

## **Titulo**

“Estudio de factibilidad para la creación de una boutique juvenil con herramientas digitales en la ciudad de Tantoyuca Veracruz.”

## **Categoría**

Servicios

## **Objetivo general**

Realizar un estudio de factibilidad que permita estimar la rentabilidad de una boutique juvenil con la utilización de herramientas digitales en el municipio de Tantoyuca, Veracruz.

## **Asesor externo**

Ing. Francis Saraí Pacheco Cisneros

## **Participante**

Itzel Guadalupe García Gamboa

## **Justificación**

En la actualidad una inversión inteligente requiere de una base que la justifique, es por ello que se evaluara la factibilidad para la creación de una boutique juvenil, complementándola con herramientas digitales, debido a que en la actualidad es fácil y atractiva para la sociedad usarlas, disminuyendo tiempos y costos en las mismas, de esta manera constatar si la inversión es factible y rentable.

## **Descripción del proyecto de emprendimiento.**

Boutique juvenil “VOGUE” nace de la intención de brindar un beneficio básico de vestimenta a las personas, en especial a los jóvenes hombres y mujeres que gustan verse y sentirse bien por fuera y dentro, gracias a la confianza y seguridad que adquieren al portar nuevos estilos de vestir. Se venderán piezas de ropa que funcionen como un conjunto para vestir ya sea casual o elegante, por ejemplo: las mujeres, una blusa casual con un blazer y unos pantalones corte skinny complementándolo con un collar y un bolso tipo shoulder que creen un estilo único y combinable. Los hombres, una camisa denim un pantalón khaki complementándolo con un reloj para darle personalidad a su look y diferenciar su outfit de los demás. Con esto los jóvenes podrán el estilo con el que se sientan identificados, además con la facilidad de hacer su outfit mediante herramientas digitales entrando a la plataforma de boutique “VOGUE” y observar los catálogos online que se encuentran disponibles en tienda seleccionando las piezas de manera que arme su atuendo proporcionándoles información sobre el coordinado que buscan de acuerdo a la ocasión, posteriormente hacer su pedido sin tener que acudir a la tienda tomando en cuenta las modalidades de pago y la manera de entrega.

El negocio no representa ningún riesgo ecológico para la región de Tantoyuca, ni promueve actos que afecten la moral, así mismo no existen riesgos de impacto a las personas.

## **Carácter innovador del proyecto.**

Hoy en día existen diversas tiendas de ropa, que su única función como su nombre lo dice es la compra-venta de prendas de vestir, en diferentes categorías para hombres, mujeres y niños de varias edades. Sin embargo la boutique juvenil tiene un valor agregado para brindar una mayor comodidad y satisfacción:

- Venta de outfits (conjuntos de piezas que crean un look) a menor costo que comprando piezas por separado.
- Podrán visualizar outfits online y armar el tuyo a tu estilo.

- Modelos nuevos, cada temporada.
- Podrán realizar pedidos online de acuerdo a su gusto (brindando asesorías necesarias cuando se requiera y los últimos detalles en moda).
- Venta de accesorios para su outfit, los cuales marcara su estilo
- Podrán crear sus propios outfits ya que contarán con variedad de prendas.
- Las prendas son únicas.
- Se contarán con herramientas digitales, como catálogos online para visualizar las prendas en existencia, redes sociales para anunciar promociones.

### **Pertinencia del proyecto de emprendimiento (resolución de retos y/o problemas de la sociedad en sus ámbitos local, estatal, regional y/o nacional).**

La vestimenta es una necesidad básica, en la región de Tantoyuca los costos en prendas de vestir son elevados y afectan la economía de la población, por consiguiente en esta región los hombres y mujeres jóvenes en edad productiva donde la calidad y el precio son factores imprescindibles para la compra del producto llevando a que estos realicen gastos elevados en la compra de ropa. Por lo tanto, nuestro negocio ofrece principalmente precios bajos resolviendo un problema de economía en la ciudad, marcas de calidad que brindan durabilidad y sobre todo una atención especializada mediante herramientas digitales que son la atracción principal de los jóvenes hoy en día, como asesorías en línea, catálogos virtuales, armar su propio outfit y agregando a esto entregas rápidas, y confiables.

