

Creación de Empresa

Integrantes:

Deisy Alexandra Daza Sánchez
Yury Carolina Guzmán Quintero

Docente

Edgar Alexander Barragán Garcia

Contenido

INTRODUCCIÓN	3
JUSTIFICACIÓN	4
IDENTIDAD ESTRATEGICA	5
MISION	5
VISION	5
OBJETIVO GENERAL	5
OBJETIVOS ESPECIFICOS	5
PERFILACIÓN DE CLIENTES	6
Necesidades	6
Beneficios	6
Soluciones Actuales	6
INCONFORMIDADES, LIMITACIONES Y/O FRUSTRACIONES	7
MERCADO	9
Tamaño Del Mercado	9
ENTREVISTA	10
CONCLUSIONES	12
BIBLIOGRAFIA	17
Cibergrafia	17

INTRODUCCIÓN

Los detalles desde la antigüedad han sido importante y han tomado mayor importancia y recurrencia dado a su valor sentimental y las maneras de expresar el sentimiento de cariño hacia las personas ya sea un amigo, novio o familiar, existen varias maneras de expresar lo que sentimos y uno de los más utilizados son los regalos; siempre se quiere brindar lo mejor de sí para los seres amados y porque no hacerlo de manera creativa?; cada persona cuenta con diferentes gustos y personalidades es por esto que en el momento de pensar en un regalo es indispensable mirar que es lo que identifica a esa persona para darle un detalle único e inolvidable que te recuerde al verlo; queremos con nuestros productos llenar el mundo de sonrisas, de hacer que una fecha no solo sea especial, podrán contar con regalos originales en los que busquen sorprender a las personas queridas. Tenemos la plena seguridad de que con nuestros servicios no solo sorprenderás, sino que demostraras de una manera sencilla y original todo el cariño y amor que sientes

JUSTIFICACIÓN

MR & MRS es una empresa con un estilo único y original la cual se consolida para brindar a las personas una alternativa de detalles personalizados dentro del contexto que más les guste; en muchas ocasiones las personas entran en confusiones, dudas, preocupaciones por el hecho de no saber cómo hacer sentir a esa persona importante en una fecha especial o simplemente el hecho de hacer sentir importante y es ahí donde MR & MRS con su variabilidad de producto puede hacer que no solo se quede en un bello recuerdo si no que deje una huella incomparable.

Te preguntarás como lo hacemos? muy fácil simplemente las personas nos brindan un motivo, nos hablan de sus gustos o que impresión quieren dar y nosotros nos encargamos de plasmarlo de la manera más original ya que siempre habrá una forma de expresar los sentimientos y hacer más felices a las personas que queremos.

En la actualidad hay muchas empresas que han entrado en el auge de sorprender pero **MR & MRS** considera que es necesario implementar en los detalles el toque único que hagan recordar a las personas momentos de sus vidas inolvidables una canción, su primer beso, un lugar o acontecimiento importante.

IDENTIDAD ESTRATEGICA

MISION

Somos una empresa que brinda a nuestros clientes la mejor forma de personalizar sus detalles y hacer de una ocasión especial algo inolvidable. Ofrecemos gran variedad de productos que se ajustan a sus necesidades teniendo en cuenta sus deseos, expectativas y gustos.

VISION

MR. & MRS. Busca ser una empresa líder en el mercado convirtiéndonos en el 2018 la más reconocida a nivel nacional ofreciendo de manera innovadora y personalizada cada uno de los productos de acuerdo a la necesidad del cliente, manteniendo la calidad en nuestros productos para obtener la fidelización de nuestros usuarios

OBJETIVO GENERAL

Brindar a nuestros clientes la mejor opción de detalles con un toque original y al mejor precio, llenando de alegría aquellas fechas especiales.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- **Brindar detalles personalizados que se adapten al gusto del cliente**
- **Brindar asesoría para el diseño de los detalles**
- **Innovar de manera continua**
- **Brindar precios asequibles para todo tipo de cliente**
- **Variedad en los productos**
- **Personalizar los detalles para que el regalo sea algo inolvidable**
- **Mejora continua para fidelización de nuestros clientes**

PERFILACIÓN DE CLIENTES

Necesidades

- Creo que no existe una plataforma que brinde detalles personalizados
- Creo que no se debe perder la costumbre de brindar un detalle en fechas especiales
- Creo que las personas pueden captar o recordar una fecha o momento especial por medio de un detalle

Beneficios

- Variedad para escoger el detalle al mejor estilo de la persona a la que se quiere impresionar
- Contribuye a fortalecer lazos afectivos con un recuerdo único
- Fácil acceso al producto
- Brinda a las personas una idea única que se acopla a sus necesidades

