida.

El beneficio que esperan las clientes es sentirse a gusto con el producto, poder usarlo en todo momento sin importar la ocasión en la que se encuentre pues la idea es poder ofrecer a nuestras clientes la oportunidad de crear sus propios diseños bien sea deportivos, formales, elegante, casuales etc.

SOLUCIONES ACTUALES

HIPÓTESIS

¿QUE ESTA HACIENDO LA COMPETENCIA CON REFERENCIA A LA PROBLEMATICA?

Para este producto no se tiene como tal una competencia directa, dado que hasta el momento no hay alguna marca que este manejando una línea de pantalones con esta característica, nuestra competencia indirecta serían los analgésicos, las bolsas de agua caliente e inclusive las cobijas terminas, tomando como referencia que esta sea nuestra competencia la solución que ellos aún no han dado es la de poder utilizar sus productos en cualquier momento y en cualquier lugar que es lo que precisamente si estamos ofreciendo con nuestros pantalones.

LIMITACIONES INCONFORMIDADES / FRUSTRACIONES

HIPÓTESIS

¿QUE LIMITACIONES Y FRUSTRACIONES PUEDEN TENER LOS CLIENTES CON ESTE PRODUCTO?

Principalmente la frustraciones que pueden experimentar con la competencia en cuanto a marcas de ropa es que ninguna les ofrece una línea en ningún estilo implementado la característica que es la banda térmica para calmar los dolores de los cólicos, en cuanto a analgésicos pueden ser contra productores ya que pueden haber mujeres que sean alérgicas a ellos, y no solo eso, hay mujeres que sus primeros meses de embarazo sufres de cólicos leves y no pueden ingerir ningún tipo de medicamento, mientras que el pantalón anticólico no les trae ninguna consecuencia secundaria para el bebe, las limitaciones que la competencia les da es en cuanto a marca de ropa no encontrar en el

mismo almacén el tipo de pantalones para distintas ocasiones y en cuanto analgésicos y bolsas de agua caliente la limitación es no poder usarla en lugares que no sea la casa.

Por otra parte la limitación que pueden tener con nuestro producto puede ser en el aspecto económico o también en el lugar de comercialización ya que estaría dirigido para las ciudades de clima frío, las frustraciones es que muchas mujeres lo van a comprar con la idea que les va a calmar totalmente el dolor aunque se les deje claro que solo los va a controlar.

