

CLUB MATERNO MUNDO PANCITAS

PRESENTADO POR: YEIMY JUDITH AVILA

JENNIFER ANDREA GUTIERREZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

CLUB MATERNO MUNDO PANCITAS

PRESENTADO POR: YEIMY AVILA

JENNIFER GUTIERREZ

PRESENTADO A: CARLOS ALBERTO LOZANO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR CUN

ASIGNATURA: OPCION DE GRADO II

FECHA: NOVIEMBRE 8 DE 2017

Tabla de contenido

1. Introducción	5
2. Justificación	7
3. OBJETIVOS	
3.1 Objetivo General	8
3.2 Objetivos Específicos	9
4. PLANEACIÓN ESTRATEGICA GENERATIVA	
4.1 Descripción del Negocio	10
4.2 Objetivo General	
4.3 Marco Legal	12
4.4 Misión (Identidad Estratégica)	14
4.5 Visión (Futuro Preferido)	15
4.6 Valores	16
4.7 Análisis Pestel	17
4.8 Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter	19
4.9 Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas)	21
4.10 Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas)	23

4.11 Cadena de Valor	26
4.12 Estrategia Competitiva (Componente Innovador)	29
5. ESTUDIO DE MERCADOS	
5.1 Objetivos del Estudio del Mercado	31
5.2 Segmentación	32
5.3 Metodología del Estudio de Mercado encuesta	34
5.4 Análisis Concluyente y gráficas	39
5.5 Conclusiones de hallazgos	43
5.6 Anexos	44
6. PLAN DE MARKETING	
6.1 Estrategia de producto	49
6.2 Características del producto	50
6.3 Desarrollo de marca	51
6.3 Ventaja competitiva y comparativa	53
6.4 Estrategias de promoción	54
6.5 Canales de distribución	55
6.6 Proyección de ventas	58
6.7 Conclusiones	67

Introducción

En la actualidad existen diferentes lugares para la atención a madres gestantes, sus cuidados físicos durante el embarazo, cuidados nutricionales, controles ginecológicos, y diferentes establecimientos que cumplen la función de comercializar ropa, accesorios y productos de aseo para esta etapa tan importante en la vida de una mujer. Las EPS cumplen hoy en día un papel fundamental en el cuidado y control del embarazo, existen también diferentes tipos de ecografías y ejercicios físicos para el óptimo desarrollo y crecimiento del bebe que viene en camino, tanto como para la madre restante que cumple con el rol más importante y es el de cuidar su salud, hábitos, higiene personal y todo lo relacionado con la etapa gestacional.

Los servicios con los que cuenta el Club Materno Mundo Pancitas es integral, conformado por servicios psicológicos, emocionales, ginecológicos, higiene personal, actividad física, comercialización de productos y ropa materna, ya que no se trata solo del cuidado físico si no que las madres que adquieren nuestros servicios se sientan con una sensación de bienestar y plenitud, obteniendo todo lo que necesitan en un solo lugar.

Dedicatoria

Dedicamos este proyecto principalmente a nuestros padres quienes con su esfuerzo y comprensión han logrado hacer de nosotras mujeres con principios y valores, y gracias a ello hemos logrado, ser hoy en día personas integras y con capacidad de enfrentar cualquier situación en la vida.

También agradecemos a nuestros maestros por su tiempo y dedicación, por su sabiduría y paciencia que nos transmitieron para el avance de nuestras actividades académicas, especialmente a nuestros profesores de opción de grado por apoyarnos con el desarrollo de estos proyectos y su culminación.

Justificación

Debido al alto crecimiento de la tasa de natalidad en nuestro país, descubrimos la necesidad que tienen actualmente las madres gestantes en cuanto a un servicio integral, debido a la precariedad de los servicios de las EPS, y al complicado desplazamiento vehicular que existe en nuestra ciudad, hemos desarrollado un lugar en donde además de obtener el mejor servicio, también encuentra los productos de higiene y prendas de vestir que necesita, haciendo más fácil el desarrollo del embarazo y acortando tiempos desplazando desde un lugar a otro.

Objetivo General

Asesorar a las mujeres en la etapa gestacional brindado acompañamiento médico y psicológico, teniendo en cuenta los cambios físicos y emocionales durante y después del embarazo.

Objetivos específicos

1. Brindar acompañamiento personalizado durante la etapa gestacional.
2. Fomentar el auto cuidado y la higiene personal con los productos adecuados.
3. asesorar y apoyar las actividades que debe realizar la mujer de acuerdo con los cambios físicos.
4. proveer soluciones para el mejoramiento de la calidad de vida de la mujer y sus bebés.
5. mantener contacto permanente con nuestros clientes para brindar un excelente servicio.
6. garantizar una atención personalizada entendiendo que cada mujer es diferente y tiene necesidades distintas.

Planeación estratégica generativa

Descripción de la idea de negocio

Consiste en un club materno en el cual se integran varios servicios para madres en estado de embarazo y/o gravítes dentro de los cuales se encuentran

- Venta de ropa formal e informal, ropa interior y pijamas
- Venta de fajas post-parto
- Venta de artículos de higiene y cuidado personal especializados en PH de las embarazadas.
- Venta de compresas y otros artículos.
- Acompañamiento personalizado en Psicología y ginecología
- Asesoría en cada etapa del embarazo, asesoría para los padres

Esta idea nace en un aula de clases con el grupo de trabajo de Opción de Grado quienes identificaron necesidades de un segmento poco comprendido como lo son las mujeres en estado de gravítes y/o embarazo. El embarazo es una etapa emocionalmente difícil caracterizada por el desajuste de los niveles hormonales habituales, lo cual puede causar en la mujer una variación en su estado de ánimo, en sus gustos, en su personalidad, y en diferentes aspectos de su vida cotidiana.

Las mujeres hacen parte de una sociedad cambiante, en las cuáles tienen que ir a laborar y ejercer diferentes actividades rutinarias, el hogar la familia entre otros factores que no permiten dedicarse el 100% a ellas.

Asesorar y cuidar a las mujeres durante la etapa gestacional y después de su embarazo puede ayudar a su bebe a crecer y desarrollarse de forma adecuada, es la mejor manera de asegurar que sus bebes tengan desde el principio una vida saludable.

Marco legal

- Constitución Política de Colombia Artículo 3 “derecho fundamental a la vida”.
- Resolución 1426 de 2016: por el cual se adiciona el manual de inscripción de prestadores y habilitación de servicios de salud adoptado por la resolución 2003 de 2014
- Ley 905 del 02 de agosto de 2004 la cual reemplaza la ley 590 de 2000(julio 10) reglamentada por el decreto nacional 2473 de 2010 "por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa"
- Ley 1480 de 2011(octubre 12) esta ley tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como: amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos, en especial, lo referente a: 1. la protección de los consumidores frente a los riesgos para su salud y seguridad. 2. El acceso de los consumidores a una información adecuada, de acuerdo con los terminos de esta ley, que les permita hacer elecciones bien fundadas. .3. la educación del consumidor. 4. la libertad de constituir organizaciones de consumidores y la oportunidad para esas organizaciones de hacer oír sus opiniones en los procesos de adopción de decisiones que las afecten. 5. La protección especial a los niños, niñas y adolescentes, en su calidad de consumidores, de acuerdo con lo establecido en el código de la infancia y la adolescencia.

- Ley 1562/2012 por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional.
- El contrato de trabajo está regulado por el código sustantivo del trabajo o código laboral, en sus artículos 22 a 75, donde se regulan las diferentes modalidades de contratación laboral.
- Resolución 1264 de 26 de junio de 2007 ministerio de comercio, industria y turismo contenido: ministerio de comercio, industria y turismo. expide el reglamento técnico sobre etiquetado de confecciones, aplicable a productos tanto de fabricación nacional como importados, para su importación y comercialización en Colombia.
- Resolución 1264 de 26 de junio de 2007 ministerio de comercio, industria y turismo contenido: ministerio de comercio, industria y turismo. Expide el reglamento técnico sobre etiquetado de confecciones, aplicable a productos tanto de fabricación nacional como importados, para su importación y comercialización en Colombia.

Identidad estratégica

Somos Club Materno Mundo Pancitas, una organización dedicada a la integridad de servicios para la mujer en estado de embarazo, brindando un acompañamiento permanente de los mismos, así como comercialización de prendas de vestir diseñadas especialmente para esta etapa.

Futuro esperado

En el 2021, ser pioneros en servicio y acompañamiento a madres gestantes, posicionarnos como marca líder en ropa materna, estableciendo alianzas estratégicas que nos permitan ampliar cobertura en servicios especializados, brindando así una atención integral y cumplir las expectativas de nuestros clientes.