### **Identificación de mercado y sus posibilidades de crecimiento nacional e internacional.**

Está dirigido a la ciudad de Tantoyuca, Veracruz hombres y mujeres con un rango de edad entre 15 a 29 años con gusto por la moda y con solvencia económica para comprar atuendos completos.

Con posibilidad de expandirse a lugares cercanos a la región como Tempóal, Platón de Sánchez, donde no existen boutiques con este perfil.

## **Planeación del proyecto: recursos materiales, económicos, humanos e infraestructura necesarios para llevar a cabo el proyecto.**

### **Recursos materiales:**

- 1 Vitrina exhibidor de cristal \$4,000.00

#### Características

- ✚ 1.5 metros de alto.
- ✚ 2 metros x 80 cm de ancho.
- ✚ Con ruedas para su fácil transportación.
- ✚ Puerta deslizable.
- ✚ Chapa con llave.
- ✚ 5 divisiones.

- 2 Aparadores de torre octagonal \$5,760.00

#### Características

- ✚ 1.5 metros de alto.
- ✚ Puerta con cerradura.
- ✚ Forma octagonal de cristal.
- ✚ 6 divisiones.
- ✚ Giratoria.
- ✚ Con ruedas para su fácil transportación.

- 1 Maniquí hombre exhibidor cuerpo completo \$990.00
- 1 maniquí mujer exhibidor cuerpo completo \$990.00

#### Características

- ✚ Fabricado con fibra de vidrio
- ✚ Altura 1.63m.
- ✚ Busto 90 cm.

- ✚ Cintura 65 cm.
- ✚ Cadera 98 cm.
- ✚ Incluye base para colgarse o para pararse.

- 1 maniquí exhibidor de joyas, aretes y collares \$649.00

#### Características

- ✚ Busto robusto para mostrar su collar y aretes.
- ✚ Gran manera de organizar su joyería.
- ✚ Grande para las tiendas y vendedores.
- ✚ Paño de microfibra incluido.
- ✚ Dimensiones del producto: 15 x 7 x 23 centímetros.

- 1 Banco giratorio minimalista \$679.00

#### Características

- ✚ Giratorio hasta 360° para mayor comodidad.
- ✚ Altura min. De 50 cm. Max. 80 cm.
- ✚ Fabricados en acero cromado para una mayor duración.

- 1 Espejo cuerpo completo \$350.00

#### Características

- ✚ Medidas 115 cm x 41 cm.
- ✚ Marco de 3.2 cm. de ancho.

- 1 Espejo redondo \$150.00

#### Características

- ✚ Acabado cromado.
- ✚ Medidas 35 cm x 25 cm.

- 200 Ganchos \$150.00

#### Características

- ✚ Medidas 40 cm. X 20 cm.

- ✚ Alambre plastificado.
- ✚ Doble uso.

- 1 Mostrador \$3,500.00

#### Características

- ✚ Se pueden separar en bloques individuales.
- ✚ Forrado en vinil.
- ✚ Color chocolate.
- ✚ Entrepaños en la parte trasera.

**Recursos económicos:** Se necesitara de una aportación (inversión inicial) así como un crédito bancario de \$80,000.00.

**Recursos Humanos:** Una persona capacitada para manejo de software, quien atenderá de forma personalizada mediante on-line.

**Infraestructura:** Renta de un local con medidas de 12 metros x 10 metros, que cuente con un cuarto para acondicionarlo de bodega.

### **Presupuesto del proyecto.**

El presupuesto del proyecto, es la cantidad de \$150,000.00/M.N para poner en marcha el negocio.

Activos fijos \$50,000.00

Activos diferidos \$30,000.00

Capital de trabajo \$70,000.00

## **Contexto legal y ético que permitirá la implementación de la empresa o negocio.**

Boutique juvenil “VOGUE” es persona física, a continuación se muestra la lista de documentos que se necesitan para la constitución legal de la misma.

- Registro de régimen de incorporación fiscal (RFC)
- Registró de sueldos y salarios
- Registró de actividad empresarial
- Honorarios

## **Especificar si se cuenta con la patente o se inició el proceso de patentamiento u otro medio de protección.**

No se cuenta con patente, ni está en proceso de patentacion.

