



# *DIMOHOS S.A.S*

*Diseño de Modas Hospitalarios*





## MARCO LEGAL

Somos una empresa de diseño y comercialización de dotaciones hospitalarias constituida como Sociedad Anónima Simplificada en la ciudad de Bogotá, registrada con el código CIU 7410 especializada en diseños, (Esta clase incluye:

- El diseño de telas, prendas de vestir, calzado, joyas, muebles y otros artículos de decoración interior y de moda, así como de otros artículos personales y enseres domésticos.
- El diseño industrial, es decir, creación y desarrollo de diseños y especificaciones que optimizan la utilización, el valor y la apariencia de productos, incluidos la determinación de los materiales, la construcción, el mecanismo, la forma, el color y el acabado del producto, teniendo en cuenta las características y necesidades humanas y consideraciones relacionadas con la seguridad, el atractivo en el mercado, la eficiencia en la producción, la distribución y la utilización, y la facilidad de mantenimiento.)

Bajo la normatividad encargada de la prestación de servicios de salud en infraestructura y dotación hospitalaria nacional:

- RESOLUCION 829 DE 2015: Por la cual se definen Las condiciones técnicas para la destinación de los recursos del proyecto “Fortalecimiento de la capacidad instalada asociada a la prestación de servicios de salud en infraestructura y dotación hospitalaria nacional”
- LEY 09 DE 1979. Código Sanitario Esta ley hace referencia a las condiciones sanitarias que deben cumplir establecimientos de toda naturaleza.
- LEY 10 DE 1990 Mediante esta ley se establece el sistema Nacional de salud y se otorgan funciones y responsabilidades a la Dirección Nacional del sistema de salud (Ministerio de salud) a las Direcciones seccionales del Sistema de Salud (establecidas en departamentos, intendencias y comisarías) y a las Direcciones Locales del Sistema de salud (establecidas en los Municipios, el Distrito capital, el Distrito cultural y Turístico de Cartagena y las áreas metropolitanas). Además en el artículo 12 se establecen las funciones para las direcciones Locales del sistema de Salud correspondientes a Vigilancia y Control Sanitario en las instituciones que prestan servicios de salud.
- CONSTITUCION NACIONAL DE 1991
- LEY 100 DE 1993 Ley de Seguridad Social en salud en Colombia
- DECRETO 2174 DE NOVIEMBRE 28 DE 1996 DEL MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL Por el cual se organiza el sistema Obligatorio de Garantía de Calidad del Sistema General de seguridad Social en Salud.



- RESOLUCION 4445 DE DICIEMBRE 2 DE 1996 DEL MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL Por la cual se dictan normas para el cumplimiento del contenido del título cuarto de la Ley 09/79 en lo referente a las condiciones sanitarias que deben cumplir las Instituciones Prestadoras de servicios de Salud y se dictan otras disposiciones técnicas y administrativas. Se aplicarán exclusivamente a la infraestructura física creada o modificada, a partir del 1 de noviembre de 2002. En caso de crear o modificar uno o más 9 servicios, sólo se le aplicará la Resolución 4445 de 1996, al servicio creado o modificado, concepto definido en la RESOCLUION 1043
- DECRETO 2240 DE DICIEMBRE 9 DE 1996 DEL MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL Por el cual se dictan normas en lo referente a las condiciones sanitarias que deben cumplir las Instituciones Prestadoras de servicios de Salud.
- RESOLUCION 05042 DE DICIEMBRE 26 DE 1996 DEL MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL Por la cual se modifica y adiciona la resolución 4445/96
- DECRETO 1011 DE 2006 DEL MINISTERIO DE LA PROTECCION SOCIAL Por el cual se establece el Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención de Salud del Sistema General de Seguridad Social en Salud

## **MISIÓN**

Somos una empresa donde ofrecemos diseños Y comercializamos uniformes hospitalarios, estamos ubicados en la ciudad de Bogotá D.C, nuestros diseños abarcan desde batas para profesionales médicos, uniformes anti fluidos para enfermeros y auxiliares de laboratorio y sastres para el área administrativa, satisfaciendo así todas las necesidades de nuestros clientes, ofrecemos alta calidad en nuestros productos utilizando alta tecnología en nuestros diseños variados y creativos para cualquier gusto.

## **VISION**

DIMOHOS, quiere ser una compañía que para el año 2019 diseñe y confeccione a nivel nacional contando con 20 hospitales y clínicas como nuestros principales clientes, contar con más diseños únicos para cada cliente y personalizados para cada Entidad de Salud.



DOFA	¿CUAL ES?	OBJETIVO	TAREA	FECHA
DEBILIDADES	Desconocimiento de la dotación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer sobre las dotaciones hospitalarias:</li> <li>• Clases, materiales, necesidades, requerimientos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Investigar sobre la dotación hospitalaria</li> </ul>	1 semana
	falta de satélite de confección especializado en dotación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• encontrar un satélite con la capacidad de producción y que se tenga muy buena calidad y precios justos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Buscar un satélite de acuerdo a nuestras necesidades</li> </ul>	2 semana
	Falta de recursos monetarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• conseguir el dinero para iniciar los planes con el proyecto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· solicitar crédito en un banco</li> <li>· Que bancos nos pueda prestar el dinero</li> </ul>	4 semana
	Desconocer quién es nuestra competencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer quién es nuestra competencia en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Buscar que empresas se dedican a la venta de dotación hospitalaria.</li> <li>· Saber cuál es el costo de los productos que venden</li> </ul>	3 semana
OPORTUNIDADES	La mano de obra en Colombia es económica	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con el apoyo de una empresa con la capacidad de producción prendas de calidad y económicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Buscar aliados</li> </ul>	4 semana