Soluciones Actuales

IDEA	BENEFICIOS	COMPETENCIA	BENEFICIOS
MR & MRS	*Variedad para escoger el detalle al mejor estilo de la persona a la que se quiere impresionar *Contribuye a fortalecer lazos afectivos con un recuerdo único *Fácil acceso al producto *Brinda a las personas una idea única que se acopla a sus necesidades	*Regalosquehablan.com *Toques de amor	*Brindar en fechas especiales un detalle para sorprender *Es una de las maneras de expresar a los seres queridos que nos importan *Satisfacer una Necesidad o un deseo * Sorprender a la persona con un regalo sin existir una fecha especial

INCONFORMIDADES, LIMITACIONES Y/O FRUSTRACIONES

Una de las limitaciones que vemos en las empresas que ya están en el mercado es que estas no brinda la oportunidad a los clientes de escoger de manera personalizada lo que desean regalar; lo cual es una gran ventaja Mrs&Mrs donde se le brinda al cliente de personalizar su regalo de una forma única y original donde se tiene en cuenta primordialmente los gustos de la persona homenajeada y/o momento especial.

De acuerdo a lo anterior vemos como se habla de una satisfacción de necesidades las cuales son el objetivo principal, pero de las cuales nacen las limitaciones ya mencionadas, es por eso que de igual forma lo vemos relacionado con la Pirámide de Maslow.



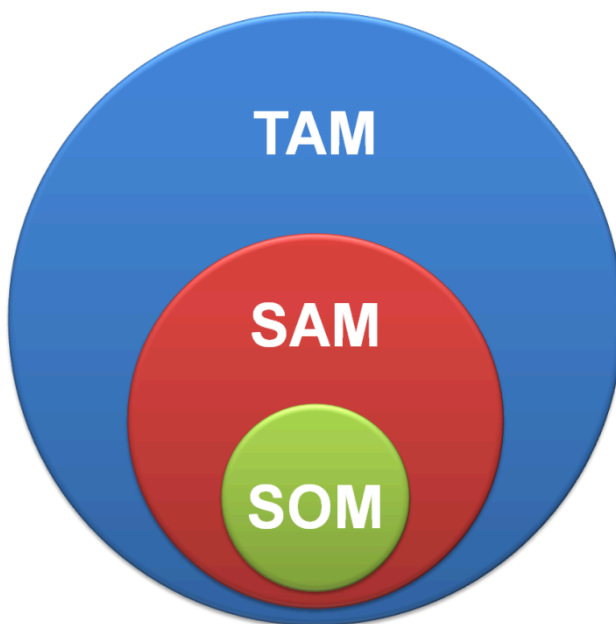
En esta pirámide se relaciona la jerarquía de las necesidades humanas en donde a medida que van siendo superadas se va alcanzando un nivel superior. Dentro del ámbito empresarial y específicamente de nuestra empresa vemos que con el surgimiento de frustraciones o limitaciones se puede trabajar y evaluar las estrategias que podemos implementar en el mercado y frente a nuestros competidores para así alcanzar el nivel superior, teniendo en cuenta siempre a nuestros clientes y las necesidades de estos. Dentro de esta pirámide tanto nuestra empresa como nuestros clientes se encuentran sobre las necesidades sociales donde queremos contribuir con el desarrollo afectivo, crear una aceptación de nuestro producto y lograr esa asociación entre la necesidad y el servicio, para así lograr al nivel más alto en donde podamos desarrollar todo nuestro potencial.

MERCADO

Nuestra empresa adoptara un tipo de Marketing conocido como B2C (Marketing Business to Consumer), el cual hace referencia al direccionamiento de todas nuestras acciones directamente al consumidor final ya que para nosotros la prioridad y nuestro objetivo va enfocando sobre el factor emocional nivel y la satisfacción de las necesidades a nivel social; es por esto que para Mrs&Mrs es de gran importancia crear esa conexión entre el consumidor y nuestro producto logrando así que este se sienta atraído, interesado y cómodo.