## **Descripción del perfil de emprendedor**

**Nombre:** Itzel Guadalupe García Gamboa.

**Puesto en el negocio:** Dueña.

**Edad:** 22 años, la juventud me ayuda a tener más energía y ser más eficiente.

**Estado civil:** Casada, brinda experiencia y apoyo incondicional por parte de mi pareja.

**Familia:** Mi familia es importante en todo momento, me apoya en cada situación y me brinda los consejos más sinceros y confiables.

**Experiencia laboral:** Anteriormente trabaje en una boutique de ropa femenina, lo cual me permite tener experiencia para poder elegir proveedores que ofrezcan ropa de calidad y gusto al cliente.

**Habilidades para el trabajo:** Me considero tener la habilidad de desarrollo de personal, buscar siempre la manera de tener a nuestros trabajadores motivados y darles la oportunidad de desarrollarse tanto personal como profesionalmente. Me gusta comprobar en todo momento el porqué de las cosas.

**Habilidades para el negocio:** La eficiencia es una de las habilidades que poseo para manejar un negocio, de tal forma que el cliente este satisfecho con el servicio que se le está brindando.

**Otras habilidades:** Práctico deporte en mis ratos libres.

**Lo que me hace único:** Me considero una persona directa, responsable y honesta.

**Ocupación actual:** Residente de la carrera Gestión Empresarial, Incubatec ITSTA.

**Historia laboral:** En mi anterior trabajo en una boutique de ropa femenil laboré aproximadamente un año, agregando experiencia laboral en mi formación.

**Responsabilidades laborales:** Me considero una persona eficiente y ordenada.

**Educación:** Mi educación me ha ayudado a fortalecer día a día mis conocimientos y llevarlos a la práctica, es por eso que realizo mis residencias en la incubadora para poder comenzar un negocio y poner en marcha todo lo aprendido.

**Capacitación:** A lo largo de mi carrera me he capacitado en distintas áreas, tanto administrativas “Cursos-taller del programa RS”, de computación “Certificado en computación, paquete básico”, asistencia y participación en la III Jornadas de capacitación electoral 2012, así como también, he desarrollado habilidades técnicas que me permiten desempeñarme eficazmente, como visitas en áreas de producción a conocidas empresas “Metalizaciones Altamira”, “Asfaltos, Guadalajara S.A.P.I. de C.V.” y “Yakult, S.A de C.V.”

**Certificados, premios, licencias:**

- Certificado técnico en contabilidad.
- Reconocimiento cursos taller “programa RS” “PIL”



- Reconocimiento de visita a empresas:
  - ✚ “Metalizaciones Altamira, S.A de C.V.”
  - ✚ “Asfaltos Guadalajara, S.A de C.V.”
  - ✚ “Yakult, S.A de C.V”
- Certificado conferencia magistral “La tecnología en tu vida diaria” impartida por Alex Dey.
- Certificado conferencia magistral “Jóvenes de éxito” impartida por Emmanuel Falcón.
- Certificado ciclo de conferencias “INADEM”.
- Certificado ciclo de conferencias de ingenierías 2013.
- Constancia de participación en la capacitación electoral 2012.

### **Relaciones para el trabajo en red:**

- Ing. en sistemas computacionales: Adrián Gamboa Rivera

La implementación de catálogos virtuales y herramientas digitales que ayuden a la publicidad de las líneas de ropa, necesitan de un ingeniero capacitando en estos programas para su implementación.

- Licenciado en derecho: Gloria Rubí Hernández

La legalización de una empresa es de vital importancia para la puesta de un negocio, un licenciado en derecho podrá llevar a cabo la documentación necesaria para que el negocio se encuentre en regla.

- Proveedor de mercancía: Ana Cárdenas

Tener buena relación con proveedores es muy importante, ya que son los que proveen la mercancía para su comercialización. Es necesario tener en cuenta que el proveedor sea confiable, que este cumpla con las fechas estipuladas y que la mercancía que entregue este en buen estado.

