

OPCION DE GRADO I

ANDREA MALAVER MARTINEZ  
SANDRA MILENA PARRA REYES  
CARLOS AUGUSTO MURILLO PENSELLIN

PROFESOR

CHRISTIAN CAMILO CHAVES

CORPORACION UNIFICADA DE EDUCACION SUPERIOR CUN

2017

## IDEA DE NEGOCIO

### INTRODUCCION

Por medio de este trabajo pretendemos dar a conocer nuestra idea de negocio basándonos en una serie de análisis a distintas prendas de vestir, observando la utilidad que tiene ciertos productos en la sociedad, al encontrar algunas falencias nos permitimos replantear dos artículos necesarios para las personas y que se adquieren de forma independiente convirtiendo una simple prenda en un utensilio básico para su comodidad.

### IDEA DE NEGOCIO

Nuestra idea de negocio se basa en crear una línea de ropa específicamente chaquetas pero con una distinción y/o accesorio indispensable para su comodidad al momento de realizar algún viaje en un medio de transporte tal como el vehículo, tren, avión o simplemente encontrar un lugar cómodo para tomar un descanso.

### DESCRIPCION

Nuestra empresa está dedicada a la fabricación y comercialización de chaquetas, que se especifica en chaquetas de todo tipo, estas van desde deportivas, casuales, informales. Las cuales cuentan con una descripción diferente a las vistas en el mercado, poseen la capota inflable.

### SEGMENTO DE PERSONAS

Nuestro producto va dirigido a todo tipo de personas que vean la necesidad de utilizar nuestro producto en cualquier sitio para su comodidad.

Este producto tiene un enfoque principal puesto que su utilización se fijara en personas que tengan la necesidad de estar viajando con frecuencia ya sea en vehículos aviones trenes medios de transporte que tengas la posibilidad de suplir la necesidad de dormir mientras se transporta de un lugar a otro sin la incomodidad de maltratar su cuerpo específicamente cuello mientras realiza su descanso. También posee otra directriz de sus posibles consumidores, a diferencia de los

viajeros este se podría utilizar en las personas que encuentren un lugar adecuado para tomar un descanso no necesariamente un medio de transporte puede ser cualquier lugar.

## NECESIDADES

Se proyecta a la necesidad de descansar a ese momento indispensable para el ser humano que es el sueño, busca la comodidad, la felicidad y la tranquilidad.

¿El producto o servicio que ofrecemos suple necesidades o supera las soluciones existentes?

Considerando que las soluciones existentes para nuestra idea de negocio no son muchas afirmamos que si suple la necesidad para la cual está diseñada además de suplir otra necesidad.

¿Habrá suficientes personas que compren el producto o servicio que ofreceré?

Consideramos que si se puede presentar gran movimiento el mercado para este producto ya está dividido en dos tipos uno para los viajeros frecuentes y otro para toda persona que considere la compra de una chaqueta.

¿Quién es nuestro cliente y usuario potencial?

Nuestro cliente puede ser cualquier persona y nuestro usuario potencial los viajeros frecuentes

¿Qué necesidades tienes?

La principal necesidad es la comodidad al viajar, descansar en un trayecto largo de viaje o en cualquier lugar apto para el descanso sea sillas, muebles, espacios abiertos como parques.

¿Qué expectativas tiene ese usuario/cliente cuando usa el producto?

Su principal expectativa es la comodidad, el poder descansar y la facilidad de portar el producto.

¿Qué productos está usando o contratando o actualmente para suplir esa necesidad?

Actualmente se está usando una almohada en forma de U que cubre el cuello al momento de viajar, almohadas convencionales de tamaño pequeño.

¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?

Se considera que no son práctica las soluciones que hay actualmente para cargar por el volumen tamaño además no es suficientemente cómoda ya que no cubre la totalidad de la cabeza para su comodidad.

¿A través de que canales las adquiere?

Las posibilidades de distribución van desde las ventas por internet, redes sociales y tienda propia del producto

¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?

Considerando la solución del producto se cree que hay demasiada gente en busca de esta solución ya que usar los medios de transporte es necesario para todas las personas.

## IDENTIFICACION DE SOLUCIONES ACTUALESS

¿Que soluciones compran o contratan actualmente?