Valores corporativos



Cuidado: muestra máxima de expresión de cariño, ser la compañía líder en protección y cuidado por la vida y el ser humano, forjar redes de cuidado mutuo para beneficio de la mujer.



Respeto: hacia nuestros colaboradores y nuestros clientes reflejando profesionalismo y un trato digno por cada persona que nos rodea.



Compromiso: dar lo mejor de nuestro conocimiento y profesionalismo ante cada situación que se pueda presentar.



Foco en la mujer: la mujer es nuestro propósito, somos conscientes de su diario vivir por eso nosotros apuntamos a su bienestar. Necesitamos crear una cultura de inclusión de la mujer en todos los ámbitos sociales y empresariales.



Alegría: de servir, hacer el bien común y de asumir los retos con la mejor disposición, nuestra organización contagia actitud positiva para lograr cosas imposibles.

Pictogramas Recuperados de <https://www.google.com.co/ssearc?>

Rlz=1C1PRFC_enCO648CO648&biw=1366&bih=637&tbm=isch&sa=1&ei=M4PyWYuXNoXtmAw&q=pictogramas3alegría&oq=pictogramas

Análisis Pestel

1. Entorno Político: En la actualidad existen diferentes programas del gobierno para brindar apoyo a la mujer en la etapa gestacional, por ejemplo el ICBF cuenta con las siguientes modalidades de atención dentro del programa de Madres Gestantes y Lactantes:

Apoyo y fortalecimiento a las familias

Apoyo y fortalecimiento en medio diferente al de la familia de origen o red vincular

También las EPS cuentan con cursos psicoprofilácticos y programas para madres gestantes.

2. Factores económicos:

- Los ciclos económicos, toda vez que durante periodos de tiempo los ciclos económicos fluctúan no siempre de manera positiva.
- Políticas económicas del gobierno que afecten directamente nuestro proyecto
- Los factores microeconómicos del país tales como la generación de empleo, ahorro y tendencias de consumo.
- Los tipos de cambio en el nivel de inflación, han de ser tenidos en cuenta para la definición de los objetivos económicos de la empresa.

3. Entorno legal:

- Licencias para el funcionamiento del Club, el incremento de permisos y/o licencias para el correcto funcionamiento del club.
- **Ley de Formalización y Generación de Empleo:** La Ley de Formalización y Generación de Empleo, que fue expedida por el Congreso el 29 de diciembre de 2010, busca generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas con el fin de aumentar beneficios y disminuir los costos de formalizarse.

Esta Ley, la 1429, está pensada para ayudar a conseguir trabajo a jóvenes menores de 28 años, a mujeres mayores de 40 que lleven por lo menos un año sin contrato formal y a personas con discapacidad.

Igualmente, busca que se beneficien cabezas de familia de los niveles uno y dos del Sisbén, reinsertados y personas en situación de desplazamiento, así como cualquier persona que devengue menos de 1,5 salarios mínimos mensuales y que no haya cotizado antes a la seguridad social.

- **Ley sobre la Propiedad Intelectual** es la denominación que recibe la protección legal sobre *toda creación del talento o del ingenio humano*, dentro del ámbito científico, literario, artístico, industrial o comercial.

La protección de la propiedad intelectual es de tipo jurídica, sin embargo las leyes que existen no se realiza sobre esta denominación conceptual, sino sobre dos campos muy bien diferenciados: el Derecho de Autor y la Propiedad Industrial.

La protección que la ley colombiana otorga al **Derecho de Autor** se realiza sobre todas las *formas en que se puede expresar las ideas*, no requiere ningún registro y perdura durante toda la vida del autor, más 80 años después de su muerte, después de lo cual pasa a ser de dominio público. El registro de la obra ante la Dirección Nacional del Derecho de Autor sólo tiene como finalidad brindar mayor seguridad a los titulares del derecho.

En el caso del **Software**, la legislación colombiana lo asimila a la escritura de una obra literaria, permitiendo que el código fuente de un programa este cubierto por la ley de Derechos de Autor.

La **Propiedad Industrial** por su parte, es la protección que se ejerce sobre *las ideas que tienen aplicación en cualquier actividad del sector productivo o de servicios*. En Colombia, para oficializar esta protección se requiere un registro formal en la Superintendencia de Industria y Comercio y sólo es válido durante algunos años para asegurar el monopolio de su explotación económica.

La diferencia fundamental entre los Derechos de Autor y la Propiedad Industrial, es que mientras los primeros protegen el medio en el que va la creación y el ingenio artístico, durante toda la vida del autor más un tiempo adicional (80 años), el segundo protege la idea pero sólo en el caso en que tenga una aplicación industrial, y se realiza por un tiempo limitado para asegurar su explotación económica (alrededor de 20 años). En ambos casos, después de pasada la protección, las creaciones pasan a ser de **Dominio Público**, lo que significa que cualquier persona o empresa puede utilizarlas sin permiso de nadie y sin tener que pagar por ello, pero siempre reconociendo la autoría.

Si bien la protección de la Propiedad Intelectual se realiza a través de la legislación, y por tanto tiene cobertura en el territorio del país, las leyes y decretos tanto del Derecho de Autor como de la Propiedad Industrial se realizan con base en los acuerdos y tratados de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), por lo que hace que la mayoría de países en el mundo realizan la protección de forma similar y con mecanismos para la cooperación internacional en caso de pleitos jurídicos por fuera de las fronteras de su territorio.

- **Normativa en Seguridad y Salud en el trabajo en Colombia**, hacemos una primera parada en esta **Ley 1562/2012**.

Esta norma arroja luz sobre los conceptos de **Sistema General de Riesgos Laborales**, y sobre el conocido por aquel entonces como Programa de Salud Ocupacional.

Concretamente define un Sistema General de Riesgos Laborales como el conjunto de entidades, normas y procedimientos a seguir para lograr la prevención y protección de todos los

trabajadores ante las enfermedades y accidentes a los que se enfrentan en su ámbito laboral.

Así pues, todas las disposiciones existentes en relación a la seguridad y salud ocupacional,

relacionadas con la prevención y mejora de las condiciones de trabajo se integran en dicho

Sistema General de Riesgos Laborales.

4. Entorno ecológico:

- Leyes de protección ambiental que toda empresa en Colombia debe tener con el fin propósito de conservar el ambiente.

- Regulación sobre el consumo de energía y el tratamiento de residuos ya que como fuente productora de residuos debemos tener buen uso de los mismos.
- Manejo de residuos sólidos, promover la tendencia de reciclaje y almacenamiento de la basuras
- Promover valores y buenas practicas que beneficien el correcto manejo del medio ambiente

Colombia cuenta con una legislación ambiental bastante fuerte pero que pocas empresas conocen y cumplen a cabalidad, por lo cual el Decreto 1299 de 2008 que reglamenta el artículo octavo de la Ley 1124 de 2007, expone la obligación de cada organización, para que desarrolle su actividad productora en el país, mediante la implementación y respeto por la norma ambiental. La Ley suscita: “Todas las empresas a nivel ambiental deben tener un departamento de gestión ambiental dentro de su organización para velar por el cumplimiento de la normatividad ambiental de la República,” según lo anterior se exige la implementación de un Departamento de Gestión Ambiental en las empresas medianas y grandes, que tengan código CIIU industrial, es decir que su operación económica este reglamentada y estandarizada a nivel internacional, por lo cual se ven obligadas a tener este departamento, “lo importante es que todas las empresas independientemente de su tamaño cumplan con la norma ambiental, es decir, con las leyes, decretos y resoluciones que tiene que ver con el monitoreo e impacto ambiental que puedan tener” dijo Hildegard Heins Gerente de Equilibrium Consulting Group. La Sentencia 486 de la Corte Constitucional del 22 de julio de 2009, excluye a las micro y pequeñas empresas de cumplir esta regla, ya que la implementación de esta norma ambiental requiere de una inversión económica que pone en riesgo su viabilidad y rentabilidad

5. Entorno tecnológico:

- Promovemos la innovación de las TIC, con el fin de estar a la vanguardia del mundo digital.

- La promoción del desarrollo tecnológico que lleva a la empresa a integrar dichas variables dentro de su estrategia competitiva
- Cambios tecnológicos futuros, prever dichos cambios y actualizarse en las diferentes herramientas, tanto de comunicación como promoción estratégica de nuestra marca.
- Herramientas tecnológicas como base para desarrollar nuestras actividades

Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

- **Amenaza de nuevos competidores:** En la actualidad no existen negocios que presten los servicios que presta nuestra empresa totalmente integrados.
- **Poder de negociación de los proveedores:** Nuestro proveedor de ropa será solo uno, por lo tanto tenemos un alto nivel de negociación con ellos, dependiendo de la demanda de ropa que soliciten nuestros clientes.
- **Rivalidad entre los competidores actuales:** Buena imagen de nuestra marca. Tenemos pocos competidores en el mercado. Ofrecemos calidad y variedad en nuestras prendas de vestir e innovación en nuestros servicios.
- **Nuestros principales competidores:**
 - **Moda de Embarazo DOS AMORES:** es una tienda virtual que ofrece ropa para embarazadas.
<http://www.2amores.com>
 - **PIPONAS:** tienda de embarazo y lactancia.
 - **Tiendas Juve maternidad:** ubicados en salitre plaza, hayuelos, centro suba, plaza de las Américas y centro mayor. Solo venden ropa para embarazadas.
 - En el centro venden ropa para maternas pero no son tiendas específicas, si no que son boutique para toda la edades y tienen una sesión de embarazo, en la que los productos son muy limitados.
 - **BABY CENTER:** aplicación de internet para seguimiento de cada semana del

embarazo.

- **Poder de negociación de los clientes:** Inicialmente tendremos un único local en Bogota, es decir todos nuestros clientes tendrán la misma atención personalizada, mientras nos extendemos a nivel local.

Fuerzas Inductoras (Oportunidades Y Fortalezas)

Oportunidades

- **Capacidad financiera:** tenemos capacidad financiera para el sostenimiento del club materno por medio de créditos bancarios y ahorros.
- Diferentes líneas de productos y ropa, esto se toma como oportunidad ya que la variedad de nuestros servicios logra más captación de clientes potenciales.
- Existen empresas similares pero no incluyen todos los servicios que nosotros ofrecemos.
- Buenas expectativas de ingresos económicos de acuerdo al estudio de mercado desarrollado.
- Facilidad de préstamo en entidades financieras, toda vez que las pequeñas y medianas empresas en Colombia son respaldadas y apoyadas por diferentes entes financieros.
- Fidelización de clientes es una oportunidad teniendo en cuenta la unificación de servicios en un solo lugar.
- Generación de empleo es una oportunidad para apoyar uno de los factores microeconómicos que más afecta el país, si bien son muchos los profesionales en Colombia, la posibilidad de emplearse es mucho más competitiva
- Posibilidades de expansión a otras ciudades, esto se da con la aceptación de nuestros clientes en el mercado inicial.
- Capacitaciones para crecer rápidamente según la necesidad del mercado, esta es una oportunidad para expandir nuestros horizontes y estar preparados para los cambios del mercado.

- Confiabilidad y recordación de la marca basados en la cultura prestar un buen servicio y ofrecer productos de calidad
- Oportunidad de crecimiento a nivel local, al iniciar en un único sector nos brinda la oportunidad de aceptación y ubicarnos estratégicamente en las demás localidades de Bogotá
- Alto reconocimiento en la ciudad por ser un servicio único, es la oportunidad de oro para posicionarnos en el mercado
- Excelente oportunidad de expansión debido a al crecimiento de la población según datos estadísticos del DANE y la Secretaría de Planeación estiman que la población de Bogotá, que hoy bordea los 8 millones, crece en 100.000 habitantes cada año. Es decir que para el 2020 habrá alrededor de 8'380.000 personas en la ciudad. Y para mitad de siglo serán casi 3,7 millones más. Se llegará a, por lo menos, unas 11'048.700, según cálculos del Distrito.
- Ayudar a las mujeres que no tienen los medios económicos para comprar ropa a sus bebes, una de las oportunidades para contribuir con la población desprotegida debido a nuestro plan de responsabilidad social empresarial.

Fortalezas

- Personal capacitado y calificado en psicología, ginecología y obstetricia, profesionales con dichas especialidades para brindar la asesoría necesaria dentro del proceso en Club Materno Mundo Pancitas.
- Instalaciones cómodas y confortables para brindar un ambiente de descanso y de integración a todos nuestros clientes.
- Recurso humano con excelente calidad humana, con identidad y compromiso por la labor incentivados por nuestros valores corporativos.
- Rapidez en la atención, durante y post servicio para generar confiabilidad entre nuestros cliente
- Seguimiento oportuno en las necesidades del cliente de tipo personalizado, virtual (chat), telefónico.
- Amabilidad y agilidad en el servicio
- Respeto por nuestros clientes externos e internos como base fundamental de nuestro proyecto, y así mostrar nuestro lado más humano.
- Confidencialidad de la información y uso y administración de los datos, teniendo en cuenta la susceptibilidad de los mismos
- Blog estructurado y práctico de fácil accesibilidad y constante interacción con nuestras clientes y así manejar una comunicación directa.
- Excelente ubicación en la ciudad y fácil acceso: Nos encontramos ubicados en un sector de fácil acceso y con variedad de parqueaderos a su alrededor
- Campaña de ropa usada y accesorios para las madres más necesitadas, esta fortaleza destaca nuestro compromiso con la sociedad y la ayuda a las personas de escasos recursos que no

tienen la accesibilidad por su capacidad adquisitiva de contar con productos de primera necesidad en la gestación.

- Asesoría para padres y/o esposos quienes también hacen importante dentro del proceso de la maternidad, como complemento y apoyo a la mujer que conlleva sus descendientes en el vientre
- Excelente ambiente laboral es una fortaleza que caracteriza a toda empresa y genera un vínculo entre todos los empleados de la organización generando así poca rotación de personal.
- Apoyo y acompañamiento personalizado mes a mes, teniendo en cuenta que los síntomas, desarrollos dentro de la gestación cambia con el paso de las semanas.
- Venta de productos de higiene personal asociado al PH de las mujeres gestantes, dentro de la integralidad de servicio está el aseo y cuidado personas de nuestras clientes.
- Comercialización de prendas de vestir especializadas para la maternidad siguiendo las tendencias de moda, sin descuidar la comodidad que se necesita en el periodo de gestación

Fuerzas Opositoras (Debilidades Y Amenazas)

Amenazas

- Existen empresas que se dedican a servicios similares, la competencia siempre será una de las amenazas, si no estamos un paso a delante de la misma
- Nuevos competidores que adopten nuestro modelo de negocio, es una amenaza muy latente, ya que si nuestro modelo de servicio presenta un buen auge muchas de las organizaciones que prestan servicios similares quieran incursionar en este modelo.
- Cambios en la economía del país, una deflación del peso de colombiano, aumento en la tasa de interés de los créditos, baja en el poder adquisitivo entre otros factores son determinantes para cualquier microempresas dentro del país.
- Disminución en la tasa de natalidad en el país, toda vez que nuestro mercado corresponde a madres en estado de embarazo, por lo que una disminución considerable en la tasa de natalidad afecta directamente nuestra empresa.
- Demora en el crecimiento de la empresa, si bien el empezar de toda empresa es difícil y de perseverancia la demora en el crecimiento se verá afectada directamente en los ingresos
- Falta de credibilidad y confiabilidad de nuevos clientes genera gran preocupación, toda vez que se perdería la clientela así como la posibilidad de nuevos clientes, teniendo en cuenta que el voz a voz negativo es más rápido y en este nuevo mundo digital donde la comunicación es inmediata nos llevaría a un posible declive.

- Llegada de nuevos competidores tanto nacionales como internacionales proporcionan una amenaza para la compañía si no se cuenta con suficiente experiencia en el sector.
- Demora en el reconocimiento de la marca al igual que la demora en crecimiento, el no llegar fácilmente a la gente indicaría replantear todo el modelo de marketing, cosa que genera gastos no planificados.

Debilidades

- Falta de conocimiento de nuestra empresa en el mercado, teniendo en cuenta que no contamos con la experticia necesaria para apaciguar las dificultades que se puedan presentar
- Precios por encima de los de las posibles competencias, en un afán de generar ingresos el incurrir en precios más altos a los ofertados en el mercado.
- Al ser una empresa nueva su participación en el mercado es baja debilidad que se presenta dentro de los primeros años de toda organización.
- Puede generar un lento crecimiento por ser un nuevo servicio integral en el mercado, la anterior posibilidad se encuentra latente dentro del mercado.
- No va enfocado a todos los estratos socioeconómicos de la ciudad, como nuestro proyecto va dirigido a una población con poder adquisitivo específico, puede generar algún tipo de exclusión, sin embargo como compañía es evaluar constantemente el comportamiento de compra.
- Productos tercerizados, al ser productos no fabricados por la empresa, pueden haber factores como calidad y tiempo de entrega.
- Existen productos sustitutos y cursos psicoprofilácticos en las diferentes pes o medicina preparada
- No somos una empresa reconocida en el mercado,
- Contamos con un solo proveedor de ropa es una debilidad teniendo en cuenta la variedad de gustos y estilos que tienen las personas al momento de comprar
- Precios altos en la afiliación y mensualidad

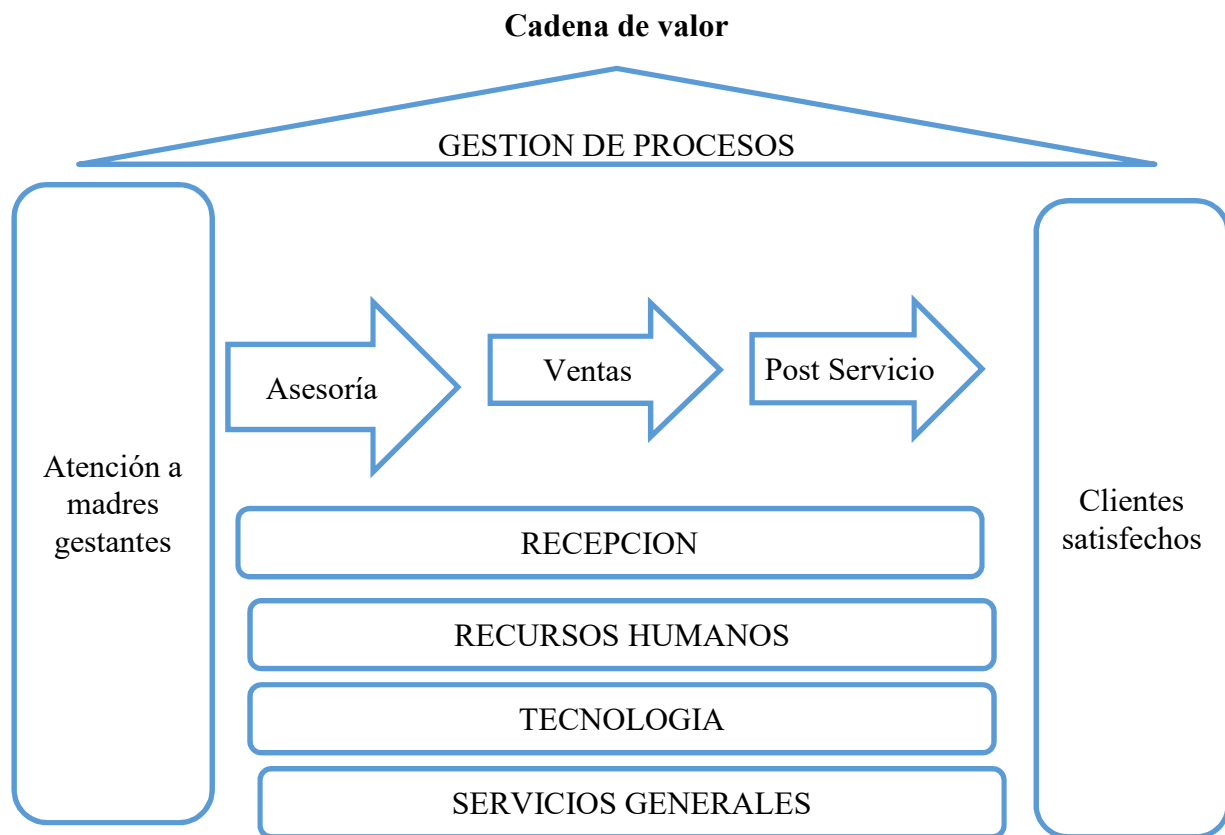
- Falta de experiencia en el proceso de crear empresa, si bien se cuenta con una carrera universitaria, las experiencias como emprendedoras es algo que se construye día a día, el no saber cómo manejar diferentes situaciones que se puedan presentar conlleva a malas decisiones que afectan directamente la organización.

MATRIZ DE DESPLIEGUE ESTRATÉGICO GENERATIVA

No Estrategi a	Opositora s	Inductora s	Estrategia
1	O1	F1	teniendo en cuenta que la participacion en el mercado inicialmente es baja, la capacidad financiera se utilizara para invertir en publicidad y asi daremos a conocer nuestra empresa
2	O2	F11	incursionar con varios proveedores que nos suministren variedad de productos
3	O3	F12	crear convenios con las eps donde nos avalen las asesorias y participacion en el club como curso psicoprofilactico
4	O4	F13	generar una cultura de servicio fuerte, para asi cumplir las expectativas de ingresos
5	O5	F14	generar diferentes actividades y o programas para los acompañamientos mes a mes
6	O6	F15	incentivar a nuestros clientes con promociones y descuentos

7	O7	F16	hacer seguimiento telefonico a los clientes para despejar dudas y generar un mejor servicio
8	O8	F17	para fechas especiales del año como por ejemplo dia de la madre o amor y amistad hemos diseñado eventos y programas para que nuestras clientes se integren y pasen momentos agradables
9	O9	F18	tenemos un kit obsequio para el momento en el que nuestras clientas dan a luz a su bebe
10	O10	F19	participacion en las actividades de las parejas de nuestras clientas para que interactuan y compartan de nuestros programas

Fuente: Propia del autor



Entradas

Nuestras entradas con la compra de prendas de vestir y la vinculación de nuestras clientes al Club, con un pronóstico de ingresos de \$17.000.000 mensuales.

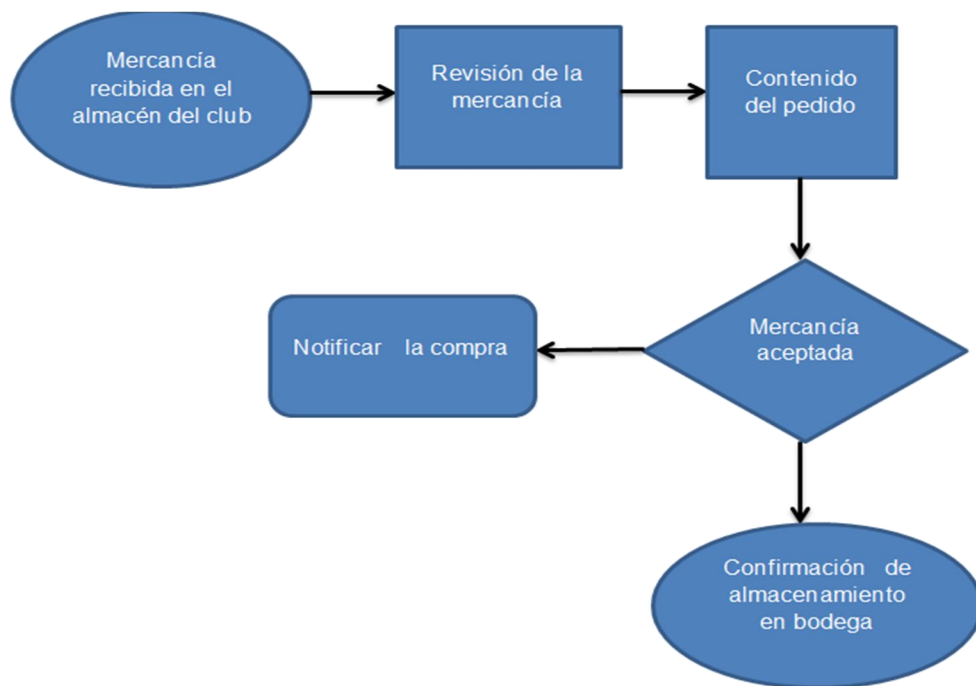
Procesos misionales:

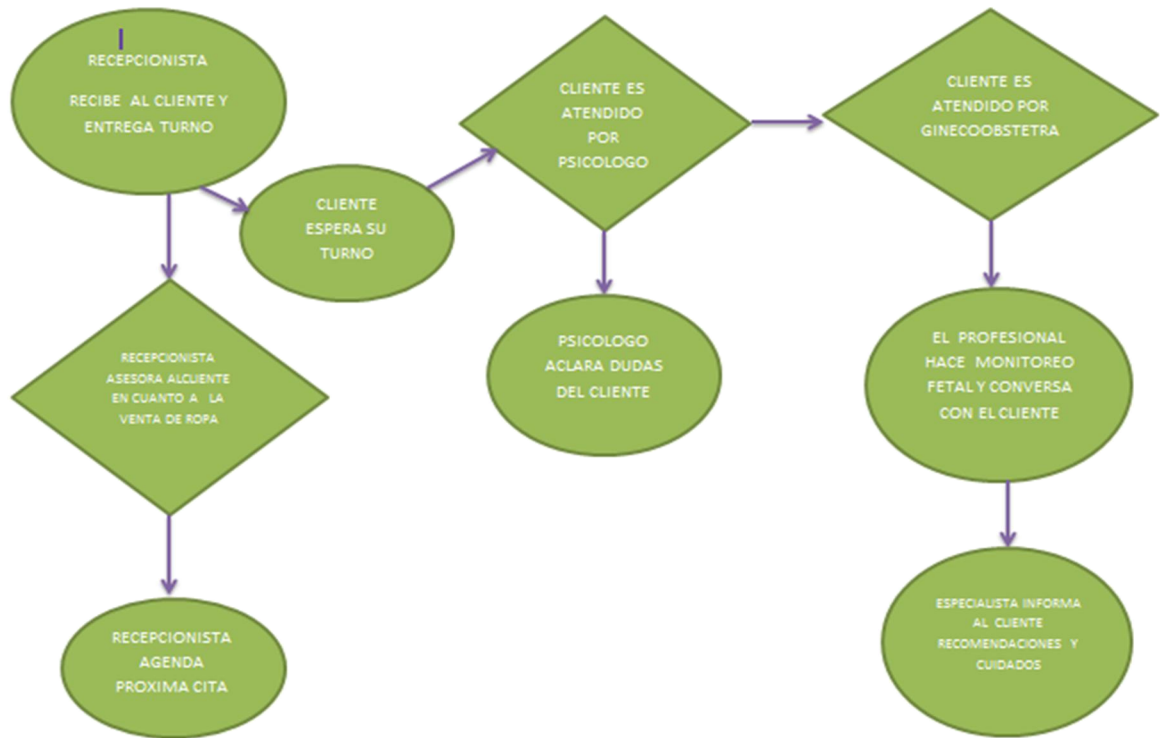
- Asesoría: Realizar un acompañamiento personalizado con nuestras clientes y sus parejas, en todo lo relacionado con cambios emocionales, psicología, cambios físicos, y ginecología, para ello se contará con profesionales de cada área tales como: nutricionista,

psicólogos, ginecobstetras y, terapeutas. (inversión inicial de \$10.000.000 entre consultorios, salarios, instrumentación, sistema telefónico, arriendo, servicios entre otros)

- Ventas: Comercialización de prendas de vestir para la etapa gestacional y venta de productos de higiene personal con el ph adecuado para esta etapa. (Una inversión de \$30.000.000 para pago de proveedores, teniendo en cuenta que la adquisición de productos va a ser tercerizado)
- Post-servicio: asignación de agenda de atención, seguimiento telefónico y chat.

CICLO DE PROCESOS MISIONALES:





PROCESOS DE APOYO

- RECEPCION:**
- RECURSO HUMANOS**
- TECNOLOGIA**
- SERVICIOS GENERALES**

Salidas: Desde que nuestros clientes determinan afiliarse al club materno Mundo Pancitas, reciben los servicios que ofrecemos, con una excelente atención, y brindándoles guía en todo el proceso que conlleva la etapa gestacional tanto como para la mujer como para sus parejas. Cada

cliente determina los días que asiste al club dependiendo de su disponibilidad de tiempo, y necesidades. Generando un retorno de la inversión inicial de un 50%

Proyección cadena de valor:

INVERSION INICIAL		GASTOS MENSUALES		PROYECCIONES		
Escritorios consultorios	\$ 1.000.000	Arriendo local	\$ 1.200.000	PRIMER AÑO		
Sillas	\$ 1.500.000	Línea telefónica.	\$ 200.000	INGRESOS	GASTOS	SALDOS
Pesas	\$ 320.000	Ginecobteta	\$ 3.800.000	\$ 204.000.000	\$ 195.600.000	\$ 8.400.000
Camillas	\$ 1.170.000	Nutricionista	\$ 1.900.000	TERCER AÑO		
Casilleros.	\$ 2.400.000	Psicóloga	\$ 1.500.000	INGRESOS	GASTOS	SALDOS
Equipo de cómputo.	\$ 600.000	Vendedoras	\$ 2.700.000	\$ 612.000.000	\$ 586.800.000	\$ 25.200.000
Adecuación y logística	\$ 5.000.000	Recepcionista	\$ 900.000	QUINTO AÑO		
Blancos (sábanas).	\$ 2.100.000	Terapeuta	\$ 1.500.000	INGRESOS	GASTOS	SALDOS
Material desechable: batas, toallas, sandalias.	\$ 1.700.000	Masajista	\$ 1.500.000	\$ 1.020.000.000	\$ 978.000.000	\$ 42.000.000
Productos de belleza.	\$ 4.000.000	Servicios generales	\$ 700.000	CONCLUSION: CON UNA PROYECCION CONSTANTE DE INGRESOS Y GASTOS MENSUALES A PARTIR DEL TERCER AÑOS EN EL MERCADO, SE VERIA RELEJADO UN 50% DE RETORNO DE INVERSION		
Aceites, esencias y cremas.	\$ 2.000.000	Servicios publicos	\$ 400.000			
Inventario ropa	\$ 16.000.000	TOTAL	\$ 16.300.000			
Inventario en artículos	\$ 10.000.000	INGRESOS MENSUALES				
Inventario en suplementos alimentarios	\$ 6.600.000	Ventas	\$ 13.000.000			
Inventario en fajas	\$ 4.200.000	Afiliaciones	\$ 4.000.000			
Pelotas yoga	\$ 390.000					
Tapetes	\$ 1.390.000					
Gastos publicitarios.	\$ 3.000.000					
TOTAL	\$ 63.370.000	TOTAL	\$ 17.000.000			

Estrategia De Competitividad

El principal ideal del Club Materno Mundo Pancitas es brindar un portafolio de servicios que se acople a las necesidades de nuestros clientes, partiendo de la idea que el embarazo es una etapa de cambios físicos, emocionales y psicológicos, por talaron brindaremos un excelente servicio y acompañamiento personalizado.

Identificación O Construcción De La Ventaja Competitiva

- Nos enfocamos en crear y mantener una clientela de alto nivel, dando así un servicio más exigente y personalizado
- Innovación, excelencia en el servicio al cliente, disposición para ayudar, buen clima laboral, precios accesibles.
- Nuestra empresa cuenta con modernas instalaciones y le damos el valor agregado de brindar servicios integrales que no tiene ninguna otra empresa en particular (PLAN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL se busca hacer un enlace con las madres gestantes de bajos recursos, a través de la donación de esas cosas que las mamás que pertenecen al club mundo pancitas dejaran de usar una vez llegue el nacimiento de sus bebés.
- Así dichas mujeres que de alguna u otra manera no pueden hacer parte directa del proyecto tengan un mejor bienestar durante su embarazo).
- Nuestra clientela tiene la exclusividad de un servicio personalizado e innovador, ofreciendo promociones, descuentos e incentivos a lo largo del año y en fechas especiales.
- Teniendo en cuenta que nuestra empresa está enfocada a cierto grupo o estrato socioeconómico, brindamos servicios de alta calidad, y comercializamos productos que se ajustan a cada una de las necesidades de nuestros clientes.

Estudio De Mercado Club Materno Mundo Pancitas

1. Objeto Del Estudio De Mercado

Este estudio de mercado tiene como objeto, obtener información veraz que nos conlleve a verificar la viabilidad del proyecto enfocado a cinco (5) aspectos los cuales corresponden a verificación de datos, conocimiento del mercado, gustos, expectativas de la marca y la opinion de los posibles clientes frente a lo ofertado.

SECTOR	SEX O	CONDICION ACTUAL	ESTRATO SOCIOECONOMIC O	No PERSONAS A ENCUESTA R	% DE APLICACIÓ N
CHICO NORTE	F	EN ESTADO DE GESTACION	(4 EN ADELANTE)	15	25%
CHICO NORTE	F	EN ETAPA POST PARTO	(4 EN ADELANTE)	15	25%
USAQUE N	F	EN ESTADO DE GESTACION	(4 EN ADELANTE)	15	25%
USAQUE N	F	EN ETAPA POST PARTO	(4 EN ADELANTE)	15	25%

2. Tabla De Referenciacion

3. TAMAÑO DE LA MUESTRA

El tamaño de la muestra está definido bajo la siguiente variable:

$$\frac{R^2 N p q}{e^2 (N-1) + R p q}$$

R = nivel de confianza

p = probabilidad a favor

q = probabilidad en contra

n = número de elementos

e = error de estimación

N= Universo

4. Metodología aplicada: Se determinó utilizar en la investigación de campo una metodología probabilística, teniendo como referencia el sexo (género femenino), siendo ellas el foco de nuestro proyecto, tal y como se evidencia en la tabla de referenciación, se opta por este método, con el fin de equilibrar las respuestas y que el margen de error sea mínimo.

5. Instrumento de aplicación

El instrumento de aplicación es una encuesta de tipo cuantitativo, con el fin de organizar información de tipo numérico, y que el análisis de los datos sean de mayor precisión, así mismo en dichas encuestas se verifican principalmente 5 factores como los son: Verificación, conocimiento, gustos, expectativa y opinión bajo el siguiente modelo:

NOMBRE: _____

IDENTIFICACION: _____

SECTOR:(espacio diligenciado por el
encuestador): _____

Responda las preguntas relacionadas a continuación, con base a sus experiencias, marque con una X su respuesta.

VERIFICACION:

¿Se inscribiría usted a un Club materno?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Ha asistido alguna vez a un Club de madres gestantes?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Asiste usted a los cursos psicoprofilacticos que le otorga su EPS?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Se siente cómoda con la ropa materna que usted compra?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Le incomoda tener que comprar los artículos que necesita durante su embarazo en diferentes almacenes?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

EXPECTATIVA:

¿Sería más práctico que todo lo que necesita para su embarazo lo pudiese encontrar en un solo lugar?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Se interesa usted por el cuidado prenatal?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Siente usted miedo al escuchar sobre las experiencias negativas de otras mujeres que han estado embarazadas?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Siente miedo cuando piensa en el momento del parto?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Le produce incomodidad el hecho de pensar en los posibles cambios físicos que puede sentir su cuerpo a lo largo del embarazo y posterior a él?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

CONOCIMIENTO:

La ropa que usted compra habitualmente en el mercado ¿es del material adecuado para su estado?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Se interesa usted por saber acerca de temas que puedan favorecer al embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Estaría usted interesada en recibir acompañamiento personalizado durante su embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Conoce usted algún lugar en el que le ofrezcan todo lo necesario para su embarazo en un solo lugar?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Cuenta usted con el tiempo suficiente para asistir a un club materno?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

GUSTOS:

¿Le gusta la ropa de maternidad que ofrece el mercado actualmente?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Se interesa usted por estar preparada emocionalmente momentos previos al parto?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Le gustaría recibir acompañamiento psicológico en su embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Le gusta practicar ejercicio para mantenerse en forma durante la gestación?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Sintió usted alegría al momento de enterarse de la noticia de su embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

OPINION:

¿Piensa usted que debería existir un lugar para atención a madres gestantes diferente a las EPS?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Considera usted importante adquirir productos de buena calidad para el cuidado de su embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿En su opinión es importante comprar ropa adecuada para el embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Cree usted que es importante llevar un control ginecoobstetra/ curso psicoprofilacticos durante el embarazo?

-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

¿Le produce incomodidad el hecho de pensar en los posibles cambios físicos que puede sentir su cuerpo a lo largo del embarazo y posterior a él?

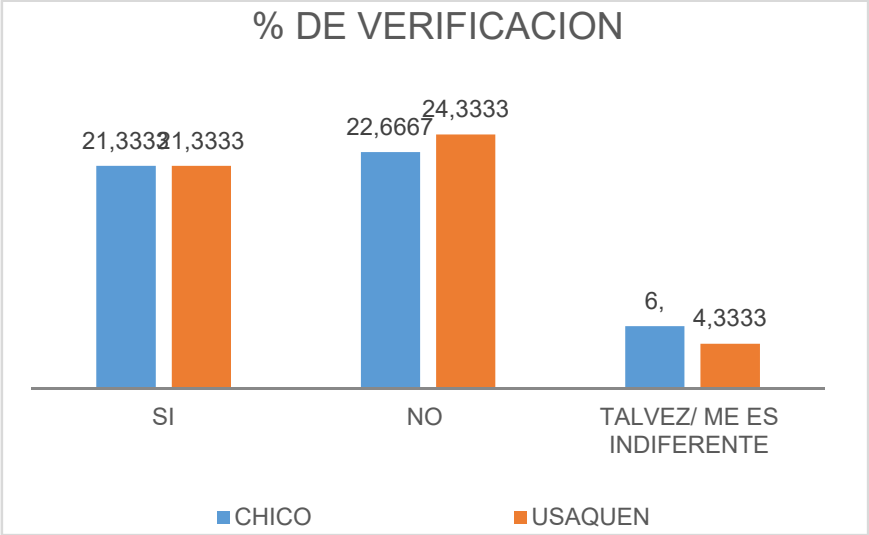
-Si

-No

-Tal vez/me es indiferente

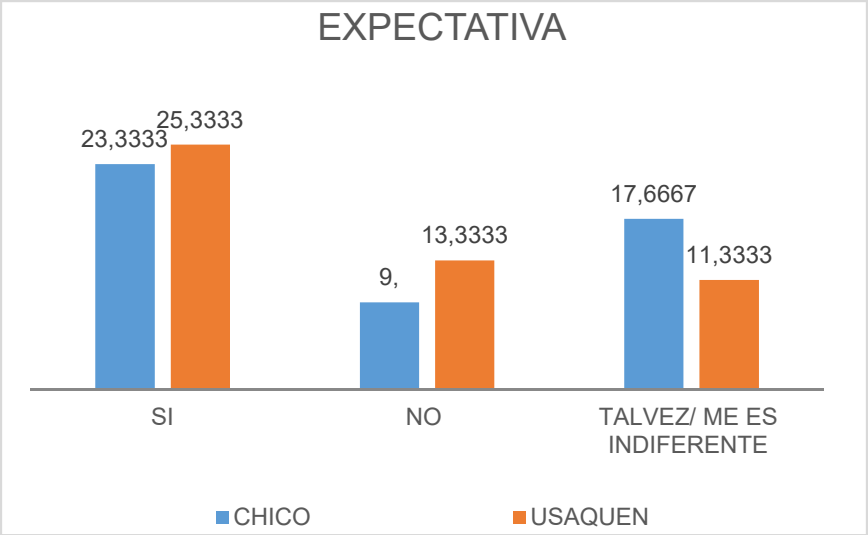
GRACIAS POR SU COLABORACION Y SU TIEMPO AL APLICAR ESTA ENCUESTA

6. Análisis De Resultados

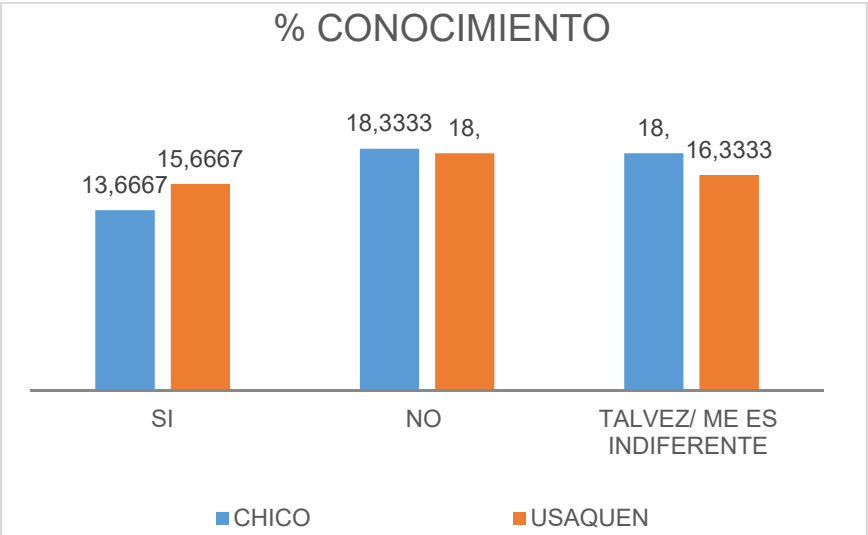


Dentro de la verificación de información que se evidencio, que la mayoría de las encuestadas, no tienen conocimiento de clubes maternos, así mismo en un porcentaje de 21% para cada sector si esta cómoda con lo que le ofrece el mercado sin embargo, le incomoda tener que comprar todo

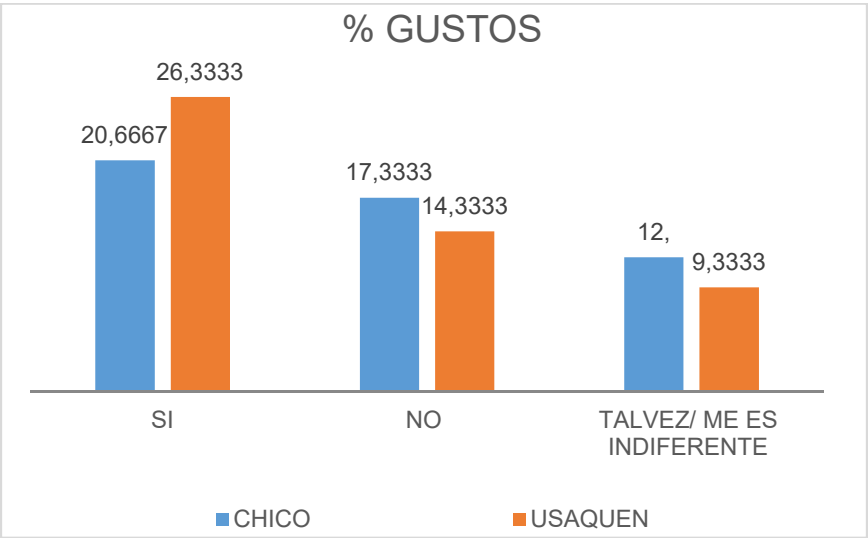
por separado, la tendencia de la gráfica se ve que existen un equilibrio en la verificación de la información y en un porcentaje menor la población muestra desinterés por el tema.



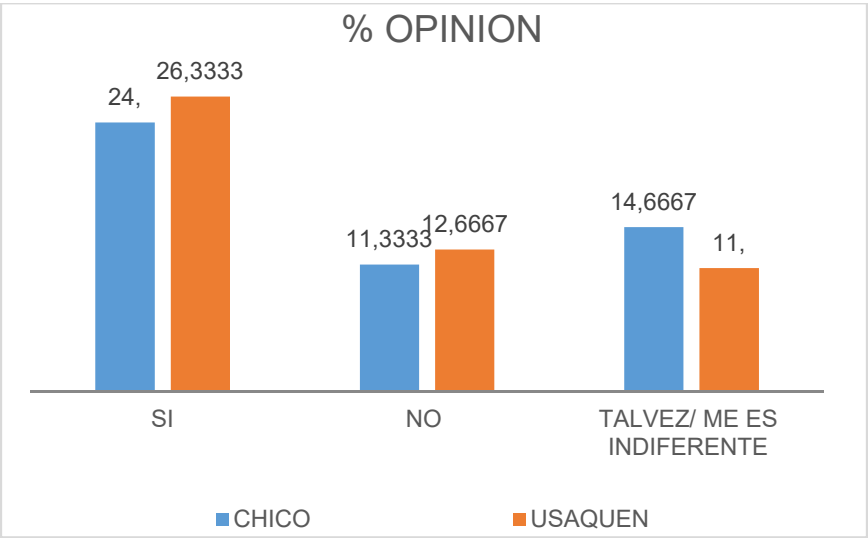
En la gráfica se puede validar que hay un gran nivel de expectativa en su mayoría en el sector Usaquén, sin embargo la población a persuadir por indecisión o falta de interés, también es amplio, lo que significa que nuestro proyecto cumple las expectativas de los clientes potenciales.



En cuanto al conocimiento que las clientes potenciales tienen del mercado es relativo, toda vez que existe un en un porcentaje equitativo, se divide el conocimiento entre los que lo conocen, los que no saben y los que no se han interesado por averiguarlo.

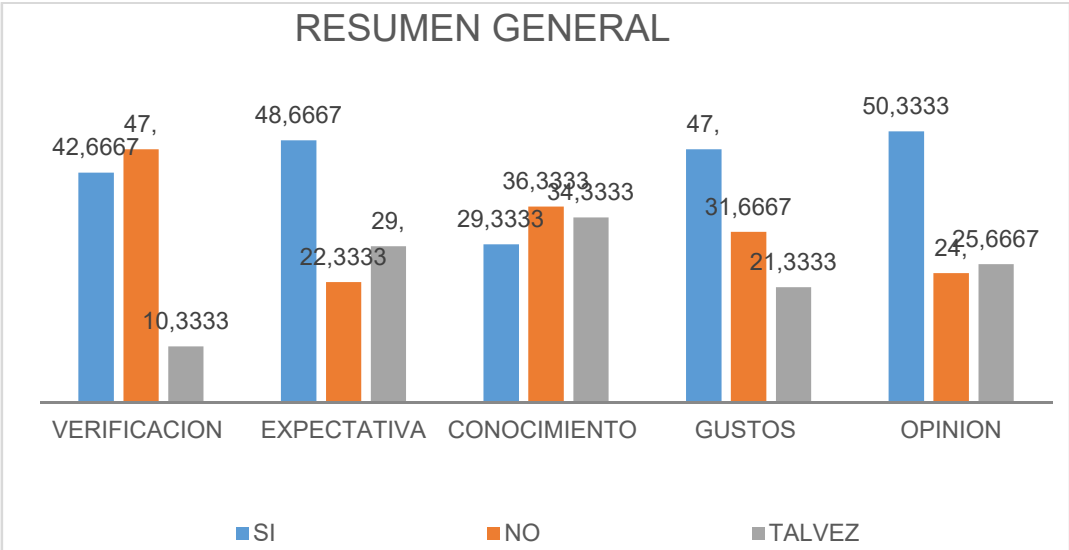


De lo anterior se puede deducir que si bien el comportamiento de los gustos es diverso, la tendencia de este mercado es positivo, con un porcentaje de 21% y 26% respectivamente.



De la anterior gráfica se puede evidenciar que los clientes potenciales que más tienen índices de opinión, son los que tienen mayor expectativa y los tendientes a la generación de gustos.

RESUMEN GENERAL



7. Conclusiones De Los Resultados

- En general se observó una buena aceptación por parte de las mujeres con un 49% , y se encontró que el Club Materno cumpliría grandes expectativas en cuanto asesoramiento y venta de productos.
- Podemos determinar que según la opinión y necesidad de las mujeres gestantes, si es viable crear un Club Materno con todos los servicios que ofrecemos.

- Cada mujer es un mundo diferente y todas piensan de una manera independiente, la gran mayoría de ellas requiere tener a su disposición servicios y productos en un mismo lugar ya que esto facilita su comodidad y bienestar.

8. Anexos

ESTUDIO DE MERCADO CLUB MATERNO MUNDO PANCITAS

NOMBRE: Yamile Solano
IDENTIFICACION: 1030.EAS.846
SECTOR:(espacio diligenciado por el encuestador): Usaquen

Responda las preguntas relacionadas a continuación, con base a sus experiencias, marque con una X su respuesta.

VERIFICACION:

¿Se inscribiría usted a un Club materno?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Ha asistido alguna vez a un Club de madres gestantes?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Asiste usted a los cursos psicoprofilácticos que le otorga su EPS?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Se siente cómoda con la ropa materna que usted compra?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Le incomoda tener que comprar los artículos que necesita durante su embarazo en diferentes almacenes?

- SI
- NO
- TALVEZ

EXPECTATIVA:

¿Sería más práctico que todo lo que necesita para su embarazo lo pudiese encontrar en un solo lugar?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Se interesa usted por el cuidado prenatal?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Siente usted miedo al escuchar sobre las experiencias negativas de otras mujeres que han estado embarazadas?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Siente miedo cuando piensa en el momento del parto?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Le produce incomodidad el hecho de pensar en los posibles cambios físicos que puede sentir su cuerpo a lo largo del embarazo y posterior a él?

- SI
- NO
- TALVEZ

CONOCIMIENTO:

La ropa que usted compra habitualmente en el mercado ¿es del material adecuado para su estado?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Se interesa usted por saber acerca de temas que puedan favorecer al embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Estaría usted interesada en recibir acompañamiento personalizado durante su embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Conoce usted algún lugar en el que le ofrezcan todo lo necesario para su embarazo en un solo lugar?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Cuenta usted con el tiempo suficiente para asistir a un club materno?

- SI
- NO
- TALVEZ

GUSTOS:

¿Le gusta la ropa de maternidad que ofrece el mercado actualmente?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Se interesa usted por estar preparada emocionalmente momentos previos al parto?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Le gustaría recibir acompañamiento psicológico en su embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Practica ejercicio y con qué frecuencia lo hace?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Sintió usted alegría al momento de enterarse de la noticia de su embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

OPINION:

¿Piensa usted que debería existir un lugar para atención a madres gestantes diferente a las EPS?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Considera usted importante adquirir productos de buena calidad para el cuidado de su embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿En su opinión es importante comprar ropa adecuada para el embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Cree usted que es importante llevar un control ginecobstetra/ curso psicoprofilactico durante el embarazo?

- SI
- NO
- TALVEZ

¿Le produce incomodidad el hecho de pensar en los posibles cambios físicos que puede sentir su cuerpo a lo largo del embarazo y posterior a él?

- SI
- NO
- TALVEZ

GRACIAS POR SU COLABORACION Y SU TIEMPO AL APLICAR ESTA ENCUESTA

Plan de marketing

Estrategia de producto:

Contamos con el principal servicio de asesoría a madres gestantes en las áreas de Psicología, ginecología, y acompañamiento personalizado en cuanto a nutrición y cuidados de dicha etapa, además contamos con boutique de ropa materna, y productos de higiene personal.

Ofreceremos un producto de fácil alcance, buscando la preferencia de nuestro cliente final.

Cumpliendo las normas de calidad para establecer la confiabilidad CLIENTE-PRODUCTO-SERVICIO.

Características del producto:

Físicas:

Ropa materna cómoda, con estilo y tendiente a la moda.

Telas en algodón o lino

Colores claros para disminuir la sensación de calor

Recuperado De(<https://www.sura.com/blogs/calidad-de-vida/consejos-ropa-embarazo.aspx>)

Funcionales:

Se embla en bolsas ecológicas con el logo de la empresa, en tallas acordes a las medida de cada mujer.

Psicológicas:

Producto de 100% calidad y atención de servicio en club en cuanto a seguimiento personalizado a cada gestante.

Estrategias De Precio

Manejamos precios cómodos y facilidades de pago. La afiliación al Club Materno Mundo Pancitas tiene un costo de \$450.000 pesos. Acceder a todos nuestros servicios tiene un costo de \$170.000 pesos mensuales, durante el periodo de gestación. En las prendas de vestir los precios varían pues van desde 60 hasta 200 mil pesos, dependiendo de la necesidad de cada cliente, los demás productos ofertados de acuerdo a características específicas.

Estrategia De Publicidad

Lograr que se perciba y se interactúe con las clientes de tal forma que vamos a implementar siempre una comunicación asertiva mostrándole la capacitación que tiene nuestra personal encargado en la empresa frente a todas las inquietudes que se presentan durante el proceso de gestación.

El club materno mundo pancitas se dará a conocer mediante avisos publicitarios a los alrededores de sector de mercado.

Uso de las redes sociales (Instagram, Facebook, Twiter, Blog)

Se crea un plan de fidelización, nuestro PLAN ABANDERADO mediante el cual los clientes que lleven a sus amigas al Club reciben descuentos especiales en la membresía.

Desarrollo de marca

Marca: mundo pancitas

Logo:



Colores corporativos:

-Violeta

Personalidad/Emociones

Asociado con realeza, riqueza, éxito y sabiduría

Usado en los trajes de los reyes

Marketing

Usado con frecuencia en productos de belleza o anti-edad

Usado para calmar y apaciguar

Representa una marca creativa, imaginativa y sabia

- **Rosa**

Es un color que tranquiliza y evoca al amor.

Los tonos oscuros se usan para expresar diversión, emoción, energía y juventud por lo que son perfectos para accesorios de niñas y mujeres; los rosas claros se asocian al romance.

SLOGAN:

Mundo pancitas, cuidamos la vida desde el primer momento

Ventaja Competitiva

Contamos con un servicio único e innovador como lo es el acompañamiento personalizado, asesoría en todas las áreas y apoyo a madres gestantes, servicio integral que no maneja ninguna tipo de entidad del gobierno o EPS.

Ventaja Comparativa

Manejamos servicios integrales, en su totalidad todo lo que una mujer embarazada necesita en un solo lugar, actualmente varios sitios ofrecen servicios pero por separado, es decir en un lugar encuentra asesoría psicológica, en otro lugar servicio de ginecología, y en otro lugar la ropa o productos que necesita; nosotros nos encargamos de que todo lo que las mujeres necesitan lo encuentren en nuestro Club, esto para ahorrar dinero en desplazamientos de un lugar a otro y tiempo.

Estrategias de promoción:

Se crea un plan de fidelización, nuestro PLAN ABANDERADO mediante el cual los clientes que lleven a sus amigas al Club reciben descuentos especiales en la membresía.

Descuento especial por lanzamiento en afiliación y mensualidades cómodas.

Campaña Publicitaria

En el sector donde estará ubicado el Club se colocaran Vallas publicitarias, por redes sociales se generaran pautas publicitarias, haciendo énfasis también en nuestro Blog.

Estrategias De Distribución

Para Club Materno mundo pancitas las formas de distribución de nuestros productos son muy importantes sin embargo estas aumentarían los gastos. Las dos formas empleadas son:

De proveedor a punto de venta. Ropa materna y artículos de higiene personal

En punto de venta. Servicios de asesoría psicológica, ginecobstetra y acompañamiento a padres.

Primera planta distribución visual (selección de ropa por colores y tendencias).

Los demás productos se clasifican en suplementos alimentarios y artículos de higiene personal para madres gestantes.

Segunda planta distribución consultorios, SPA, Gimnasio.

Plaza

Esta se definió revisando la distribución de la competencia, productos sustitutos y productos complementarios.

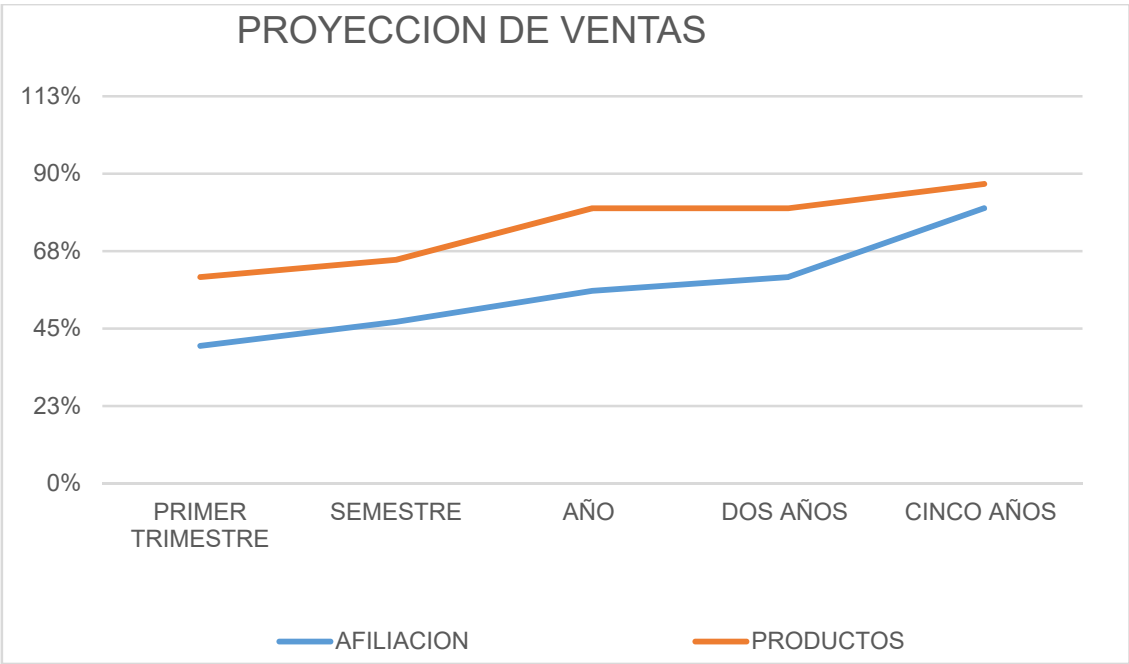
Canales De Distribución

Los servicios que ofrecemos serán prestados inicialmente en la sede Chico. Los canales de distribución de nuestra empresa es la Boutique especializada en ropa materna y así involucrar a los clientes en el Club en el cual se desarrollan los demás servicios ofrecidos.

Por lanzamiento de nuestro Club, la afiliación tiene un costo de \$300.000 pesos, si vienen dos mujeres gestantes la afiliación por las dos tiene un valor de \$350.000 pesos; en algunas fechas especiales como en el mes de las madres o en el mes de la mujer tenemos ofertas especiales, en ropa y demás productos.

Proyección De Ventas

- Manejar todos los medios de pago (efectivo, tarjeta crédito, tarjeta debito)
- Inicialmente por apertura del Club se manejara un descuento en la afiliación.
- Manejar promociones y algunos descuentos en nuestros servicios.



Política De Cartera

Pagos netamente de contado, manejando pagos en efectivo, pagos electrónicos y tarjetas.

Conclusiones

La ejecución de este proyecto nos permitió conocer las necesidades de las mujeres embarazadas, sus gustos y opiniones, la importancia que tienen los cuidados durante la etapa del embarazo son esenciales para un parto exitoso, y un bebe y una madre sanos.

Por otra parte las madres gestantes necesitan de mucha atención por parte de las entidades de salud para un óptimo desarrollo de su embarazo.

Bibliografía

Recuperado de:

1. https://scholar.google.com.co/scholar?q=madres+gestantes+cuidados&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholart&sa=X&ved=0ahUKEwid5tupwKvXAhUDwiYKHSVFCBEQgQMIIjAA
2. https://scholar.google.com.co/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&as_vis=1&q=madres+gestantes+ropa+materna&btnG=
3. https://scholar.google.com.co/scholar?hl=es&as_sdt=0,5&as_vis=1&q=gineco+obstetricia
4. https://scholar.google.com.co/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&as_vis=1&q=gineco+obstetricia+y+ecograf%C3%ADa&btnG=&oq=gineco+obstetricia+y+ecog