**Referencias:**

- Karla Itzel del Ángel Hernández
- Cel. 789 111 3897
  
- Marco Antonio Robles Robles
- Cel. 789 898 7355
  
- Yatzil Emitzy Mustafá Robles
- Cel. 789 891 6532

## **Resumen ejecutivo**

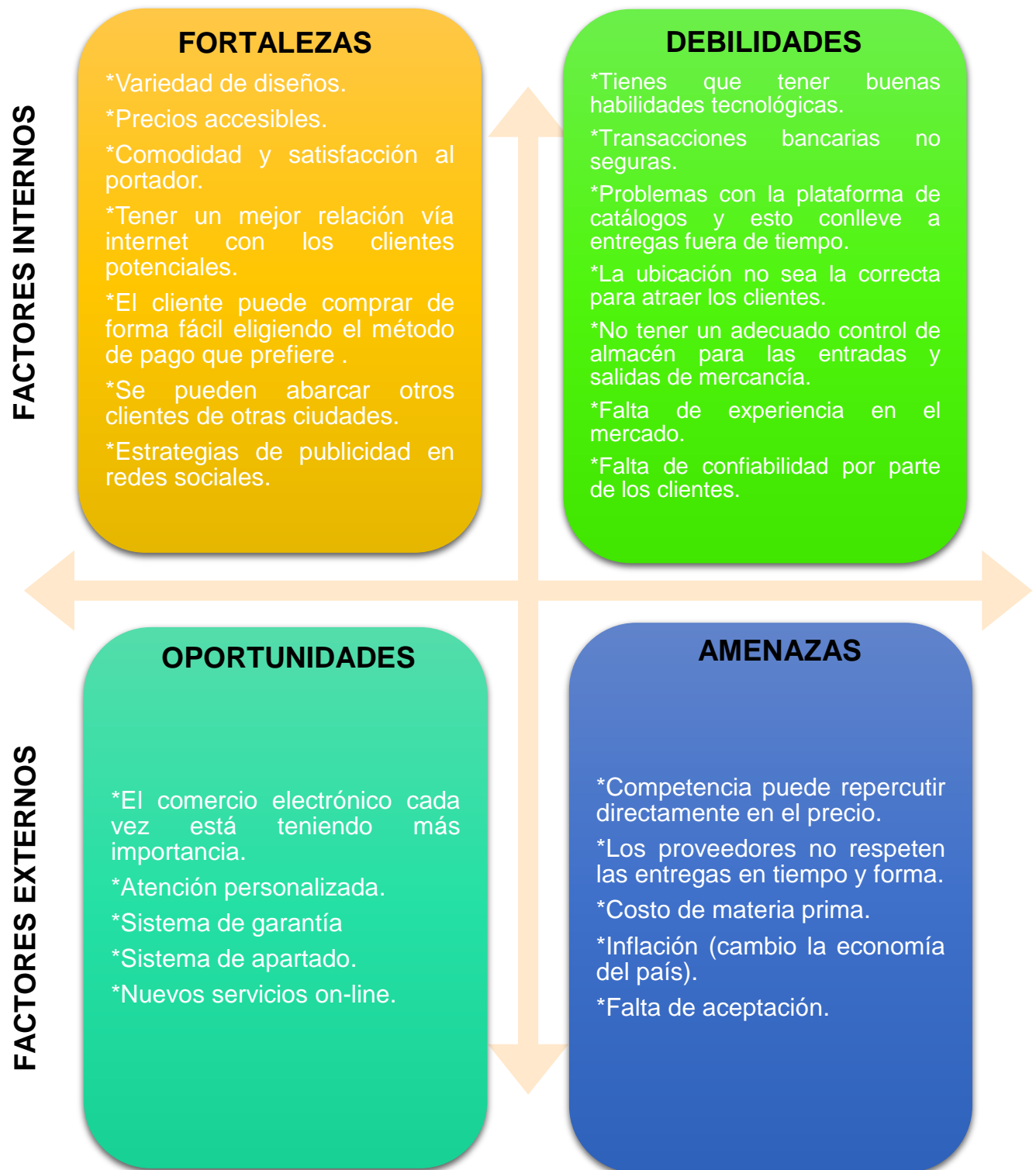
### **1. Descripción y justificación de la empresa.**