Actualmente las personas adquieren un cojín en U, para descansar mientras viajan



¿A través de que canales los adquieren o conocen de ellos?

Las personas los adquieren en almacenes de cadena, Internet, redes sociales y tiendas de barrio.

¿Cuánto dinero está invirtiendo en ello?

El valor de los cojines depende de la calidad, del lugar donde las compran, pero más o menos es oscila entre 30.000 y 140.000.

## IDENTIFICACION DE INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES

¿Qué le resulta frustrante de las soluciones actuales?

Las frustraciones que se encontraron con las soluciones actuales que suplen la necesidad de descansar es que no son tan cómodas como se espera y nada prácticas para llevar de un lugar a otro.

## IDENTIFICACION DE MERCADO

### **TAM.**

Nuestra idea de negocio va dirigida a personas mayores de edad.

### **SAM.**

Las personas que podrían adquirir nuestra idea de negocio son las desean descansar en el tiempo de viaje.

### **TM.**

Esta idea de negocio está enfocada para las personas mayores de edad que por motivos de trabajo viajan, y en general a todas las personas que quieran descansar mientras se traslada de un lugar a otro en un medio de transporte

## **SEGMENTACION DE MERCADO**

La idea de negocio va dirigida a personas:

- Edad: 18 a 50 años
- Género: Indefinido
- Estrato: 1,2,3,4,5
- Condición Física: cualquiera
- Región: Clima Frio y/o templado

## ENCUESTA

**1. Cuantos años tiene usted: \***

*Marca solo un óvalo.*

- DE 15 A 25 AÑOS
- DE 26 A 35 AÑOS
- DE 36 A 45 AÑOS
- DE 46 A MAS AÑOS

**2. OCUPACION \***

*Marca solo un óvalo.*

- ESTUDIANTE
- PROFESIONAL
- HOGAR
- OTRO

**3. Es Usted viajero frecuente de medios de transporte como vehículos, buses o avión? \***

*Marca solo un óvalo.*

- SI
- NO

**4. Usa algún producto para descansar mientras viaja? \***

*Marca solo un óvalo.*

- SI
- NO

**5. ¿Como califica la calidad de ese producto? \***

*Marca solo un óvalo.*

- EXCELENTE
- BUENA
- REGULAR
- MALA

**6. Que tan practico es el producto para descansar? \***

*Marca solo un óvalo.*

- PRACTICO
- POCO PRACTICO

7. Que cree usted que podría mejorar al producto que usa actualmente para descansar mientras viaja \*

---

---

---

---

---

8. Usaría una chaqueta con capota inflable para descansar mientras viaja? Si/No? \*

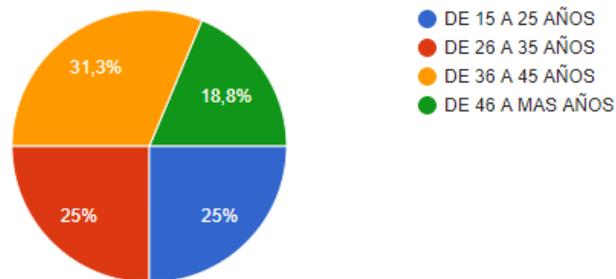
Marca solo un óvalo.

- SI
- NO

### Datos Obtenidos:

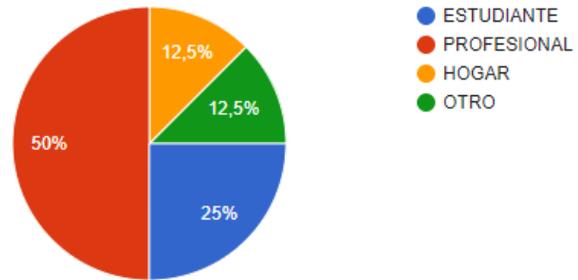
Cuantos años tiene usted:

