



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE CÓMPUTO



-----Administración de proyectos-----

Análisis serie de Netflix

PROFESORA:

Verónica Agustín Domínguez

INTEGRANTES:

- **Alarcón Padilla Axel Omar**
- **Castro Rangel Gerardo**
- **Meza Vargas Brandon David**
- **Oliva Castillo Maximiliano Owen**
- **Reyes Sánchez Manuel Abraham**
- **Rodríguez Alvarado Gustavo Adrián**
- **Vaquera Aguilera Ethan Emiliano**
- **Villegas Dorantes Edwin Iván**

GRUPO:

3CM13

Índice

Introducción al análisis	3
Contexto	3
Descripción de la problemática que se plantea	4
Descripción del producto.....	4
Clasificación del producto	4
Marca	4
Envase.....	4
Etiqueta	4
Segmentación del mercado	5
Buyer persona.....	5
Mapa de empatía.....	6
Canal de distribución	7
Puestos Organizacionales	8
Aprendizajes empresariales a partir de la serie.....	8
Referencias	9

Introducción al análisis

En los Estados Unidos de finales del siglo XIX y principios del siglo XX la vida para las personas afroamericanas era difícil y llena de racismo aún más fuerte que hoy en día, pues recién se había prohibido la esclavitud, y seguía siendo muy mal visto ver a un afroamericano teniendo la vida de un blanco, por lo que la discriminación continuó por muchos años más. Aunado a eso, las oportunidades de trabajo para las mujeres eran muy escasas. Y es en este lugar y con todas las adversidades posibles donde nace Madam C.J. Walker, la histórica mujer a la que se le adjudica el título de la primera mujer afroamericana en convertirse en millonaria en los Estados Unidos.

A lo largo del análisis de la serie “Self Made” de Netflix que narra la historia de Madam C.J. Walker, haciendo énfasis en como logro convertir su pequeño negocio en todo un imperio, a pesar de las limitantes por ser afroamericana y mujer. Como estos temas se relacionan con lo aprendido en la asignatura de Administración de Proyectos

Gracias a este análisis podemos ver como la asignatura es funcional para todo modelo de negocio, incluso para al parecer tenían todo en contra.

Contexto

Madame C. J Walker nació en Luisiana en 1867 en una plantación, hija de esclavos emancipados, se quedó huérfana a los siete años, se casó a los 14, fue madre a los 18 años y se quedó sola con su hija a los 20, pocas posibilidades para que una mujer negra destacara en Estados Unidos en una época en la que ambas cosas conducían al gueto u la discriminación. Pero ella supo ver una oportunidad de negocio y consiguió convertirse primero en empresaria a pesar de los escépticos y las trabas que le pusieron, después de hacer su idea de negocio de éxito que la convirtió en la primera mujer y también la primera mujer negra en convertirse en millonaria en Estados Unidos, y por último saber aprovechar la posición económica que consiguió para convertirse en respetada filántropa.

El comportamiento que tenían, tanto la gente blanca como los hombres negros, hacía las mujeres de color en la época fue lo que impulso a Madam C.J. Walker a querer empoderar a su gente, por eso su primer producto fue el Madam Walker's Wonderful Hair, el cuál era una loción para el crecimiento del cabello, y la filosofía que Madam Walker utilizaba era la de que cualquier mujer de color también podía verse bonita y cuidar su cabello como la gente blanca. La publicidad del producto era una foto de perfil y de frente de ella, con un cabello largo y sedoso que le llegaba hasta los hombros, afirmando que el crecimiento había sido fruto de tan solo dos años de su tratamiento.

Descripción de la problemática que se plantea

La problemática principal es que la gente negra en esa época sufría de racismo y otras cuestiones, todo en conjunto ocasionaba que las personas de color no tuvieran accesos a muchas cosas que la gente blanca si, entre esas cosas estaban los servicios, esto ocasionaba que la gente de color descuidara su salud e higiene, por esta razón Madam C. J Walker fabricó un producto para cabello accesible para que las mujeres de color también cuidaran su cabello y se vieran igual de hermosas que las mujeres blancas.

Descripción del producto

El producto se llama Madam Walker's Wonderful Hair Grower, consiste en una loción para el cabello que estimula el crecimiento de esto y a la vez cura el cuero cabelludo de quien lo use para hacerlo lucir mejor y repararlo de los daños que tiene. Su formula contiene sulfato de cobre, cera de abejas, azufre precipitado, vaselina, aceite de coco y extracto de violeta para hacer que el producto huela bien.