#### **1.1 Descripción de la necesidad y del producto o servicio que la satisface.**

Boutique juvenil “VOGUE” nace de la intención de brindar un beneficio básico de vestimenta a las personas, en especial a los jóvenes hombres y mujeres que gustan verse y sentirse bien por fuera y dentro, gracias a la confianza y seguridad que adquieren al portar nuevos estilos de vestir. Se venderán piezas de ropa que funcionen como un conjunto para vestir ya sea casual o elegante, por ejemplo: las mujeres, una blusa casual con un blazer y unos pantalones corte skinny complementándolo con un collar y un bolso tipo shoulder que creen un estilo único y combinable. Los hombres, una camisa denim un pantalón khaki complementándolo con un reloj para darle personalidad a su look y diferenciar su outfit de los demás. Con esto los jóvenes podrán el estilo con el que se sientan identificados, además con la facilidad de hacer su outfit mediante herramientas digitales entrando a la plataforma de boutique “VOGUE” y observar los catálogos online que se encuentran disponibles en tienda seleccionando las piezas de manera que arme su atuendo proporcionándoles información sobre el coordinado que buscan de acuerdo a la ocasión, posteriormente hacer su pedido sin tener que acudir a la tienda tomando en cuenta las modalidades de pago y la manera de entrega.

El negocio no representa ningún riesgo ecológico para la región de Tantoyuca, ni promueve actos que afecten la moral, así mismo no existen riesgos de impacto a las personas.

## 1.2 Determinación de las fuerzas y debilidades (internas) y de las amenazas y oportunidades (externas) (Análisis FODA).



### **1.3 Determinación de la Misión y Visión y valores de la empresa.**

#### **Misión**

Somos una empresa comprometida a ofrecer a sus clientes los productos de la mejor calidad a los mejores precios mediante un servicio personalizado a cada uno de nuestros clientes.

#### **Visión**

Ser una empresa reconocida a nivel nacional, que les proporcione a los jóvenes los elementos necesarios para resaltar su estilo.

#### **Valores**

**Cliente en 1er lugar:** Al cliente le gusta ser tratado con preferencia, buen trato y la mejor atención. Un cliente satisfecho es la mejor publicidad.

**Honestidad:** Es importante esta cualidad para que no existan malos entendidos con los clientes.

**Calidad:** Ofrecer prendas de la mejor calidad y a precios accesibles, es la mejor combinación para atraer a clientes.

**Cortesía:** Brindar un saludo cordial, una sonrisa y dar las gracias son sinónimos de cortesía, que se plasmará como un hábito hacia nuestros clientes.

**Paciencia:** La tranquilidad y la mejor predisposición es sinónimo de paciencia. En este rubro, existen clientes indecisos y en la mayoría de las veces no adquieren ningún artículo, a lo que se debe responder con mucha tranquilidad y no perder la paciencia por no concretar una venta, en otra ocasión puede decidirse y comprar; en la boutique "VOGUE" ofrecemos predisposición para mostrar modelos y precios accesibles a su economía, nos importa nuestro cliente y que necesita.

## 1.4 Planteamiento de estrategias y ventajas competitivas.

### Estrategias

- Colocarle a los productos una ganancia que va desde el 30% hasta el 50% dependiendo de la prenda.
- Ser cortés con los clientes potenciales.
- Hacer mucha publicidad por los diferentes medios de comunicación.
- Hacer ofertas, promociones y descuentos en temporadas especiales.
- Hacer llegar a los clientes potenciales los catálogos virtuales cada vez que llegue la nueva colección.

### Ventaja competitiva

Boutique “VOGUE” entrega un servicio de calidad ya que se preocupa de la atención del cliente desde que entra y sale de la tienda, así como monitorea continuamente sus páginas digitales para atención personalizada. Nosotros estamos comprometidos a entregar un producto de calidad y a la vez que se diferencie de las demás boutique en cuanto al diseño del vestuario y accesorios.

## 1.5 Determinación del Modelo de Negocio / Cadena de Valor.



## **2. Mercadotecnia**

### **2.1 Producto / Servicio**

Los productos que ofrece boutique “VOGUE” son blusas, faldas, vestidos, leggings, capris, collares y bolsas en varios diseños, así como para ambos sexos relojes, cinturones playeras, camisas, pantalones de vestir, sacos y jeans. Agregando a esto la venta de outfits o vestuarios completos a precios accesibles.

#### **2.1.1 Necesidad que vas a satisfacer**

En la actualidad los costos en ropa en la ciudad de Tantoyuca, Ver. Son muy elevados, considerando que la población realiza costos muy elevados al año en esta necesidad básica, ocupando el segundo lugar del gasto familiar. Es por eso que se desea cubrir la necesidad de disminuir los gastos elevados en prendas de vestir, ofreciendo ropa de calidad y adquiriendo herramientas digitales para facilitar su publicidad y adquisición.