16 respuestas



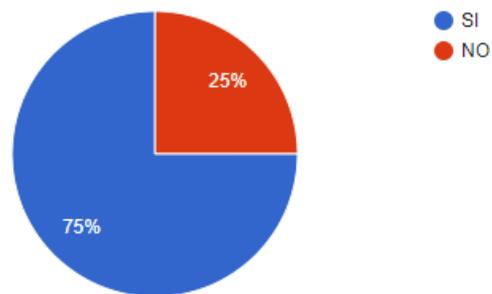
## OCUPACION

16 respuestas



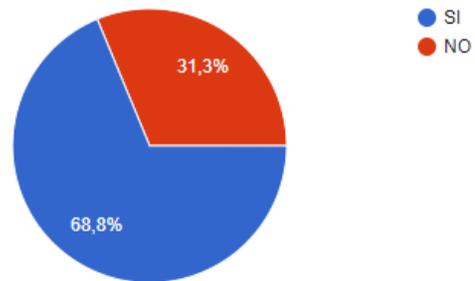
Es Usted viajero frecuente de medios de transporte como vehículos, buses o avión?

16 respuestas



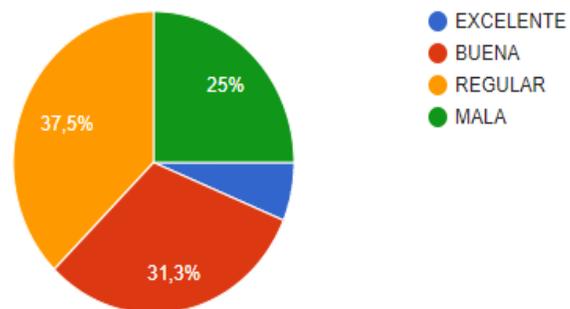
### Usa algún producto para descansar mientras viaja?

16 respuestas



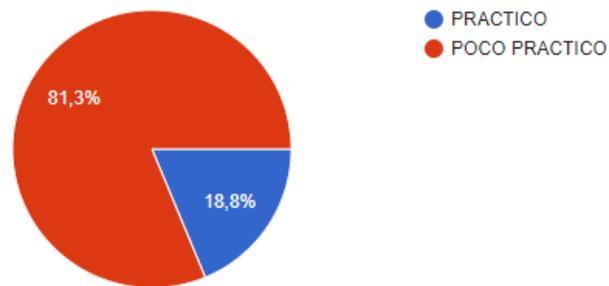
### ¿Como califica la calidad de ese producto?

16 respuestas



## Que tan practico es el producto para descansar?

16 respuestas



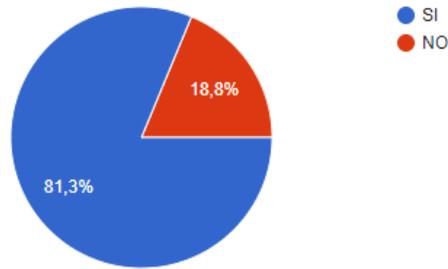
## Que cree usted que podría mejorar al producto que usa actualmente para descansar mientras viaja

16 respuestas

comodidad (6)
precio (2)
Que sea mas practico
que se mas practico
la comodidad
si, al momento de cargarlo
Le mejoraría el diseño
nada porque no uso nada
Quizá le cambiaría la forma de llevarlo
No porque no uso nada

Usaría una chaqueta con capota inflable para descansar mientras viaja? Si/No?

16 respuestas



De acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas podemos analizar qque:

- Las personas son mayores de edad, profesionales, viajan constantemente y utilizan algún objeto para descansar durante el recorrido.
- Los datos que aporta la encuesta nos da razón en cuanto que las personas buscan comodidad para poder descansar.
- Es viable que las personas compren una chaqueta novedosa con la que se pueda descansar y vestir a la moda.

PRESENTACION PROPUESTA.



## ¿QUE ES JACKETS NAP?

Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de chaquetas con una almohada inflable en su capota para que puedas descansar en cualquier medio de transporte o en cualquier momento del día.

## ¿POR QUE COMPRARLO?

Generalmente puede ser incómodo tomar una siesta en un medio de transporte público cuando estamos viajando ya sea de paseo o de trabajo, son momentos donde siempre buscamos la forma de recargar energías con un pequeño descanso.

Esta demostrado que 8 de cada 10 personas quisieran dormir en cualquier medio de transporte y hasta en el trabajo.

## NUESTRO PRODUCTO ES IDEAL YA QUE.....

### BENEFICIOS

- Es muy fácil de usar.
- Gracias a que su diseño es ergonómico, lo que evita que sufras dolores.
- Es muy práctico ya que por su tamaño no ocupa mucho espacio en la chaqueta.