Tamaño Del Mercado

Para valorar el tamaño del mercado al cual vamos a enfocarnos tomamos como referencia 3 estrategias:



TAM Total Addressable Market (Mercado total o direccionable)

En esta estrategia nos enfocamos en la población total del territorio colombiano la cual se estima en 49.141.807 (DANE)

SAM Serviceable Available Market (Mercado que podemos servir)

De la población estimada anteriormente vamos a enfocarnos en la ciudad de Bogotá

- **SOM – Serviceable Obtainable Market** (Mercado que podemos conseguir)

En esta estrategia abarcaremos la localidad de Kennedy, donde nuestro enfoque va dirigido a la población mayor de 18 años y del género femenino (empezando) ya que las mujeres son las que más se interesan por este tipo de productos

ENTREVISTA

FORMATO DE ENTREVISTA	
Nombre	Juliana Gómez López
Edad	22
Genero	Femenino
Preguntas	
1 ¿Usted considera que en el mercado actual existen productos los cuales pueda personalizar a su gusto? Justifique su respuesta?	
No todos porque la mayoría no dan opciones	
2 Para usted es importante hacer llegar un detalle que conmemore una fecha especial? ¿Por qué?	
Claro, dejar un recuerdo bonito	
3¿Qué tipo de motivo personalizado le gustaría regalar?	
Minions	
4¿Cuál creería usted que es el valor adecuado a pagar por un producto personalizado?	
\$ 25000 a \$30000	
5 ¿Cómo cree usted que impactaría un detalle que lleve su toque personal?	

Positivamente

FORMATO DE ENTREVISTA

Nombre	Karen Andrea Guzmán
Edad	18
Genero	Femenino
Preguntas	
1 ¿Usted considera que en el mercado actual existen productos los cuales pueda personalizar a su gusto? Justifique su respuesta?	
No porque ya todos tiene sus prototipos de los cuales hay que escoger	
2 Para usted es importante hacer llegar un detalle que conmemore una fecha especial? ¿Por qué?	
Si porque es una manera de expresar lo que se siente	
3¿Qué tipo de motivo personalizado le gustaría regalar?	
Futbol	
4¿Cuál creería usted que es el valor adecuado a pagar por un producto personalizado?	

\$ 25000 a \$40000
5 ¿Cómo cree usted que impactaría un detalle que lleve su toque personal?
Positivamente

FORMATO DE ENTREVISTA	
Nombre	Roció Martínez
Edad	27
Genero	Femenino
Preguntas	
1 ¿Usted considera que en el mercado actual existen productos los cuales pueda personalizar a su gusto? Justifique su respuesta?	
No conozco ninguno	
2 Para usted es importante hacer llegar un detalle que conmemore una fecha especial? ¿Por qué?	
Si es una demostración de cariño	
3¿Qué tipo de motivo personalizado le gustaría regalar?	
Carros	

4 ¿Cuál creería usted que es el valor adecuado a pagar por un producto personalizado?

\$ 10000 a \$40000

5 ¿Cómo cree usted que impactaría un detalle que lleve su toque personal?

Sería algo único

FORMATO DE ENTREVISTA

Nombre

Lenni Restrepo

Edad

29

Genero

Femenino

Preguntas

1 ¿Usted considera que en el mercado actual existen productos los cuales pueda personalizar a su gusto? Justifique su respuesta?

No hay empresas así todas tienen establecidos modelos a escoger

2 Para usted es importante hacer llegar un detalle que conmemore una fecha especial? ¿Por qué?

Es una manera de decirle a las personas lo mucho que las quiere

3 ¿Qué tipo de motivo personalizado le gustaría regalar?

Las motos

4 ¿Cuál creería usted que es el valor adecuado a pagar por un producto personalizado?

\$ 25000 a \$60000

5 ¿Cómo cree usted que impactaría un detalle que lleve su toque personal?

Felicidad de saber que hay una persona que conoces sus gustos

FORMATO DE ENTREVISTA

Nombre

Andrea Peláez

Edad

29

Genero

Femenino

Preguntas

1 ¿Usted considera que en el mercado actual existen productos los cuales pueda personalizar a su gusto? Justifique su respuesta?