#### **2.1.2 Producto/Servicio (describir en máximo 5 renglones)**

Los productos son variados, incluyen desde blusas, faldas, vestidos, leggings, capris, collares y bolsas en varios diseños, así como para ambos sexos relojes, cinturones playeras, camisas, pantalones de vestir, jeans, o bien outfits completos.

#### **2.1.3 Factores diferenciadores**

- Los precios son más bajos.
- Los descuentos en ropa de liquidación.
- Atención personalizada.
- Ubicación.
- Facilitación de catálogos por medio de herramientas digitales.
- Garantías.
- Pedidos de outfit online.
- Entregas rápidas y seguras.

### 2.1.4 Ventaja competitiva

Boutique “VOGUE” entrega un servicio de calidad ya que se preocupa de la atención del cliente desde que entra y sale de la tienda, así como monitorea continuamente sus páginas digitales para atención personalizada. Nosotros estamos comprometidos a entregar un producto de calidad y a la vez que se diferencie de las demás boutique en cuanto al diseño del vestuario y accesorios.

### 2.1.5 Portafolio de productos

MUJERES	
Prendas	Tallas
Blusas	
Manga larga	G-EG
Manga 3/4	M-G
Con lazada	M-G
Evase	M-G
Cuello mao	CH-M-G
Escote elástico	CH-M
Top tirantes	CH-M
Camisas	
Cuadros	CH-M-G
Lisa	CH-M-G
Faldas	
Dropped waist	CH-M
Maxi	UNITALLA
Vestidos	
Peplum	CH-M-G
Minivestido	CH-M



Maxi	UNITALLA
<b>Leggins</b>	
Lisos	UNITALLA
Estampados	UNITALLA
<b>Capris</b>	
Mezclilla	5-7-9-11-13
<b>Jeans</b>	
Skinny	3-5-7-9-11-13
Colombiano	3-5-7-9-11-13
<b>Pantalón de vestir</b>	
Recto	7-9-11-13
Colombiano	7-9-11-13
<b>Playeras</b>	
Cuello "V"	CH-M-G
Polo	CH-M-G-EG
<b>Collares</b>	
Maxi	UNITALLA
Aro	UNITALLA
<b>Bolsas</b>	
Shoulder	UNITALLA
Zattini	UNITALLA
Holdal	UNITALLA
satchel	UNITALLA
<b>Relojos</b>	
Pulsera	UNITALLA
Swatch	UNITALLA

Cinturones	
Piel	UNITALLA

HOMBRES	
Prendas	Tallas
Playeras	
Polo	CH-M-G-EG
Cuello redondo	CH-M-G-EG
Cuello "V"	CH-M-G
Manga larga	M-G-EG
Camisas	
Manga larga	M-G-EG
Mezclilla	CH-M-G
Manga corta	M-G-EG
Sacos	
Casual	CH-M-G
Noche	CH-M-G
Pantalón de vestir	
kakhi	30-32-34-36
satin	30-32-34-36
Jeans	
Recto	30-32-34-36
Colombiano	30-32-34-36
Relojs	
Deportivo	UNITALLA
Pulsera	UNITALLA

Carteras	
Folder	UNITALLA
Clip	UNITALLA
Cinturones	
Piel	UNITALLA

## 2.2 Mercado y clientes

Tantoyuca es una ciudad del estado de Veracruz perteneciente a la Huasteca Alta. Es la cabecera del municipio de Tantoyuca. Popularmente es conocida como "La Perla de las Huastecas". Donde habitan alrededor de 103,616 habitantes según datos del INEGI 2015.

Los jóvenes de Tantoyuca se consideran por ser humildes y solidarios, pero sobre todo son los que hacen más gastos de ropa año, por lo cual sería el mercado objetivo de este proyecto.

### 2.2.1 Descripción del consumidor e información relevante del Mercado

#### Descripción del Consumidor

**Sexo;** Indistinto.

**Edad;** 15-29 años.

**Estado civil;** Indistinto.

**Religión;** Indistinta.

**Nivel socioeconómico;** D+.

**Unidad geográfica;** Tantoyuca, Veracruz.

#### Información relevante del mercado

Tantoyuca es una ciudad del estado de Veracruz perteneciente a la Huasteca Alta. Es la cabecera del municipio de Tantoyuca. Popularmente es conocida como "La Perla de las Huastecas".