Clasificación del producto

El producto se puede clasificar como un bien de consumo final, esto porque las mujeres que compran la loción la aplicarán directamente en su cabello, si consideramos que las personas que no compran este producto pueden vivir sin este también se puede considerar como un producto de consumo independiente.

Marca

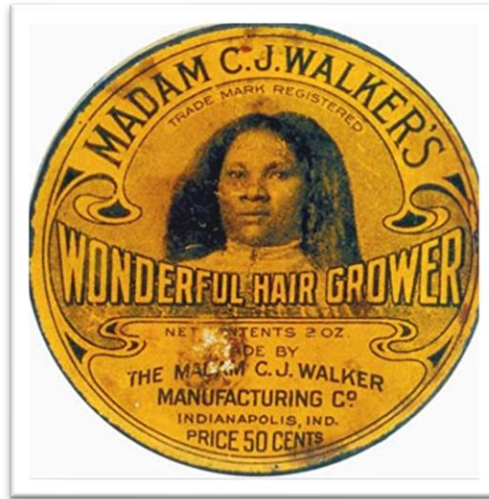
El producto se llama Madam Walker Wonderful Hair Grower por dos razones, por su apodo Madam Walker y por el nombre del producto de la empleadora de Madam Walker, Annie Malone.

Envase

El producto era una lata de aluminio con tapa a rosca, es ese tiempo este tipo de envases era el más usado para productos capilares y de belleza, una de las principales razones es por que el aluminio puede personalizarse para adaptarse a los conceptos que tenga la empresa sobre el etiquetado.