	Los productos elaborados a nivel nacional son buenos en calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tener la seguridad que los productos elaborados tengan la calidad garantizada</li> </ul>	· Buscar proveedores	4 semana
FORTALEZA	Diseños innovadores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar diseño de dotaciones innovadoras y muy útiles</li> </ul>	· Contratar un equipo de diseño	5 semana
	Personalización de prendas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Logras personalizar las prendas sin perder la identidad de la empresa o clínica a la que se le vende el producto</li> </ul>	· Tener claridad que cosas puedo modificar de los diseños sin que el cliente o clínica pierda su protagonismo	6 semana
	Productos de calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar la calidad de las prendas aun así no las confeccionem os nosotros</li> </ul>	· Lograr alianzas con proveedores y satélites para que nos vendan telas e insumos de calidad	4 semana
	Conocimiento básicos en salud, negocio y diseño	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poder entender que quiere un cliente y que busca en una licitación de dotación</li> </ul>	· Estudiar más las tres areas para lograr conocer mejor el mercado	1 semana
AMENAZAS	Empresas con más experiencia en el mercado	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer quien es nuestra competencia.</li> <li>• Identificar en que fallan para nosotros fortalecernos</li> </ul>	· Hacer un estudio de cada empresa que es competencia	3 semana



		en su debilidades		
	Las importación de productos chinos más económicos y de mala calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demostrar que los productos chinos tiene muy mala calidad y menor durabilidad</li> </ul>	· Sin dañar la calidad igualar presión	6 semana
	Crisis hospitalaria, tasa de inflación en Colombia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A pesar que en una clínica o hospital tenga menos personal lograr una licitación anual</li> </ul>	· Mantener precios y calidad de producto	7 semana

## ANÁLISIS PESTEL DOTACION PARA HOSPITALES

Económicos



Según la revista América Economía seleccionó las mejores 42 de la región, de las cuales casi la mitad son colombianas e indica “Además de las ventajas en el servicio e infraestructura, Colombia tiene distintos polos de desarrollo en ciudades intermedias que tienen oferta de servicios de salud. Todo lo anterior está permitiendo la llegada cada vez mayor de pacientes internacionales, especialmente de Estados Unidos, Centroamérica y las islas del Caribe, que es donde más oportunidades de expansión hemos identificado”, añadió Lacouture.

De acuerdo con un informe del Programa de Transformación Productiva, en el que el sector salud está incluido por ser de talla mundial, Colombia pasó de recibir 14.000 pacientes internacionales en 2010 a 49.000 en 2013. En los primeros seis meses de 2014 el número llegó a 47.000

Lo que permite evidenciar un crecimiento en el área de la salud, en donde se genera una mayor oportunidad de demanda para este tipo de dotación.

Colombia ha presentado un fuerte incremento en las exportaciones del sector de dotación hospitalaria las cuales incluyen productos como: guantes, máscaras especiales, prendas y complementos de vestir y bolsas de colostomía, lo que nos demuestra la oportunidad en el mercado internacional, confirmando esto con un reporte de Procolombia en donde indica que las cerca de mil empresas relacionadas con el sector, cuentan con experiencia y calidad produciendo insumos, bienes finales e intermedios dando acceso preferencial a una amplia gama de productos de alta calidad.

#### Tecnológicos

se indica que empresas como Pat Primo y Lafayette se fueron metiendo en el mercado inteligente, este sector ha evidenciado la necesidad de innovar y crecer en materia de textiles técnicos.

En la feria Colombiatex de las Américas 2017, los colores, texturas, diseños y la tecnología, fueron los pilares de la vitrina textil, este año el tema de la innovación de tejidos fue el eje central de la feria más importante del sector textil colombiano.

Se mostraron telas con aditivos como ‘Wicking’, que absorben el sudor y permiten que la prenda de vestir seque rápido. Una tela importante para las personas que hacen deportes que requieren alto rendimiento. Asimismo telas como la ‘Med Tech Dry’, que en sus fibras tiene algunos químicos contra microbios y bacterias y que se usa en la industria médica; tienen alta durabilidad a los lavados y son elaboradas exclusivamente para personas que trabajan en clínicas, hospitales y centros de salud.

Lo que es un proceso bastante importante ya que se habla que para los uniformes o dotación hospitalaria se requiere un tipo de telas especiales como tecnología antibacterial entre otras y esto demuestra que se está trabajando en este campo para lograr contar con materiales resistentes y cada vez en pro del cuidado tanto del tratante como el paciente.

#### Legales

Para importación de telas cuando se habla de las materias textiles y sus manufacturas deben presentar declaración de importación anticipada.



Las subpartidas 5601.21.00.00, 5601.22.00.00, 5601.29.00.00, 5603.11.00.00, 5603.12.10.00, 5603.12.90.00, 5603.13.00.00, 5603.14.00.00, 5603.91.00.00, 5603.92.00.00, 5603.93.00.00, 5603.94.00.00 y 5604.90.90.00 requieren visto bueno del Invima.

La importación de materias textiles y sus manufacturas incluyendo las procedentes de zonas francas permanentes, únicamente podrán realizarse por los puertos, aeropuertos y lugares de arribo de servicio público, ubicados en las jurisdicciones de las direcciones seccionales de Barranquilla, Bogotá, Bucaramanga, Buenaventura, Cali, Cartagena, Cúcuta, Ipiales, Leticia, Medellín, Pereira, San Andrés y Santa Marta. Las importaciones que se realicen a la zona de Régimen Aduanero Especial de Maicao, Uribe y Manaure se podrán realizar por el embarcadero de Puerto Nuevo.

Las confecciones requieren cumplimiento de reglamento técnico sobre etiquetado de confecciones.

### **Factores demográficos**

Este es un aspecto bastante específico o segmentado ya que se encuentra dirigido a un mercado limitado, hablando específicamente de hombres y mujeres mayores de 18 años hasta aproximadamente los 60 que trabajan en hospitales como médicos, enfermeros y enfermeras, y asistente administrativo.

### **ESTRUCTURA DE MERCADO:**

MERCADO: Sector Textil- cuero Confeccion, Diseño y Moda en Colombia

Es uno de los sectores mas importantes para la industria manufacturera del país y cuenta con mas de 100 años de experiencia.

Moda: Está conformado por los subsectores de Textiles (fabricación de telas) y de Confecciones (fabricación de prendas con valor agregado). El sector Sistema Moda tiene una tradición de más de 100 años en Colombia, ha experimentado grandes cambios en innovación y tecnología y es hoy uno de los sectores más dinámicos del país y de los que más empleos genera, con cerca de 600.000. Este sector se basa en el talento humano altamente calificado, creativo y competitivo, acompañado de la apropiación de una cultura nacional hacia la productividad y la competitividad, apoyada por el Gobierno e impulsada por numerosos casos exitosos a nivel mundial.