DISEÑO CHAQUETA





## PLANEACION ESTRATEGICA

### MISION

Atender las necesidades de muchas personas que tienen la oportunidad de tomar un descanso en cualquier momento, queremos formarnos como uno de los principales confeccionadores de chaquetas para el descanso para ello utilizaremos las mejores calidades de los productos y así poder complacer a nuestros clientes marcando la diferencia con nuestros diseños.

### VISION

Ser una empresa de gran reconocimiento, líder en distribución de chaquetas, en continuo crecimiento, logrando obtener una gran presencia a nivel nacional, que se distinga por proporcionar una calidad de atención y servicio excelente a sus clientes.

## OBJETIVO

Ofrecer las chaquetas de la mejor calidad que satisfaga las necesidades de nuestros clientes además de complacer todos los gustos del mercado potencial, vender ropa a la moda que cumpla con los requerimientos de estilo en el segmento del mercado.

## VALORES CORPORATIVOS

### SERVICIO

Nuestra principal meta es superar las expectativas de nuestros clientes internos y externos a través de una atención amable, confiable y oportuna.

### HONESTIDAD

Demostraremos nuestro compromiso por comportamientos éticos, basados en rectitud, honradez y lealtad frente a los compromisos y propósitos Empresariales.

### RESPONSABILIDAD

Resaltaremos nuestra labor con eficiencia, cumpliendo con los objetivos plantados, y valiéndolos nuestros compromisos y normas de la Empresa, la Familia y la Sociedad.

## FUERZAS PORTER

1. Rivalidad entre competidores: Haciendo el estudio del mercado no hay otras empresas que vendan exactamente el mismo producto, hay empresas que venden productos que suplen la misma necesidad que el nuestro. Estas empresas serían las únicas competencias de nosotros. Al ser nuestro producto de buena calidad tendremos ventajas sobre los demás, además del precio de nuestra chaqueta es un buen precio asequible para el público.
2. Amenaza de entrada de nuevos competidores: Si podría haber una amenaza con la entrada de nuevos competidores, pero debido a que somos los primeros en ofertar este producto tenemos la ventaja de fidelizar a los clientes, además uno de nuestros objetivos es poder patentar nuestra marca y producto.
3. Amenaza de ingreso de productos sustitutos: Somos conscientes de que pueden salir a la venta productos parecidos a los nuestro que suplan la misma necesidad, pero teniendo un producto de alta calidad, práctico y a un buen precio hacemos que la entrada de otros productos no nos afecte tanto.
4. Poder de negociación de los proveedores: Contamos con pocos proveedores, ya que para realizar el inflable de la capota solo contamos con uno, quien nos da un valor cómodo si realizamos compras al por mayor. Para nosotros es un riesgo tener solo un proveedor ya que se nos puede convertir en competencia o puede en un momento subir el costo de la materia prima.
5. Poder de negociación de los consumidores: Nuestra estrategia con los clientes es brindarles un producto con alta calidad, a un precio cómodo con una excelente atención.

## ANALISIS PESTEL

POLITICOS	Nos veriamos afectados si los impuestos aumentan, ya que con el precio de venta no alcanzaría a cubrir el pago de los mismos
	Actualmente no tenemos el capital suficiente para el desarrollo de la idea, nos veriamos perjudicados si las tasas de interes de los bancos aumentan ya que no tendríamos la utilidad esperada
ECONOMICO	La TRM, interfiere en nuestra idea de negocio en cuanto si queremos exportarlo nos veriamos beneficiados ya que de acuerdo al historial del TRM las estadísticas presenta un continuo crecimiento.
SOCIO CULTURAL	Tenemos a favor que nuestra idea de negocio está a la moda, con diseños que llaman la atención. El valor de nuestra chaqueta es adsequible ya que no tiene un precio elevado.
TECNOLOGIA	Nos veriamos perjudicados si una empresa desarrolla la misma chaqueta con maquinaria especializada. Podemos dar a conocer nuestra idea en todas las redes sociales.
ECOLOGICO	Nuestra idea de negocio está enfocada para las temporada de clima frío o templado, y nos veriamos perjudicamos en epoca de verano.