### **2.2.2 Análisis de tendencias del Mercado**

En el municipio de Tantoyuca, Veracruz se encuentra en una tendencia denominada; Techo de Mercado o bien resistencia del mercado, es aquella área de precios que están por arriba del mercado, donde la presión por vender vence la presión por comprar, y cuando se da un avance del precio se vuelve hacia atrás, por lo regular un nivel de resistencia queda determinado por un pico anterior. En una tendencia ascendente, los niveles de resistencia representan pausas en ese movimiento del mercado, aunque son superadas en algún momento.

## **2.3 Competencia**

### **2.3.1 Descripción de la competencia directa e indirecta (5 principales)**

#### **Competidores directos**

- Azul, moda y estilo (boutique virtual); Se dedica a la venta de ropa femenina por internet en modalidades de pago, es conocida en Tantoyuca ya con varios seguidores en las redes sociales.
- Clarem boutique; Boutique exclusiva dedicada a la venta de ropa casual y para fiestas a precios muy elevados, ubicada en el centro de la ciudad.
- Chacharitas boutique; Cuenta con tres sucursales en el centro de ciudad, dedicada a la venta de ropa femenina y masculina a precios económicos, desde lencería a vestidos de noche.

#### **Competidores indirectos**

- Coppel; Tienda comercial exclusiva dedicada a la venta de artículos para el hogar, aparatos electrónicos, zapatos, joyería, bolsas entre ellos ropa para todas las edades a precios moderados y a crédito.
- Milano; Venta de ropa para todas las edades a precios económicos y en facilidades de pago si así lo requiere.
- Rey de los barateros; Tienda de ropa ubicada enfrente del parque de la ciudad de Tantoyuca, Veracruz cuenta con un extenso surtido de ropa para todas las edades a precios moderados.

### 2.3.2 FODA/Benchmark de la competencia

	ATRIBUTOS				
BOUTIQUE	PRECIO	DISEÑO	SERVICIO	ATENCION	TOTAL
Azul, moda y estilo					3
Clarem boutique					2
Chacharitas boutique					3

### 2.4 Precio

#### 2.4.1 Análisis de costo del producto/servicio

MUJERES	
Prendas	Precio de costo
<b>Blusas</b>	
Manga larga	\$70.00
Manga 3/4	\$70.00
Con lazada	\$80.00
Evase	\$80.00
Cuello mao	\$85.00
Escote elástico	\$75.00
Top tirantes	\$50.00
<b>Camisas</b>	
Cuadros	\$90.00
Lisa	\$85.00
<b>Faldas</b>	
Dropped waist	\$70.00

Maxi	\$90.00
<b>Vestidos</b>	
Peplum	\$95.00
Minivestido	\$100.00
Maxi	\$120.00
<b>Leggins</b>	
Lisos	\$80.00
Estampados	\$85.00
<b>Capris</b>	
Mezclilla	\$110.00
<b>Jeans</b>	
Skinny	\$120.00
Colombiano	\$110.00
<b>Pantalón de vestir</b>	
Recto	\$115.00
Colombiano	\$110.00
<b>Playeras</b>	
Cuello "V"	\$70.00
Polo	\$80.00
<b>Collares</b>	
Maxi	\$70.00
Aro	\$40.00
<b>Bolsas</b>	
Shoulder	\$90.00
Zattini	\$95.00

Holdal	\$100.00
satchel	\$110.00
<b>Relojos</b>	
Pulsera	\$60.00
Swatch	\$90.00
<b>Cinturones</b>	
Piel	\$90.00

<b>HOMBRES</b>	
<b>Prendas</b>	<b>Precio de costo</b>
<b>Playeras</b>	
Polo	\$90.00
Cuello redondo	\$80.00
Cuello "V"	\$70.00
Manga larga	\$95.00
<b>Camisas</b>	
Manga larga	\$100.00
Mezclilla	\$120.00
Manga corta	\$90.00
<b>Sacos</b>	
Casual	\$120.00
Noche	\$150.00
<b>Pantalón de vestir</b>	
kakhi	\$120.00

satin	\$100.00
<b>Jeans</b>	
Recto	\$120.00
Colombiano	\$100.00
<b>Relojs</b>	
Deportivo	\$90.00
Pulsera	\$70.00
<b>Carteras</b>	
Folder	\$95.00
Clip	\$70.00
<b>Cinturones</b>	
Piel	\$95.00