Plan de negocios:  
El plan de negocios del sector Sistema Moda fue rediseñado por el PTP en 2016 con la ayuda del Instituto Tecnológico Textil de España AITEX con el objetivo de entregar al país una hoja de ruta para el crecimiento de esta industria a 2032.

En su construcción, el PTP contó con la colaboración de la ANDI, la Cámara Colombiana de la Confección y cerca de 500 empresarios.

VALOR DEL MERCADO TEXTIL





Durante el 2014, las 816 empresas analizadas de todo el sector de textil-confecciones registraron ingresos operacionales consolidados de \$17,5 billones. Esta cifra representa un crecimiento del 9% frente al año 2013. Así mismo, estas empresas registraron utilidades consolidadas en 2014, equivalentes a \$388.418 millones lo que significa una disminución del 25% respecto al 2013. Sin perjuicio de estas cifras consolidadas, el comportamiento individual de cada uno de los tres (3) subsectores permite destacar los siguientes datos: El subsector de textiles presentó un aumento del activo del 3,99%, al incrementarse en \$140.389 millones del año 2013 al 2014. Los ingresos operacionales durante el 2014 obtuvieron un incremento de \$ 209.364 millones, con una variación del 7,13% frente al año anterior.

**PARA EL 2030 se espera:**

**Ventas:**

**COP \$27.7 billones**

**Exportaciones:**

**Crecimiento del 40% de exportaciones en el largo plazo**

#### **PARTICIPACION DEL SECTOR TEXTIL**

El sector textil-confección tiene marcada relevancia en la economía nacional. Muestra de ello es que para el año 2014, este sector tuvo una participación del 9,2% en el PIB de la industria manufacturera. Las actividades de preparación de hilaturas y tejedura de productos textiles, y de fabricación de tejidos y prendas de vestir, presentaron una variación negativa del 3,2% y 1,6% respectivamente. Contrario a esta situación, la actividad de fabricación de otros productos textiles evidenció un aumento del 2,9%

#### **SEGMENTACION DE MERCADO:**

Nuestro producto está dirigido principalmente a:



- Hospitales
- Clínicas
- EPS
- IPS

De estratos socioeconómicos 3,4, y 5

(Hombres y mujeres mayores de 18 años hasta los 60 años de edad que se encuentren laborando en entidades de salud, como médicos, enfermeros(as) y personal administrativo)

En la ciudad de Bogotá D.C .

Para entidades que desean tener una imagen corporativa ya que en la Ley Colombiana es indispensable contar con dotación hospitalaria.

### **TAMAÑO DEL MERCADO**

La producción de textiles y confecciones en Colombia está de capa caída. Según el Dane, en junio el sector de hilos y telas produjo 20 por ciento menos que el mismo mes del año pasado, mientras que en confecciones el declive fue de 13 por ciento.

La menor producción implica despedir trabajadores, y se estima que ya se habrían perdido 80.000 empleos. Lo curioso es que la venta de textiles y confecciones en el comercio minorista creció 1,4 por ciento en el mismo periodo y las importaciones de confecciones aumentaron 21 ciento. Esta diferencia entre el comportamiento de la producción industrial, por un lado, y las ventas del comercio y las importaciones, por el otro, es una de las claves para explicar la mala racha del sector. En el primer semestre, la producción nacional de confecciones y prendas de vestir se redujo 9,7 ciento, mientras que las ventas del comercio solo cayeron 1,9 ciento. En el 2016, la caída de la producción fue de 4,2 ciento, en tanto que el comercio minorista aumentó sus ventas en 3,8 ciento. Además, es significativo que en el 2016 las importaciones de prendas de vestir tuvieron una disminución del 22 por ciento, por efecto del aumento del arancel que rigió en ese año, lo cual permite suponer que el incremento de las ventas debió incluir confecciones de contrabando.

La línea continua es la producción, que no creció en estos años; la línea punteada es el índice del número de trabajadores de la industria, que ha disminuido 40 por ciento en el período. En otras palabras, la industria textil hoy produce lo mismo que a principios del siglo, pero lo hace con el 40 por ciento menos de trabajadores.

### **Necesidades de la información**



Por medio de la investigación se desea conocer de manera específica las necesidades y preferencias de la parte de dotación hospitalaria, por medio de una encuesta la cual se tomará a las personas encargadas de la compra de estos, con el fin de comprobar si nuestro proyecto de diseño y moda hospitalaria cuenta con la viabilidad para su ejecución o si se debe corregir e implementar en el proceso para su acogida por este sector, teniendo como objetivo ser una de las empresas más reconocidas y preferidas en la dotación por medio de nuestra propuesta e innovación en el diseño.

(Dando opciones de diseños, telas, materiales, personalizado y permita la identificación de una cooperación por medio de su dotación).

### **Objetivos de la información**

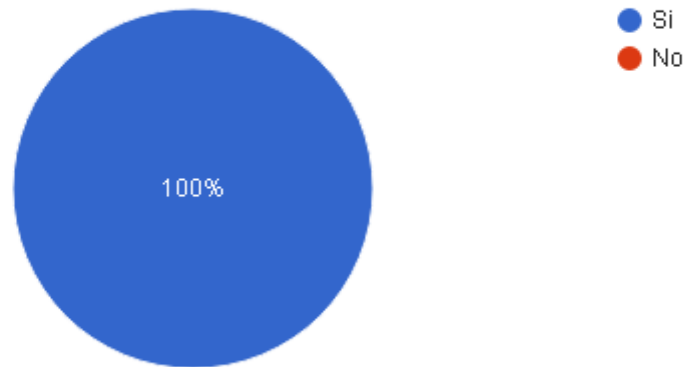
- Conocer los aspectos relevantes para este sector en la compra de dotación.  
(Este objetivo se podrá analizar con las preguntas 4, 5 y 6)
- Identificar las preferencias de nuestro nicho de mercado.  
(Este objetivo se podrá analizar con las preguntas 7, 8, 9 y 10)
- Analizar la periodicidad de compra de la dotación.  
(Este objetivo se podrá analizar con las preguntas 11 y 12)
- Conocer si nuestra propuesta sería acogida por nuestro segmento.  
(Este objetivo se podrá analizar con las preguntas 1, 2, 3, 13, 14 y 15)



## Analisis

### 1.¿Le gustaría combinar seguridad, diseño y comodidad?

17 respuestas



Esta grafica representa que el 100% del mercado encuestado, gustaria realizar la combinación de estos tres aspectos.

### 2.¿Le gustaría personalizar sus uniformes y darles una imagen diferente? (brinde una breve descripción)

17 respuestas

Si me gustaría (3)
Un racional o frase que me identifique (2)
Poder escoger diferentes colores
Si, para no ver a otras personas con el mismo uniforme
Si, pero que esa imagen sea de acuerdo a la profesión.
Sería mejor la presentacion, más llamativa para el público
Si
Si, cambiar color y más práctico
Si, cómodo y bonito
Algo más fashionista que diga te quiero operar. Pero con estilo oseaaa
Si agregar una chaqueta
Quizás una imagen de identificación de la prenda, que no sea muy llamativo



Que los uniformes no sean unisex, que cada sexo tenga un estilo diferente

Si, más cómodos

Para

esta pregunta, se cuenta con una libre opinión en la cual se evidencia que a la totalidad de encuestados es decir el 100% le gustaria contar con una imagen diferente.

### 3.¿Que tal le parece el poseer una imagen corporativa que le permita diferenciarse de la competencia?

17 respuestas

Sería bueno

Una buena idea

Magnifico

Llamaría más la atención

Buena

Buena idea

Me parece bien identificarse

Sería super wowww

Uuuffffff seeee

Me parece una buena idea

Me parece bien ya que así se diferencian

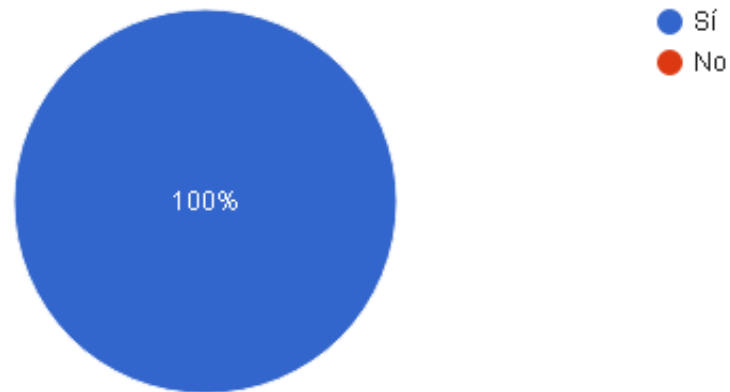
No me agrada tener un logo tipo Totto en mi uniforme

Para esta pregunta, se cuenta con una libre opinión en la cual se evidencia que a la totalidad de encuestados es decir el 100% le gustaria personalizarlo, dandole un valor agregado que les permitan identificarse y diferenciarse de los demás.



## 4. ¿Cree que el diseño es importante?

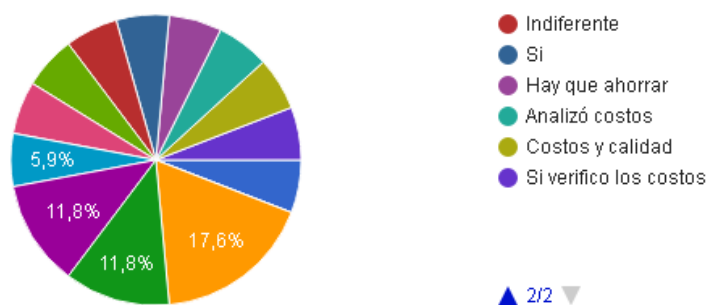
17 respuestas



Esta grafica representa que el 100% del mercado encuestado, realmente el diseño es un aspecto relevante.

## 5. ¿Al momento de comprar la dotación verifica costos o le es indiferente?

17 respuestas



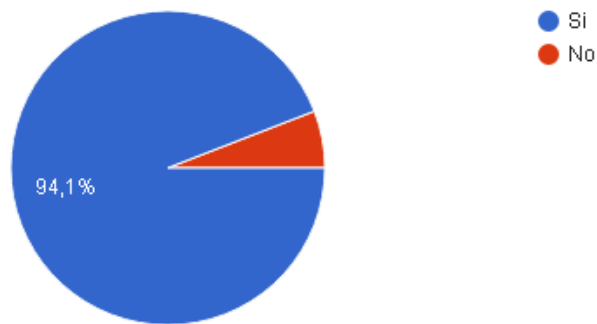
Esta grafica representa que el 99% de la población verifica costos dando razones por las que los hacen y 1% que indica que le es indiferente, lo que nos muestra que es un aspecto al igual bastante relevante.

bastante relevante.



## 6.¿Cuando realiza la compra de su dotación verifica su calidad?

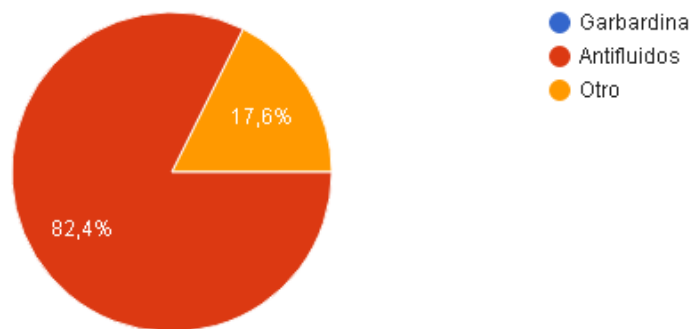
17 respuestas



Esta grafica representa que el 94,1% del mercado encuestado, verifica la calida en su dotación

## 7.¿Que material preferiría para el uniforme?

17 respuestas



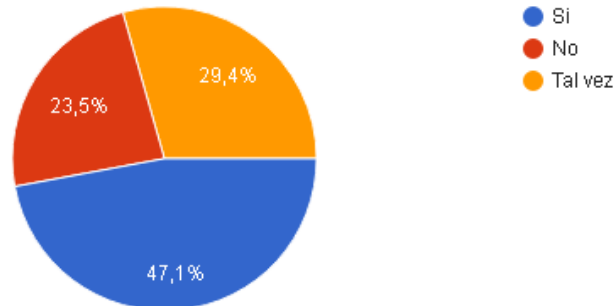
y un 5,9 % les es indiferente este aspecto.