No conozco

2 Para usted es importante hacer llegar un detalle que conmemore una fecha especial? ¿ Por qué?

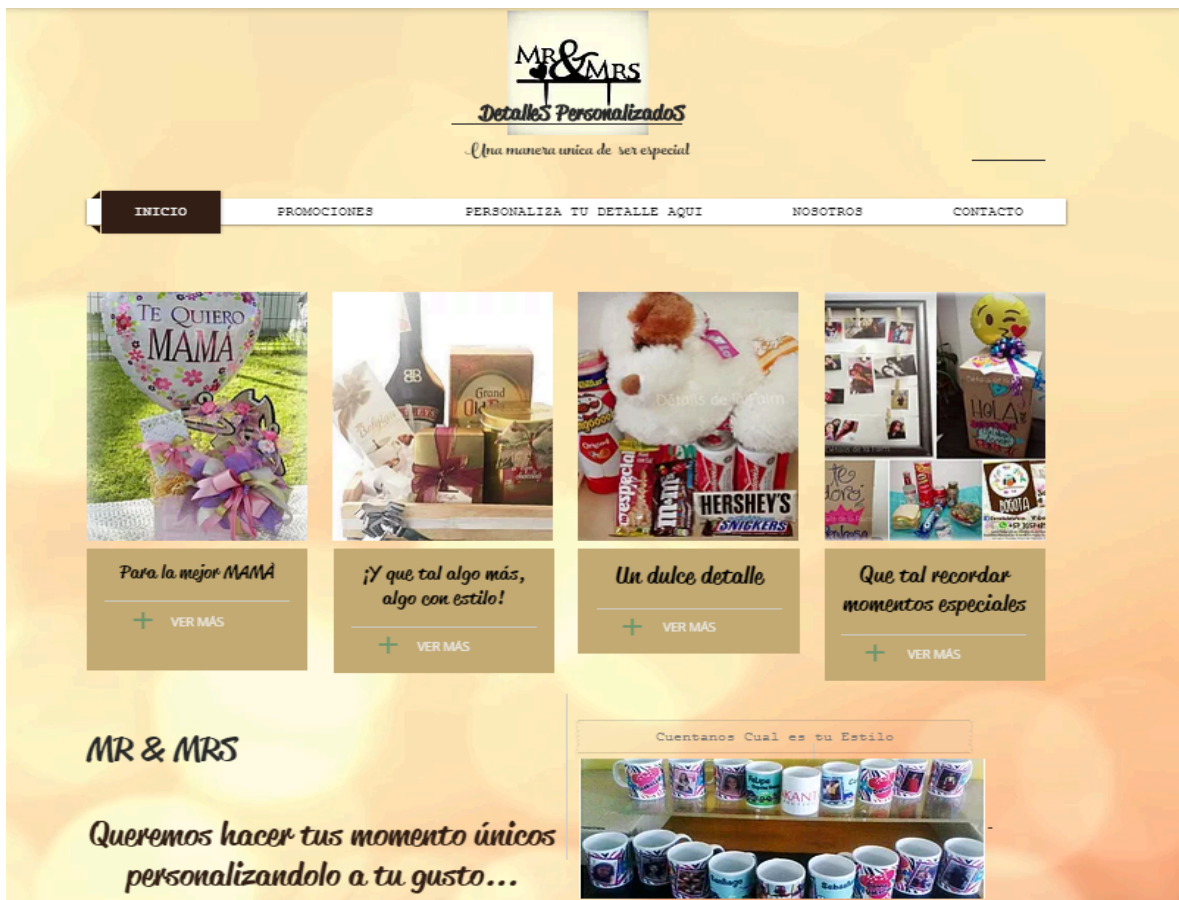
Es una manera de decirle a las personas lo mucho que las quiere

3 ¿Qué tipo de motivo personalizado le gustaría regalar?

Súper héroes

<p>4¿Cuál creería usted que es el valor adecuado a pagar por un producto personalizado?</p>
<p>\$ 25000 a \$60000</p>
<p>5 ¿Cómo cree usted que impactaría un detalle que lleve su toque personal?</p>
<p>De felicidad</p>

Prototipo Pagina web



CONCLUSIONES

De acuerdo a lo anterior nuestra empresa busca de manera única y distinta crear la necesidad de nuestros clientes el obtener nuestros productos de manera efectiva y con un toque especial e innovador que los lleve a la satisfacción de encontrar el detalle indicado para las personas amadas, buscamos emprender de manera innovadora y creativa con un sello de amor y personalidad incrementando los lazos de amor en las personas es por esto que nuestros clientes siempre escogerán nuestros servicios por todos lo que nos diferencia de nuestra competencia buscando la mejora continua y el crecimiento de la empresa dándonos a conocer por nuestra variedad de productos.

BIBLIOGRAFIA

Cibergrafia

- <http://www.dane.gov.co/reloj/>
- <http://www.cyberclick.es/numerical-blog/marketing-b2b-y-marketing-b2c-qu%C3%A9-ventajas-y-casos-de-%C3%A9xito>
- <http://depsicologia.com/piramide-de-maslow/>
- http://cunbre.weebly.com/uploads/5/0/8/4/50845445/guia_opcion_de_grado_cunbre.pdf
- https://www.google.com.co/search?q=TAM+SAM+Y+TO&rlz=1C1VFKB_enCO638CO638&espv=2&source=Inms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjMpdXw3-rSAhWleCYKHUFLCNYQ_AUIBigB&biw=1517&bih=708&dpr=0.9#imgrc=MFzJi_vlrymsNM: