

Kit de Ortodoncia

David Felipe Cortes

Maria Alejandra Martínez

Técnico Profesional



Diego Tamayo

Corporación Unificada Nacional

Medios Audiovisuales

Negocios Internacionales

Bogotá D.C

2017

Contenido

Introducción.....	3
1. Justificación.....	4
2. Perfilación del cliente.....	5
2.1. Necesidades.....	5
2.2. Beneficios.....	5
Expectativas.....	5
2.3. Soluciones Actuales.....	6
2.4. Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones.....	6
2.5. Mercado.....	7
2.5.1. Demograficas.....	7
2.5.2. Geograficas.....	7
2.5.3. Pictograficas.....	7
2.5.4 Conductuales.....	7
3. Validación del mercado.....	8.9
3.1. Encuesta.....	9
3.2. Análisis de resultados.....	9,10,11
4. Prototipo.....	12
4.1. Descripción del servicio o producto.....	12
4.2. Ficha técnica del producto o servicio.....	13
4.2.1. Planos.....	14
5. Matriz estratégica.....	15
5.1. Identidad estratégica.....	15
5.2. Futuro preferido.....	15
5.3. Objetivo general.....	15
5.4. Objetivo Especifico.....	15
5.5. Valores.....	15

LOGO :



SLOGAN: Quiérete , llévalo y ten una mejor salud oral

Introducción

En el presente documento vamos a exponer un nuevo producto de higiene oral para personas que usan brackets llamado DentiKit es un cepillo multifuncional que tiene como finalidad brindarle al usuario un producto de buena calidad, más práctico, más cómodo y económico.

1.

Justificación

Es un cepillo integrado que incluye, el cepillo especial para personas con tratamiento de ortodoncia, cepillo interdental, enhebradores, ceda dental, cera y cauchos.

Denti- kit está dirigido a las personas con tratamientos de ortodoncia de los 12 años en adelante que quieran lucir una mejor salud oral mejorando sus hábitos de higiene bucal ya que tienen a la mano un producto más fácil y cómodo de llevar.

La idea de este producto surgió a través de la necesidad que vemos en las personas que usan brackets ya que no es nada fácil mantener una higiene oral cuando se tiene una ortodoncia, ya que si se quiere tener una buena higiene tienen que ser constantes en el aseo muchas veces al día y por tal razón tienen que cargar todos los implementos adecuados para cada función.

Es por eso que decidimos juntar todos los implementos y convertirlo en uno solo para que sea más práctico y cómodo, porque en ciertas ocasiones no contamos con el espacio para portar el cepillo, la cera, los cepillos en espiral, ceda dental; además de que ocupa espacio en cualquier momento podemos olvidar cualquiera de ellos y por tal motivo no se estaría haciendo una limpieza adecuada.

2.

Perfilación del Cliente

2.1 Necesidades:

Las necesidades que vemos en el mercado son bastantes ya que varias personas que usan aparatos dentales requieren de varios implementos para su aseo prolongado, y debido a esto vemos que se necesita mayor inversión ya que son productos por separado, es decir habría que comprar uno por uno para poder tener todos los instrumentos, además de esto vemos la necesidad de comodidad y espacio que en este caso tantos objetos ocupan mayor cantidad de espacio así que como solución ofrecemos un producto multifuncional que trae todo equipado en uno solo.

2.2 Beneficios:

Como ya lo he mencionado uno de los beneficios que este producto ofrece al usuario es comodidad, a muchos de nosotros no nos gusta estar sobrecargados de cosas que ocupan cierto espacio ya que este puede llevarse desde el bolsillo de una maleta hasta en el bolsillo del pantalón sin ocasionar estorbo; además de esto es muy práctico ya que no tendrían que estar sufriendo por si se quedó cualquiera de los otros instrumentos para el aseo, con solo llevar el DentiKit se tiene todo a la mano.

Expectativas:

Además de proteger los dientes contra las caries se evitar enfermedades bucales, queremos comercializar este producto en Colombia ya que no se encuentra un cepillo que tenga las **características de DENTI KIT** el cual integre todos los utensilios de higiene oral y llegar a tener la satisfacción al ver los clientes y la alegría generada al adquirir nuestro producto y ver los resultados en su salud oral.

2.3 Soluciones Actuales:

Hoy en día no hay ninguna solución igual a la de nosotros que tenga todo complementado en uno solo, pero si se encuentran en el mercado diferentes soluciones parecidas como lo son el cepillo eléctrico; o cada uno de los implementos que lleva nuestro cepillo por unidad.

En Colombia no se comercializa un cepillo con las características anteriormente mencionadas en donde se integra todos los utensilios de higiene oral para personas que se encuentren en tratamiento de ortodoncia

Una de nuestras mayores competencias es Fermadent que cuenta con los implementos por separado

- CEPILLO INTERPROXIMAL MANGO LARGO
- CEPILLO ORTODONTICO
- ENHEBRADORES PLASTICOS X 6 UNDS
- ESTUCHE CEPILLO INTERPROXIMALE POR 10
- CEDA DENTAL POR 400 MTS
- CEPILLO INTERPROXIMAL VIAJERO
- SEDA DENTAL X 20 MTS
- PROTECTOR DE CABEZA DE CEPILLO
- CAJA RETENEDORA

2.4 Análisis de inconformidades, frustraciones y limitaciones:

Creemos que las principales inconformidades de nuestros posibles clientes son:

No conocer del producto y llegar a desconfiar.

Que nuestro cepillo solo cuenta con seis de los utensilios.

No contar con el dinero o el apoyo necesario para llevar a cabo nuestro proyecto.

2.5 Mercado:

Segmentación del mercado.

DENTI KIT busca clientes con tratamiento de ortodoncia que desean cuidar su salud oral y a su vez la imagen que proyectan mediante una higiene oral adecuada que contribuya a sentirse bien consigo mismo después de finalizar el tratamiento.

2.5.1 DEMOGRAFICAS:

El producto va dirigido a personas desde los 12 años hombres y mujeres que se encuentren en tratamiento de ortodoncia.

El producto está diseñado para personas de cualquier sexo personas a las que su tiempo no les permita ocuparse de su salud oral y necesiten de DENTIKIT que brinda comodidad y ahorra tiempo.

2.5.2 Geográficas:

Por el momento el proyecto se enfocara en Bogotá Colombia (a medida que crezca el negocio nos iremos expandiendo a otras ciudades).

2.5.3 Pictográficas:

Se entiende que el desarrollo de la personalidad de cada persona se refleja en muchos casos en los elementos que compra, sus colores, formas, por ello hemos definido que en un principio el proyecto del cepillo integral de los elementos de higiene será de color blanco con azul ya que son colores neutros para niños mujeres y hombres, y con la intención de reducir el espacio en el momento de transportarlo.

2.5.4 Conductuales:

Con este proyecto se busca la innovación en la integración de varios utensilios de la seo oral , en un principio nos enfocaremos en integrarlo al mercado empezando con los centros de ortodoncia, en donde los odontólogos los recomendaran para su fidelización de la marca, la intención es darle a conocer los beneficios de tal producto en cuanto el precio calidad y servicio.

3.

Validación del mercado

3.1

ENCUESTA

Nombre _____ edad _____ tiene brackets Sí ___ No ___

Esta encuesta se realiza a personas con tratamientos dentales

1. ¿Utiliza elementos de ortodoncia?
 - A. Si
 - B. No
 - C. A veces

2. Cuáles de estos elementos a utilizado con más frecuencia
 - A. Cepillo interproximal, cepillo ortodontico
 - B. Enhebradores, seda dental, Cauchos, silicona
 - C. Todas las anteriores

3. Con que frecuencia compra estos productos
 - A. Cada seis meses
 - B. Cada año
 - C. Nunca

4. Por qué medio le gustaría obtener estos productos
 - A. Centros odontológicos
 - B. almacenes de cadena
 - C. tiendas de barrio

5. Le gustaría que todos los productos que usa con frecuencia vinieran en un solo cepillo
 - A. si me gustaría
 - B. no me gustaría

C. me es indiferente

6. Qué precio le parecería justo para un cepillo que incluya todos los elementos;
entre:

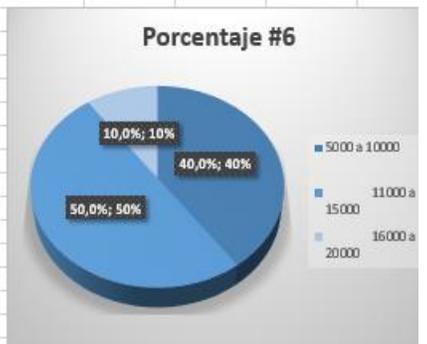
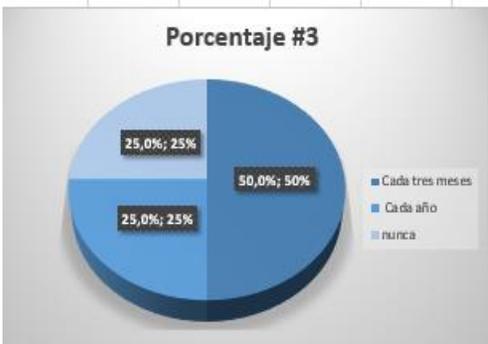
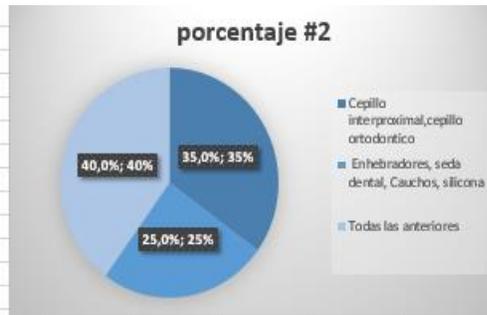
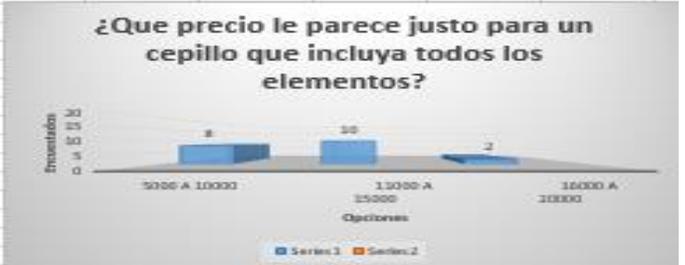
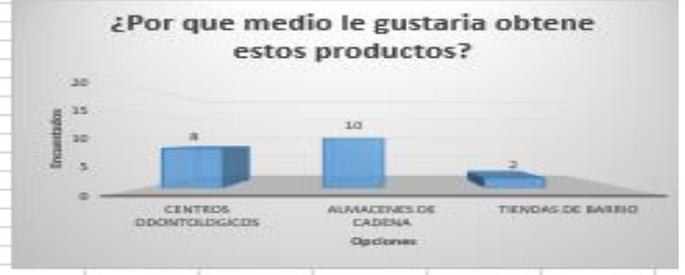
- A. 5000 a 10000
- B. 11000 a 15000
- C. 16000 a 20000

3.2 Análisis de resultados:

Se realizó la anterior encuesta a 20 personas las cuales están en tratamiento de ortodoncia para saber cuáles son sus preferencias a la hora de comprar los productos de higiene oral y si les gustaría un cepillo multifuncional.

- De esto podemos concluir que la mayoría de los encuestados conocen o han utilizado productos de higiene oral para ser más exactos un 60% conoce o a utilizado tales productos
- De acuerdo a la segunda pregunta podemos concluir que la gran mayoría usan todos los productos así le da más viabilidad a nuestro producto
- De la tercera pregunta se puede concluir que los encuestados compran sus productos dos veces al año esto podría generar rentabilidad y ventas en la empresa
- De acuerdo a la pregunta número 5 se puede concluir que la gente confía más en tiendas conocidas y experimentadas por eso si entramos por medio de los centros odontológicos podemos generar más clientela
- También se puede deducir que el rango de dinero que están dispuestos a pagar es de 11000 a 15000 un valor accesible para el mercado

pregunta #1			pregunta #2		
¿Utiliza elementos de ortodoncia?			Cuáles de estos elementos a utilizado con más frecuencia		
opciones	cantidad de respuestas	porcentajes	opciones	cantidad de respuestas	porcentajes
si	12	60%	Cepillo interproximal, cepillo ortodontico	7	35,0%
no	5	25%	Enhebradores, seda dental, Cauchos, silicona	5	25,0%
aveces	3	15%	Todas las anteriores	8	40,0%
total	20	100%	total	20	100,0%
pregunta #3			pregunta #4		
Con que frecuencia compra estos productos			Por qué medio le gustaría obtener estos productos		
Opciones	cantidad de respuestas	porcentajes	opciones	cantidad de respuestas	porcentajes
Cada tres meses	10	50,0%	centros odontologicos	8	40,0%
Cada año	5	25,0%	almacenes de cadena	10	50,0%
nunca	5	25,0%	tiendas de barrio	2	10,0%
total	20	100,0%	total	20	100,0%
pregunta #5			pregunta #6		
Le gustaría que todos los productos que usa con frecuencia vinieran en un solo cepillo			Qué precio le parecería justo para un cepillo que incluya todos los elementos;		
opciones	cantidad de respuestas	porcentajes	opciones	cantidad de respuestas	porcentajes
si me gustaria	10	50,0%	5000 a 10000	8	40,0%
no me gustaria	3	15,0%	11000 a 15000	10	50,0%
me es indiferente	7	35,0%	16000 a 20000	2	10,0%
total	20	100,0%	total	20	100,0%



4.

Prototipo

4.1 Descripción del Producto o servicio:

DentiKit es un cepillo multifuncional ya que este viene equipado con todos los instrumentos necesarios para la limpieza oral y los brackets; este cepillo principalmente está compuesto por un centro cuadrado en pasta en el cual en la parte superior se encuentra un cepillo dental común para los dientes y en la parte inferior se encuentra un cepillo en espiral para introducir en cada uno de los espacios de los brackets, en el centro posee un pequeño espacio para guardar la ceda dental y la cera.

Es un producto innovador ya que en el mercado no encontramos ningún producto que tenga todos los instrumentos en uno solo, es innovador ya que ocupa un espacio muy mínimo y ofrece al usuario mucha más comodidad.

4.2 Ficha técnica del producto o servicio:

Este cepillo se caracteriza por ser un producto demasiado practico ya que ocupa un espacio muy mínimo, puede llevarse en cualquier lugar además de esto viene equipado con dos cepillos adecuados para su uso, una ceda dental y un espacio para guardar la cera, para una mejor higiene es recomendable mantener tapados los cepillos ya que estos pueden ensuciarse, adquirir bacterias, etc. Mantener un espacio limpio y fresco en su debido empaque.

DENTI-KIT

Maria Alejandra Martínez Tibabuzo – 10002

David Felipe Cortes -- 10003

COMPONENTES

Denti-kit consta de los siguientes elementos

- Cepillo de dientes especial para la limpieza de los brackets
- Cepillo interdental
- Seda dental
- Cera dental
- Caucho corrector de mordida
- Enhebradores

CARACTERISTICAS

Denti-kit tiene un diámetro de 25,4 mm de ancho y una longitud de 215mm, su peso es de 70g está construido un 87% en polietileno de alta densidad, sus cerdas están hechas de nylon y el kit esta recubierto por una superficie de silicona que facilita su conservación e higiene

GENERALIDADES

- Todos los elementos pueden ser extraídos y remplazados

NOMBRE

- DENTI-KIT

REQUISITOS GENERALES

Materias primas

- Polietileno
- Nylon
- Silicona

Maquinaria

- Injertadora de cerdas
- Máquina de moldeo por inyección
- Sistema de ensamble y empaque

Utilización

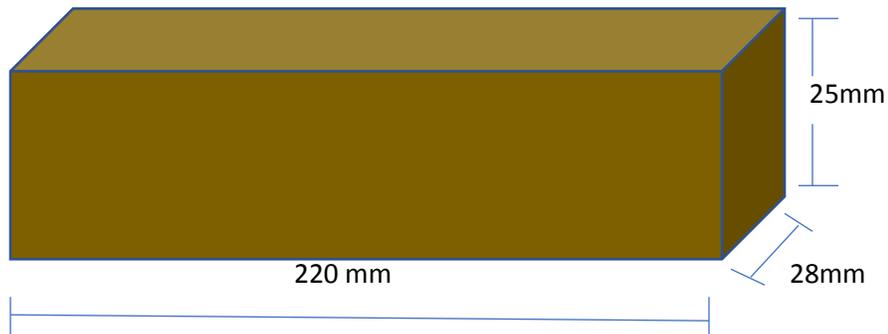
- Denti-kit viene acompañado de un manual al usuario

REQUISITOS ESPECIFICOS

- Denti-kit está diseñado para hombres y mujeres con tratamiento de ortodoncia que tengan entre 12 y 65 años de edad
- Al roscar las partes se debe tener presente que las piezas casen correctamente para evitar que los hilos de la rosca pierdan su forma y las piezas no cierren correctamente

EMPAQUE

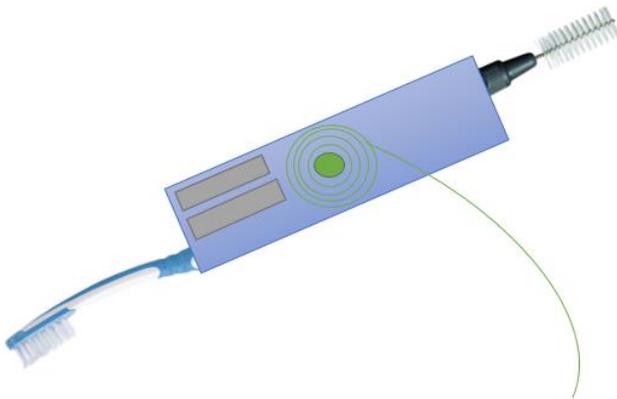
DENTI-KIT será empacado en una caja de cartón de las siguientes dimensiones



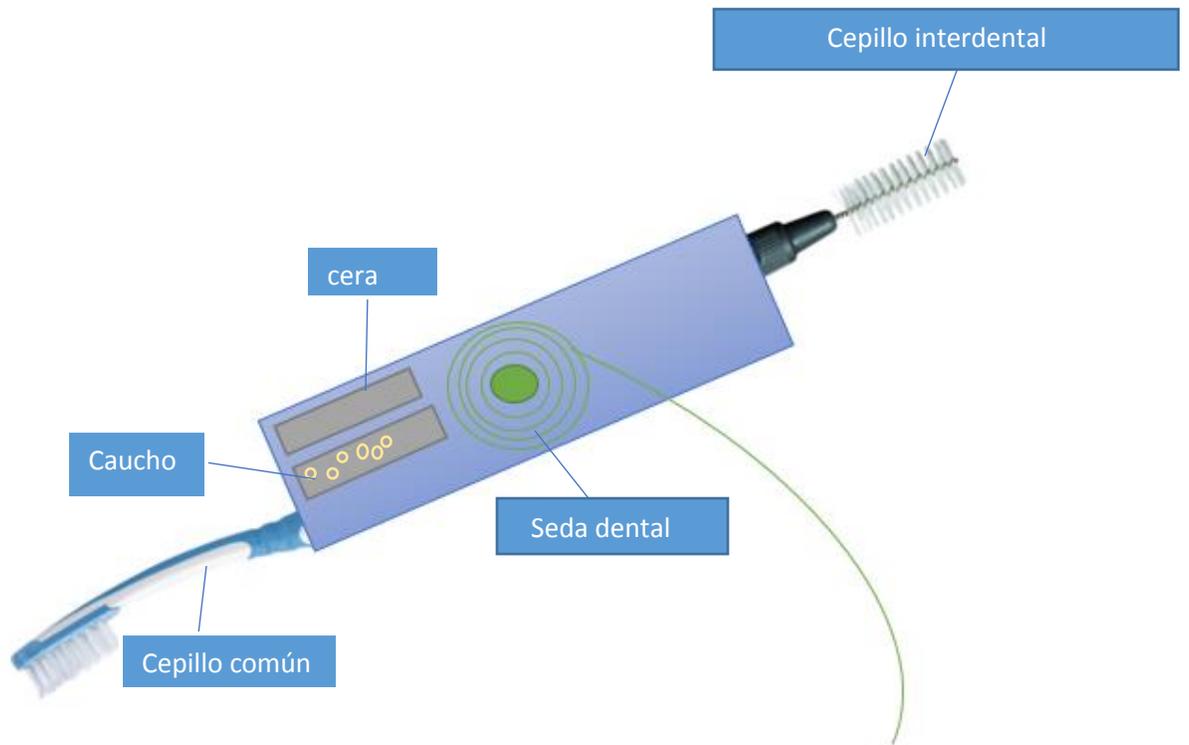
OBSERVACIONES

- El tiempo de vida del cepillo de dientes es de dos meses, después de este tiempo es recomendable reemplazarlo por uno nuevo
- El tiempo de vida del cepillo interdental es de una semana después de este tiempo es recomendable reemplazarlo por uno nuevo
- Todos los repuestos se venden por separado

IMAGEN



4.2.1 Planos:



5.

Matriz estratégica

5.1 Identidad Estratégica:

Somos una empresa especializada en distribución de productos odontológicos y brinda una mayor comodidad y practicidad traducida a través de productos de calidad, para satisfacer las necesidades del usuario y así competir en el mercado.

5.2 Futuro Preferido:

En 2020 DentiKit quiere ser un producto reconocido y preferido por los clientes que usan brackets, ya que ofrecemos al cliente comodidad, practicidad y calidad con nuestro producto.

5.3 Objetivos Generales:

Lograr que DentiKit sea conocido en el mundo de la salud oral por la facilidad que brinda en el transcurso del tratamiento de ortodoncia a quienes lo necesitan.

5.4 Objetivos específicos:

- hacer un estudio para conocer las preferencias de los clientes realizar un estudio de mercado para identificar precios y potencial.
- llegar a ser reconocidos que Denti Kit sea encontrado fácilmente ya sea en internet o en otras entidades conocidas.
- Ofrecer un producto de buena calidad y que sea practico para los usuarios, y aso lograr cubrir todas sus necesidades.

5.5 Valores:

Dentro de nuestra empresa nos identificamos por ser unas personas

- Comprometidas: somos personas comprometidas con el mejoramiento de nuestro producto cumplidas:nos destacamos por cumplir con lo prometido calidad, buenos precios y sobre todo entrega a tiempo.
- Respetuosas: la prioridad es el cliente y por lo tanto nos destacamos por respetar y atender sus opiniones.