E sta grafica representa que el 82.4% del mercado encuestado prefiere el material de antifluidos u otros con 17,6% y nos indica que la gabardina no esta dentro de sus opciones.



## 8.¿Le gustaría que en el uniforme se estampara el nombre?

17 respuestas



Esta grafica representa que el 47,1% del mercado encuestado gustaria que su uniforme contara con su nombre, el 29,4% que tal vez gustaria tomar esta opción y el 23,5% que no la implementarían.

## 9.¿En el diseño de su uniforme que le gustaría que fuese agregado?

16 respuestas

Bolsillos (4)
Una chaqueta (2)
La bandera de Colombia (2)
mi nombre
Un distintivo del rango
Bolsillos, el Nombre
Mi nombre y cargo
Simbología
Más bolsillos
Una imagen personal
El nombre y que no sean en un solo tono de color

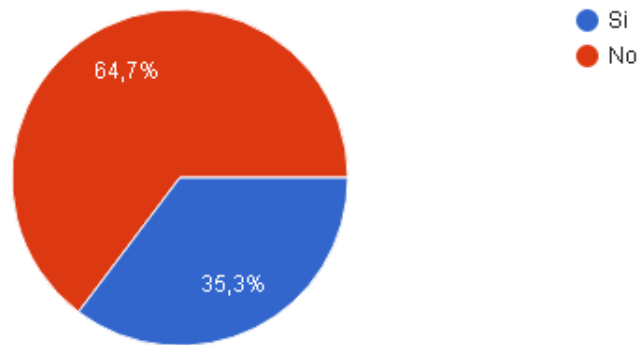
Para esta pregunta, se cuenta con una libre opinión en la cual se evidencia que la gran mayoría gustaria adicional a lo ya mencionado agregar bolsillos a sus uniformes y un distintivo del rango, pues los otros aspectos son los propuestos diseños y personalización.





## 10.¿Le gustaría que el uniforme quedará al cuerpo?

17 respuestas

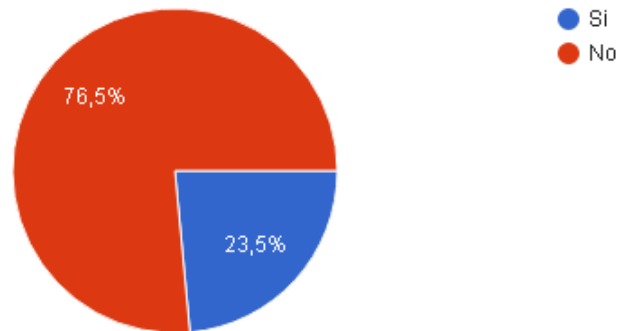


Esta grafica representa que el 64,7% del mercado encuestado no gustaria que su uniforme fuese al cuerpo y el 35%,3 que si gustaria esta idea.



## 11. ¿Conoce usted la norma que regula el cambio pertinente de dotación?

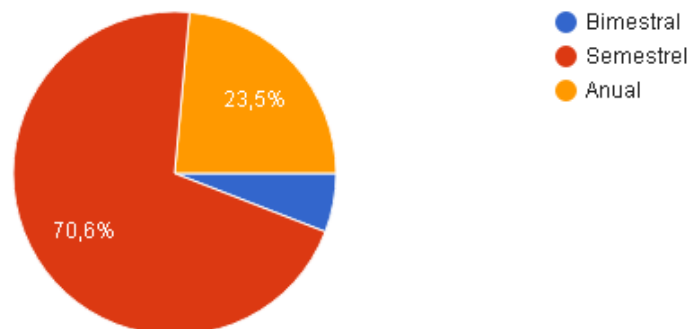
17 respuestas



Esta grafica representa que el 75,5% del mercado encuestado no cuenta con el conocimiento de esta norma y el 23,5% si tiene idea de este proceso.

## 12. ¿Teniendo en cuenta el lo anterior, cada cuanto compra la dotación?

17 respuestas



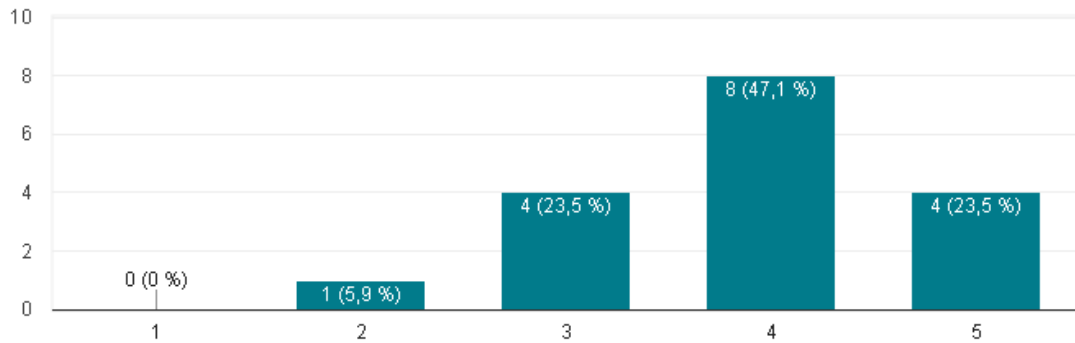
Esta grafica representa que el 70,6% del mercado encuestado compra la dotación semestralmente, el 23,5% anual y el 0,5% bimestral.



### 13. Califique de 1 a 5 como le parece esta idea (siendo 1 muy malo y 5 muy bueno)



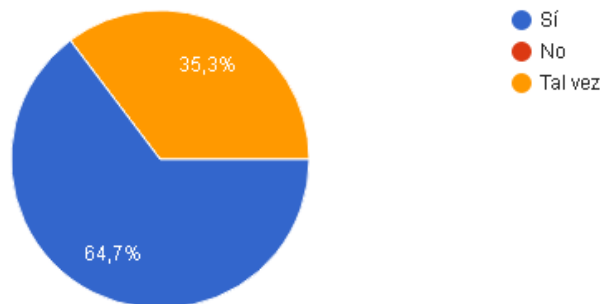
17 respuestas



Esta grafica representa que la calificación dada a la propuesta donde se evidencia que 47,1% toma lo alifica con 4.

### 14. ¿Compraría nuestros producto?

17 respuestas



Esta grafica representa que el 64,7% del mercado encuestado compraría nuestro producto y el 35,3% tal vez.



## 15.¿Que cambiaría o agregaría a esta propuesta?

14 respuestas

Nada (8)
Nada
todo me parece pertinente
Ninguna objeción
Que se diera una muestra gratis del uniforme
Agregar un material antifuído que sea más cómoda en el caso de que quede ajustada al cuerpo.
Nada que agregar me parece muy completo

Para esta pregunta, se cuenta con una libre opinión en la cual se evidencia que la gran mayoría no tendría que agregar a la propuesta.

En conclusión cuenta con gran acogida en este sector esta idea, debido a la innovación e identificación que traería a sus cooperaciones, permitiendo incluir en sus dotaciones diseño, materiales y comodidad.

### Encuesta ejecutada en la plantilla de google.

The screenshot shows a Google Forms survey titled "DIMOHOS" with the subtitle "Diseño de modas hospitalarias, personaliza y elige tu uniforme." The survey has 17 responses. The first question is "1.¿Le gustaría combinar seguridad, diseño y comodidad?\*" with radio button options for "Si" and "No". The second question is "2.¿Le gustaría personalizar sus uniformes y darles una imagen diferente?\*" with a subtext "(brinde una breve descripción)". Below the second question are input fields for "Texto de respuesta larga" and "Texto de respuesta corta". A sidebar on the right contains icons for adding, editing, deleting, and viewing the form.



6.¿Cuando realiza la compra de su dotación verifica su calidad?

- Si
- No

7.¿Que material preferiría para el uniforme?

- Garbardina
- Antifluidos
- Otro



8.¿Le gustaría que en el uniforme se estampara el nombre?

- Si
- No
- Tal vez

9.¿En el diseño de su uniforme que le gustaría que fuese agregado?

Texto de respuesta corta

10.¿Le gustaría que el uniforme quedará al cuerpo?

- Si
- No



13. Califique de 1 a 5 como le parece esta idea (siendo 1 muy malo y 5 muy bueno) \*

	1	2	3	4	5	
Muy malo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy bueno

14.¿Compraría nuestros producto? \*

- Sí
- No
- Tal vez

15.¿Que cambiaría o agregaría a esta propuesta?

Texto de respuesta larga



## **PLAN DE MERCADO:**

En la actualidad existe una baja concurrencia de ventas en nuestro sector laboral, debido a que en Colombia la situación financiera ha venido decayendo con el transcurrir de los años. Identificamos que existen dificultades no solo financieras sino tecnológicas, ya que dentro del campo textil (en este caso refiriéndonos a nuestro ámbito o sector de trabajo), existen pocos avances dentro del mercado actual colombiano debido a sus elevados costos. Pocas empresas son líderes en el mercado tecnológico textil y por eso hay poco avance respecto a esto. (Esto con respecto a la industria textil colombiana)

## **IDENTIFICACION DEL ENTORNO**

El inminente déficit de presupuesto dentro del sector de la salud colombiano, limita nuestro proyecto aún más. Esta creciente crisis y la limitación de la red hospitalaria en Colombia ciñe el proyecto a la búsqueda de materia prima de bajo presupuesto, pues este mismo restringe nuestras posibilidades de la compra de materia. Como previamente se manifestaba, los avances tecnológicos no van más allá de unas cuantas empresas monopolizadoras del mercado textil colombiano que manejan la compra y venta de material textil innovador (como lo es el caso de las telas anti fluidos, las cuales se adecuan perfectamente con las necesidades de uso de los productos que ofrecemos).

## **DATOS DE LA COMPETENCIA.**

En la actualidad Colombia se caracteriza por tener muchas empresas pequeñas MiPymes. Y gran parte de estas pertenecen al sector textil, empresas de dotación industrial como nosotros en Bogotá podríamos decir que hay más de 50. Pero en el momento las que se destacan son : Dotaciones ARTISEG S.A.S, CENTRAL DE DOTACIONES LTDA, CMG DOTACION. Entre otras que ofrecen no solo dotación hospitalaria sino también industrial, desde elementos de protección, uniformes y zapatos de acuerdo a la empresa que se le venda el servicio de licitaciones.

## **ANALISIS MEL MARKETING MIX:**

### **PRODUCTO:**

Diseñamos y comercializamos dotación de uniformes hospitalarios para el área asistencial y administrativa.