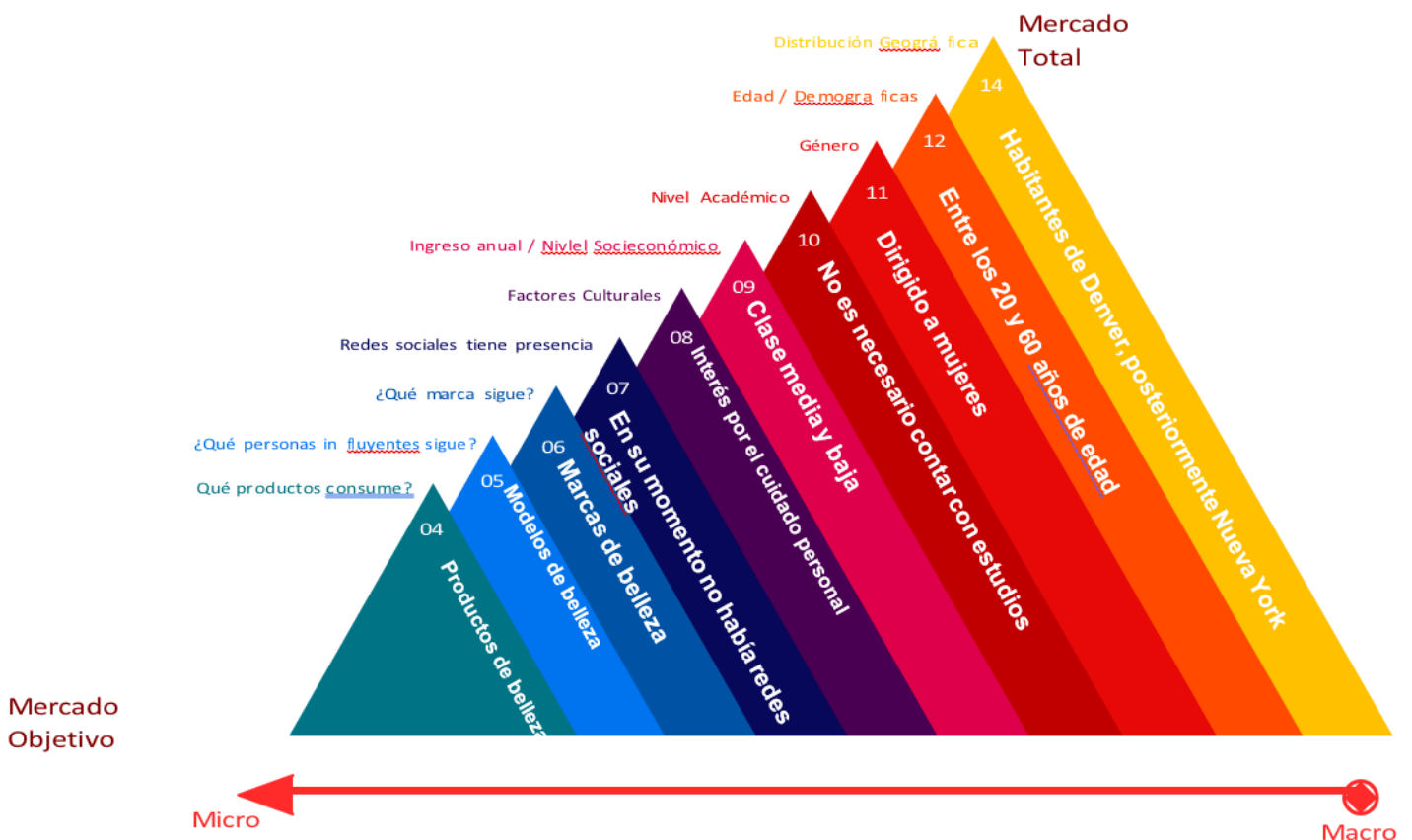
Etiqueta

La etiqueta era una foto de Madam Walker de frente, con el nombre del producto, de la empresa, el lugar de fabricación, volumen y el precio del producto.



Segmentación del mercado

Segmentación



Buyer persona

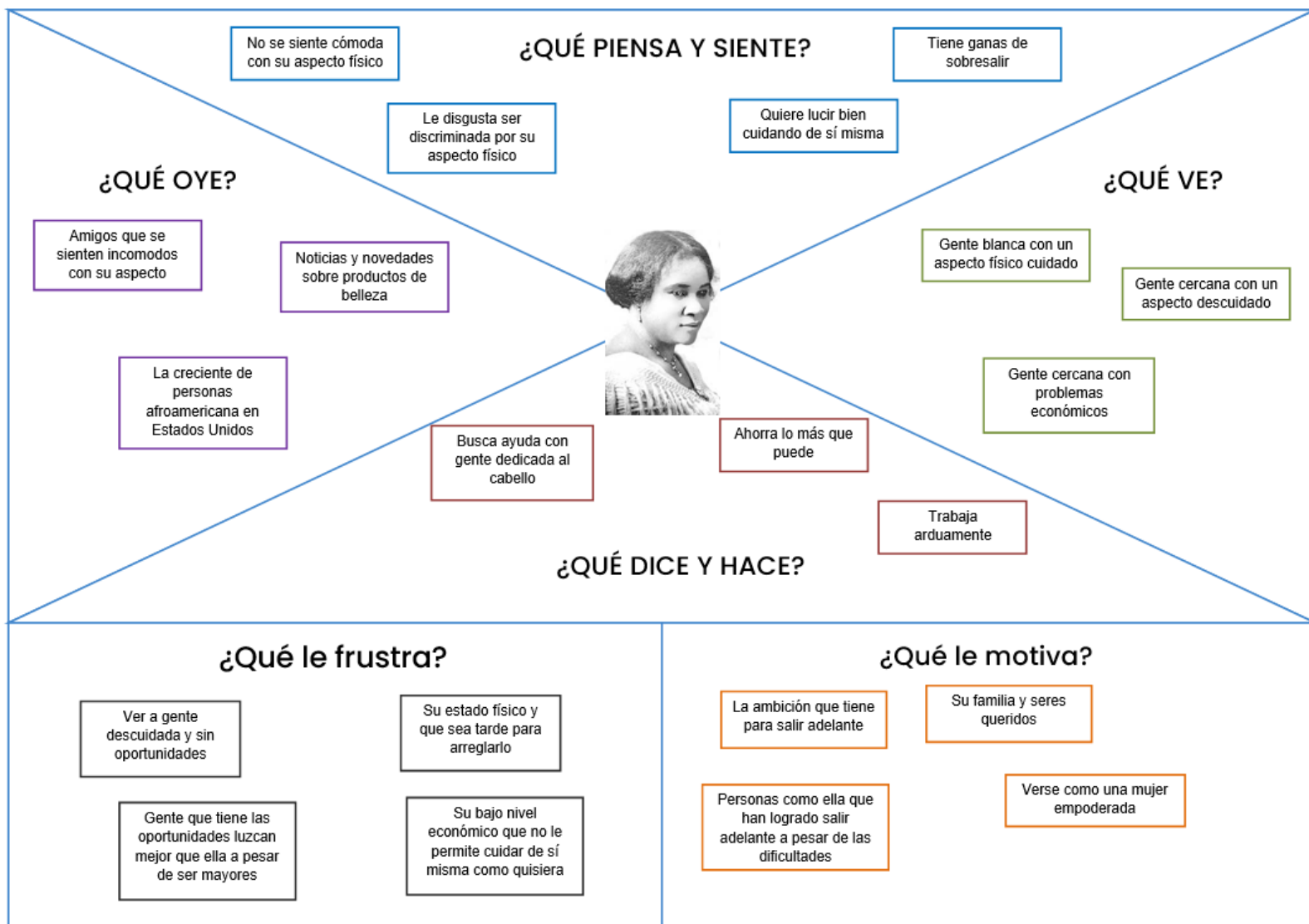
Como el producto fue diseñado basado en la propia Madam Walker antes de crear su producto se pueden identificar las siguientes características

- 36 años
- Ama de casa con un trabajo por las tardes
- Tiene un aspecto descuidado y envejecido
- Cabello descuidado
- Baja autoestima por las críticas a su aspecto
- Su nombre es Mary Ann Dawson

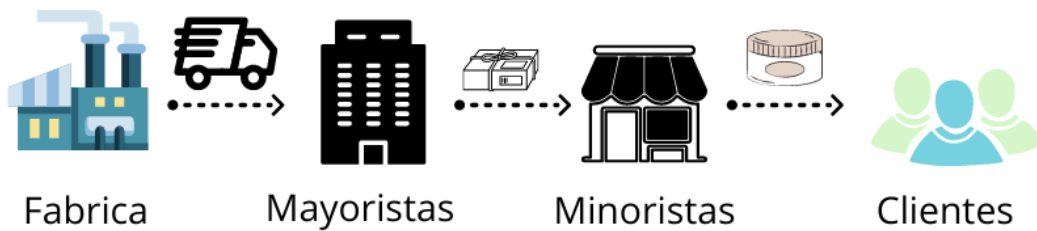
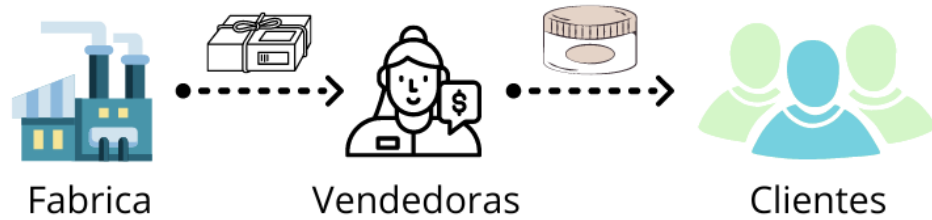
Por estas características la hacen el perfecto buyer persona del producto

Mapa de empatía

Con las características obtenidas del buyer persona tenemos el siguiente mapa de empatía.



Canal de distribución



Sus Canales de distribución fueron fáciles de implementar como lo muestran los diagramas anteriores

Puestos Organizacionales



Aprendizajes empresariales a partir de la serie

- Una forma de convencer a los inversionistas es mostrar tus logros.
- Parte de una buena publicidad, son los canales de distribución.
- Un trabajador leal se logra al darles un trabajo competitivo y brindarles comfort.
- Un negocio funciona cuando de verdad crees en tu producto.
- Sólo basta una buena idea para convertir a un emprendedor en un empresario exitoso.
- El tener contacto con los clientes hace que siempre mejoremos el producto o servicio.
- Ningún negocio nace siendo exitoso, los primeros meses siempre serán muy difíciles, y más aún si tienes competencia directa, pero la constancia y la calidad de tu producto lograrán hacer crecer al negocio.
- A pesar de que se digan lo contrario, la vida personal influye y ayuda a crecer el negocio, por lo que hay que prestar atención a ello.
- Cuando presentas tu idea de negocio, tus números son una parte crucial para cerrar un trato, nada vale más que los buenos resultados.

Referencias

1. El país. (2020). "Madame CJ Walker, la primera mujer que se convirtió en millonaria en Estados Unidos". Obtenido de: <https://elpais.com/gente/2020-04-30/madame-cj-walker-la-primera-mujer-que-se-convirtio-en-millonaria-en-estados-unidos.html>