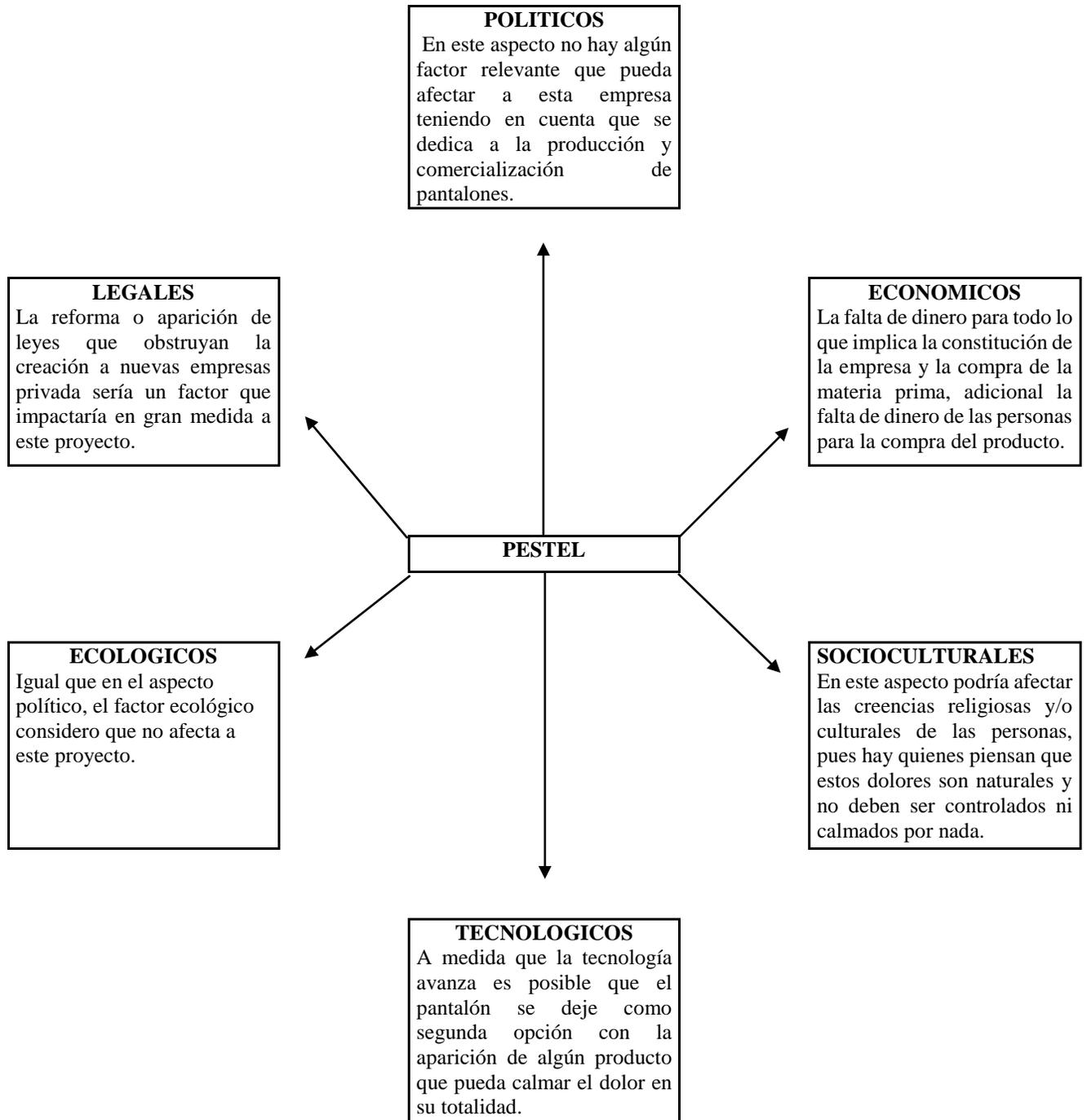
MERCADO

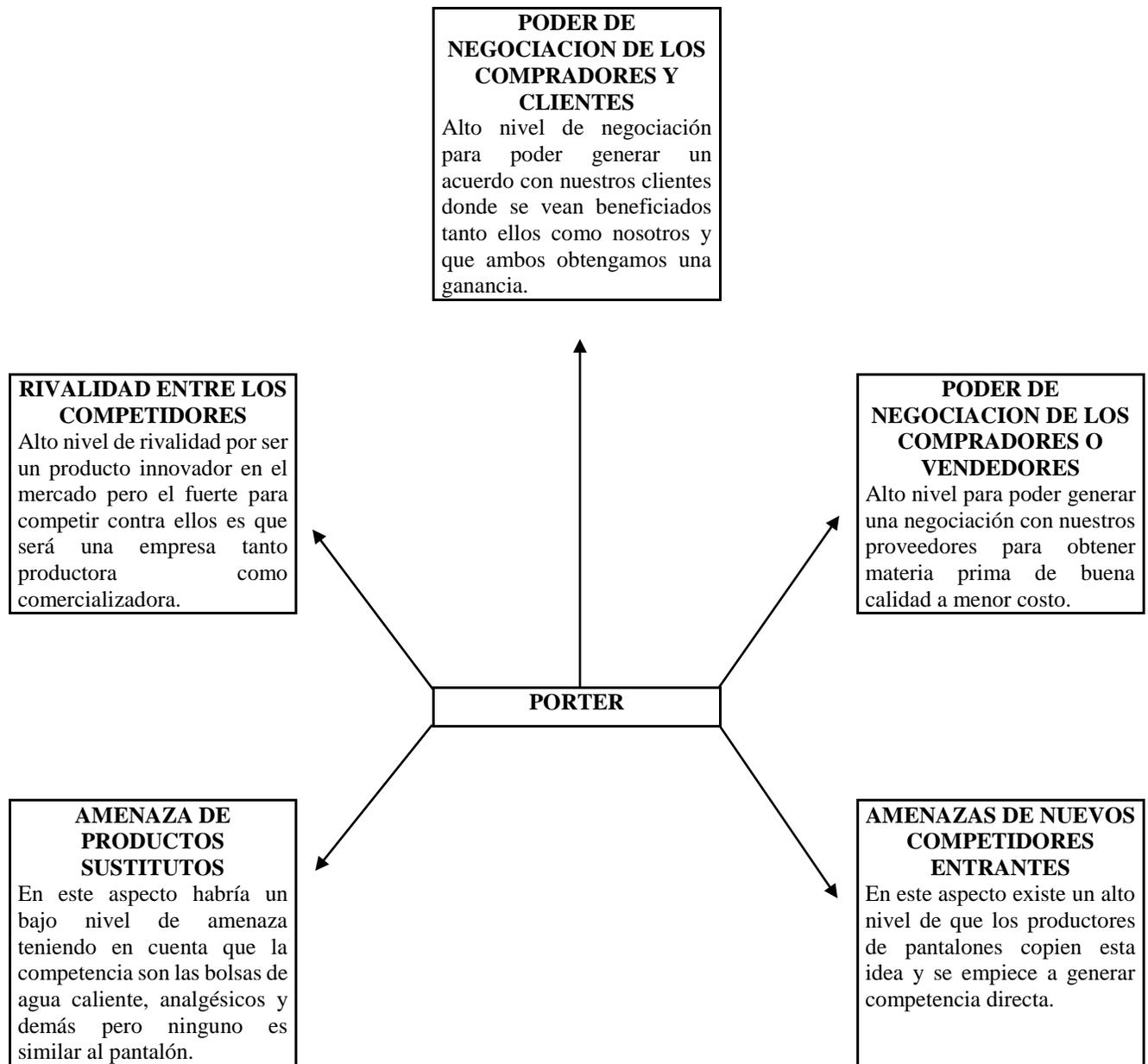
HIPÓTESIS

¿HACIA QUE MERCADO VA DIRIJIDO ESTE PROYECTO?

El mercado hacia el cual nos vamos a enfocar va hacer como lo hemos mencionado en este documento hacia las mujeres que estén en un rango de edad entre los 14 y 40 años lo que no significa que quienes tengan menos o más edad de esta no lo puedan usar, si ven la necesidad de hacerlo está en plena libertad de utilizarlo, no hay limitación alguna, va dirigido hacia todos los estratos socioeconómicos teniendo en cuenta que estos dolores no discriminan estrato ni raza, todas los sufrimos algunas más fuertes y otras más leves, la ciudades en las que nos vamos a enfocar son las de clima frío teniendo en cuenta que en clima cálido no sería una buena estrategia vender ropa o cualquier producto que tengan contenido térmico, inicialmente el producto se lanzaría en la ciudad de Bogotá y a corto plazo nos iríamos expandiendo como indicábamos a ciudades de clima frío.

Como mencionaba en el párrafo anterior este proyecto se iniciaría en la ciudad de Bogotá, específicamente en la localidad número de 2 que es la de chapinero, sobre la calle 63 con carrera 13, teniendo en cuenta que este es un sector con bastante comercio donde es frecuentado por gente de todos los estratos socioeconómicos de la ciudad, adicionalmente “hoy en día Chapinero cuenta con aproximadamente 166 000 habitantes y una población flotante de más de 500 000 personas.” (Tomado de <http://www.bogota.gov.co/localidades/chapinero>) por lo que sería una buena opción para la comercialización de este producto.





CONCLUSIÓN

La conclusión que se puede dar es que es un proyecto viable al no tener una competencia directa, y al ser un producto que va a suplir una necesidad que ninguna mujer puede evadir por ser una necesidad de aspecto biológico, con la encuesta que se realizó para el presente proyecto se puede identificar que gran parte de las mujeres creen necesario la creación de un producto para calmar estos síntomas que son bastante molestos, también se puede concluir que al ser un producto

innovador, al no existir un producto similar en el mercado puede haber competencia desleal, y hay que estar preparados para el momento en que empiecen a copiar esta idea dado el caso sea exitosa, pero para poder sacar adelante este proyecto es algo que se debe afrontar.

BIBLIOGRAFÍA

<http://www.bogota.gov.co/localidades/chapinero>

<http://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Tramites-registrales>

<https://www.enla->

[ceapb.com/interssi/ServletPrincipal?proceso=actividades&comando=verActividadesPRE](https://www.enla-ceapb.com/interssi/ServletPrincipal?proceso=actividades&comando=verActividadesPRE)