### **NUESTRA IMAGEN CORPORATIVA:**





## EMPAQUE:

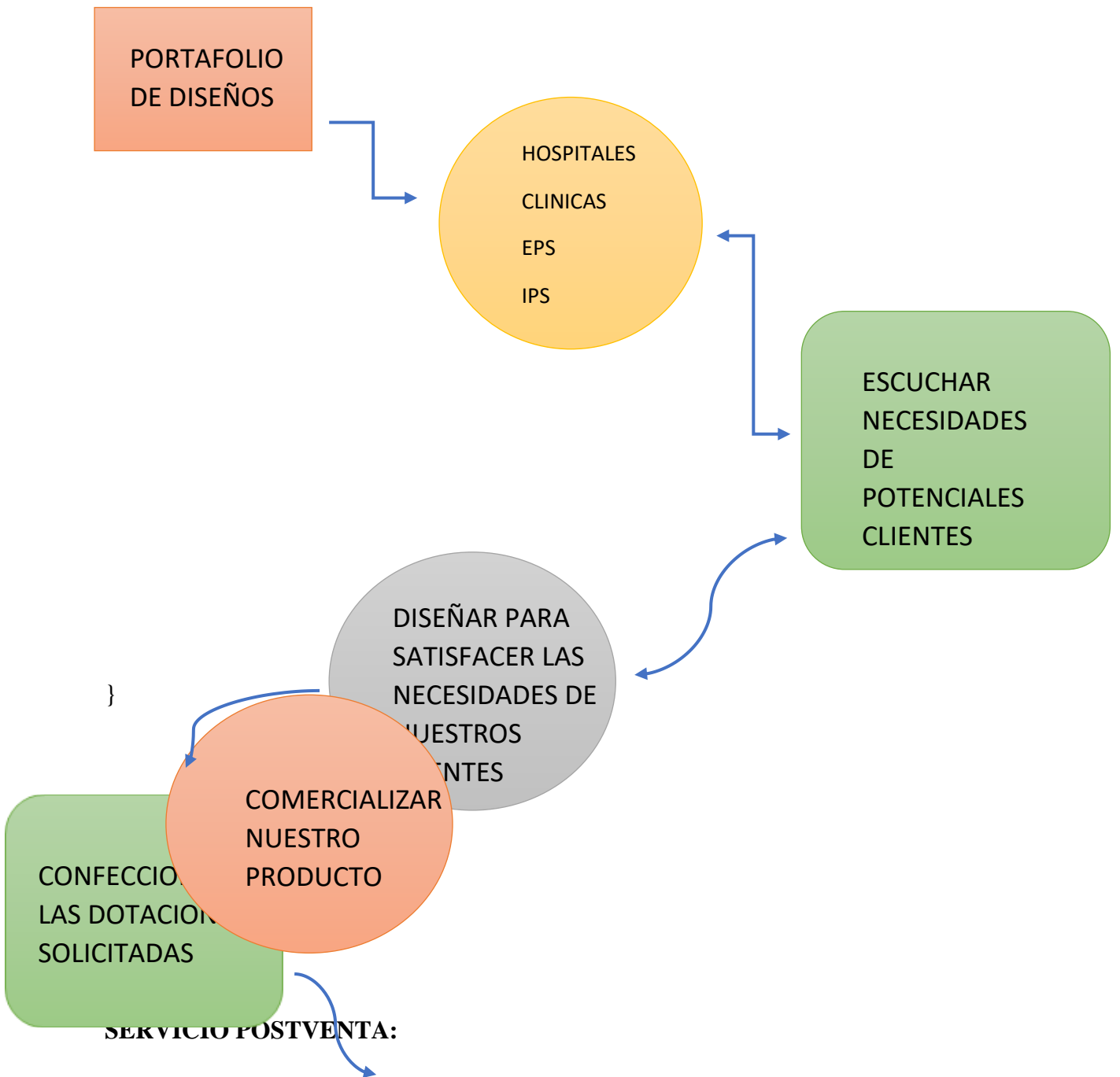
Primario: Bolsas transparentes con el fin de proteger y reconocer el diseño de nuestro producto. }



Secundario: Cajas de cartón para facilitar el transporte del producto al por mayor.



DIAGRAMA DE SERVICIO:





Con esto buscamos crear lealtad en la marca fidelizar nuestros clientes y brindarnos la posibilidad de conseguir nuevos con la mejor publicidad con el famoso “de boca en boca” y así tener la satisfacción de nuestros clientes.

Realizaremos seguimiento de nuestros productos después de la compra con llamadas personalizadas a nuestros clientes ofreciendo garantía y servicio técnico si alguno de nuestros uniformes presenta algún error en fabricación y demás.

Dejaremos nuestro contacto para cualquier inquietud o reclamo que tenga nuestro cliente y así dar solución inmediata.

Ofreceremos descuentos en nuestros nuevos productos para nuestros clientes.

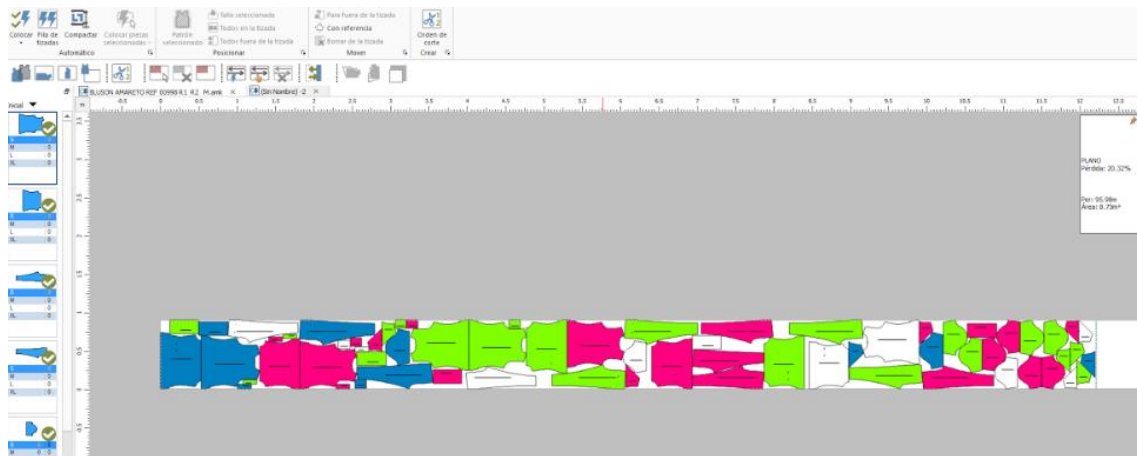
### **PLAZA:**

Siempre estaremos comercializando nuestro producto a la puerta de la entidad. Desde la entrega de nuestro portafolio de productos hasta la entrega del producto final.

Para que nuestros usuarios no tenga la necesidad de desplazarse a ningún sitio y así dar un valor agregado a nuestro producto.

Siempre manteniendo al tanto a nuestros clientes de los nuevos diseños y productos con llamadas, mensajes de texto folletos.

### **PRECIO:**



	<b>LINEA</b>	<b>DAMA</b>
	<b>REF.</b>	<b>UNIF BASICO</b>



HOJA DE COSTOS				CANT.PROGRAM.			300	
				TOTAL \$			13800000	
MATERIA PRIMA	PROVEEDOR	ANCHO	PEDIDO TELA	CONSUMO PEDIDO	CONSUMO	CONSUMO CON DESP	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TELA ANTIFLUIDO COLOR BASE	LAFAYETTE	1.45		645.75	2.05	2.15	9500	20,449
TELA ANTIFLUIDO CONTRASTE	LAFAYETTE	1.45		63	0.2	0.21	9500	1,995
ELASTICO DE 4 CM	COL. ELASTICOS			252	0.8	0.84	450	378
				0		0.00		0
				0		0.00		0
<b>SUBTOTAL MATERIA PRIMA</b>								<b>22,822</b>
MATERIALES DE FABRICACION								
MATERIALES DE CONSUMO	HILAZA	1.2	1000	GR		0.0132	15125	200
MATERIALES DE CONSUMO	HILO	1.2	1500	YARDAS		0.044	4537	200
AMORTIZACION						1	150	150
PROCESO CORTE						1	800	800
<b>SUBTOTAL MATERIALES DE FABRICACIÓN</b>								<b>1,349</b>
MATERIALES DE EMPAQUE								
MARQUILLA						1	60	60
ETIQUETA						1	45	45
TALLA DOBLE								0
BOLSA						1	200	200
GANCHO PLASTICO						1	10	10
EMPAQUE TRANSPORTE Y						1	500	500
PLACA						1	200	200
<b>SUBTOTAL MATERIALES DE EMPAQUE</b>								<b>1,015</b>
OBSERVACIONES				TOTAL MATERIALES				25,186
				COSTO MOD CONFECCION			45	6,075
				GASTOS GENERALES				3,126
				COSTO TOTAL				34,387
				PRECIO VENTA	20%			42,984
				PRECIO VENTA	25%			45,850
				PRECIO VENTA	30%			49,124
								<b>46,000</b>

HOJA DE COSTOS				LINEA				
				REF.			BATA BASE	
				CANT.PROGRAM.			300	
				TOTAL \$			9300000	
MATERIA PRIMA	PROVEEDOR	ANCHO	PEDIDO TELA	CONSUMO PEDIDO	CONSUMO	CONSUMO	COSTO	COSTO



						CON DESP	UNITARIO	TOTAL
DACON BLANCO	ELIOT	1.45		472.5	1.5	1.58	9500	14,963
BOTONES DE 30 L	GLOBAL			630	2	2.10	58	122
BOTONES DE 18 L	GLOBAL			3150	10	10.50	20	210
				0		0.00		0
				0		0.00		0
<b>SUBTOTAL MATERIA PRIMA</b>								<b>15,294</b>
<b>MATERIALES DE FABRICACION</b>								
MATERIALES DE CONSUMO	HILAZA	1.2	1000	GR		0.0132	15125	200
MATERIALES DE CONSUMO	HILO	1.2	1500	YARDAS		0.044	4537	200
AMORTIZACION						1	150	150
PROCESO CORTE						1	800	800
<b>SUBTOTAL MATERIALES DE FABRICACIÓN</b>								<b>1,349</b>
<b>MATERIALES DE EMPAQUE</b>								
MARQUILLA						1	60	60
ETIQUETA						1	45	45
TALLA DOBLE								0
BOLSA						1	200	200
GANCHO PLASTICO						1	10	10
EMPAQUE TRANSPORTE	Y					1	500	500
PLACA						1	200	200
<b>SUBTOTAL MATERIALES DE EMPAQUE</b>								<b>1,015</b>
<b>OBSERVACIONES</b>	<b>TOTAL MATERIALES</b>							<b>17,659</b>
	<b>COSTO MOD CONFECCION</b>					<b>37</b>		<b>4,995</b>
	<b>GASTOS GENERALES</b>							<b>2,265</b>
	<b>COSTO TOTAL</b>							<b>24,919</b>
	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>20%</b>						<b>31,149</b>
	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>25%</b>						<b>33,225</b>
	<b>PRECIO VENTA</b>	<b>30%</b>						<b>35,598</b>
								<b>31,000</b>

PROMOCION:

# DIMOHOS S.A.S

DISEÑO DE MODAS HOSPITALARIOS

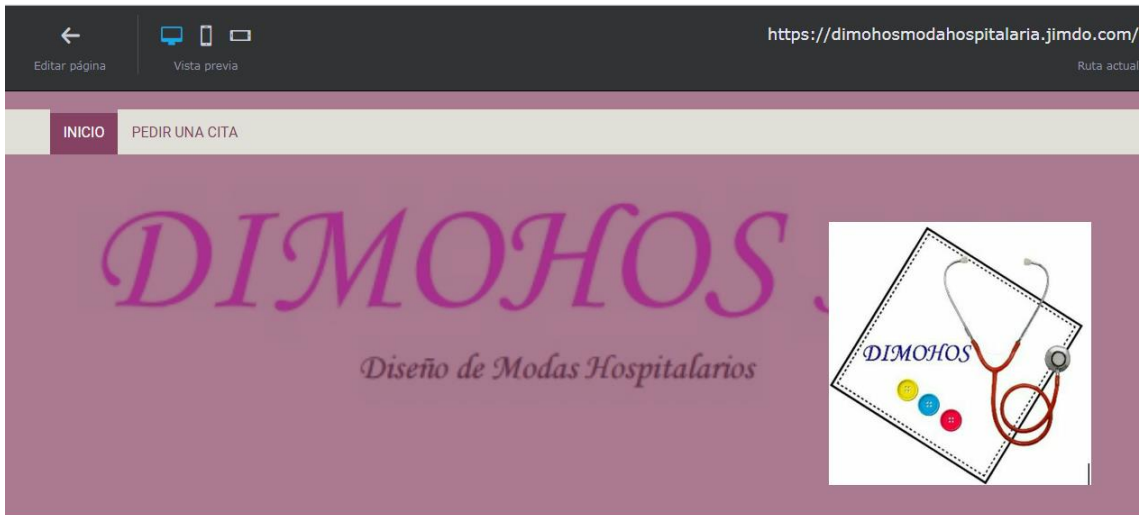


## Página de Facebook



## Página web





**PROYECCION DE VENTAS:**

DATOS	
COSTO FIJO	\$ 4.000.000,00
PRECIO VENTA UNIDAD	\$ 46.000,00
COSTO VARIABLE UNIDAD	\$ 34.387,00
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 11.844.312,41
INGRESO TOTAL	\$ 15.844.312,41
UNDADES DE PUNTO DE EQUILIBRIO	344 unidades
PRESUPUESTO DEL AÑO	4133 unidades