#### 2.4.2 Análisis de precios de la competencia directa e indirecta

Competidores directos		Competidores indirectos	
Tienda	Precios	Tienda	Precios
<b>Azul, moda y estilo (Boutique virtual).</b>	\$180-\$700.00	Coppel	\$100.00-\$1000.00
<b>Clarem boutique</b>	\$350.00-\$5,000.00	Milano	\$50.00-\$500.00
<b>Chacharitas boutique.</b>	\$50.00-\$400.00	Rey de los barateros	\$120.00-800.00



### 2.4.3 Precio de venta de los productos/Servicios

<b>MUJERES</b>	
<b>Prendas</b>	<b>Precio de venta</b>
<b>Blusas</b>	
Manga larga	\$100.00
Manga 3/4	\$90.00
Con lazada	\$110.00
Evase	\$100.00
Cuello mao	\$110.00
Escote elástico	\$100.00
Top tirantes	\$80.00
<b>Camisas</b>	
Cuadros	\$115.00
Lisa	\$100.00
<b>Faldas</b>	
Dropped waist	\$100.00
Maxi	\$120.00
<b>Vestidos</b>	
Peplum	\$135.00
Minivestido	\$130.00
Maxi	\$150.00
<b>Leggins</b>	
Lisos	\$100.00
Estampados	\$110.00

<b>Capris</b>	
Mezclilla	\$110.00
<b>Jeans</b>	
Skinny	\$120.00
Colombiano	\$110.00
<b>Pantalón de vestir</b>	
Recto	\$115.00
Colombiano	\$110.00
<b>Playeras</b>	
Cuello "V"	\$100.00
Polo	\$110.00
<b>Collares</b>	
Maxi	\$95.00
Aro	\$60.00
<b>Bolsas</b>	
Shoulder	\$120.00
Zattini	\$130.00
Holdal	\$145.00
satchel	\$150.00
<b>Relojos</b>	
Pulsera	\$90.00
Swatch	\$120.00
<b>Cinturones</b>	
Piel	\$130.00

HOMBRES	
Prendas	Precio de venta
Playeras	
Polo	\$120.00
Cuello redondo	\$110.00
Cuello "V"	\$100.00
Manga larga	\$115.00
Camisas	
Manga larga	\$130.00
Mezclilla	\$150.00
Manga corta	\$135.00
Sacos	
Casual	\$150.00
Noche	\$180.00
Pantalón de vestir	
kekhi	\$150.00
satin	\$130.00
Jeans	
Recto	\$150.00
Colombiano	\$130.00
Relojs	
Deportivo	\$120.00
Pulsera	\$100.00
Carteras	
Folder	\$115.00
Clip	\$100.00

Cinturones	
Piel	\$120.00

## 2.5 Ventas

### 2.5.1 Descripción de clientes comerciales

Los clientes comerciales tienen distintas características que los distinguen, por ejemplo;

Clientes indecisos; Se balancean entre poder y no poder. Necesitan que alguien externo decida por ellos. Les falta seguridad y la buscan fuera. Les cuesta mucho tomar una decisión debido al riesgo que les pueda traer, necesitan una buena justificación sobre el porqué comprar.

Cliente silencioso; Se portan de esta manera de acuerdo a algo que les haya ocurrido en su día antes de llegar al punto de venta. Aunque en algún momento pueden salir con alguna sorpresa, o puede cambiar de conducta al día siguiente. La persona silenciosa también quiere decir algo con su silencio y debe ser observado para interpretar cual ese mensaje. Puede que sea silencioso y a la vez realice gestos, además es muy analítico y pensativo.

Clientes permanentes; Buscan una atención personalizada, tienen una sensación de pertenencia y de fraternidad, son considerados si el negocio no va bien y les gustaría poder enterarse de esos lugares donde no tienen acceso, son colaborativos, ayudan a los vendedores nuevos, son pacientes.

Cliente decidido; Toma sus decisiones mucho antes, o justo en el momento de la compra, busca alcanzar su objetivo sin rodeos ni demoras, no requiere artículos complementarios a lo que está pidiendo.

Cliente exigente: Son especialistas en el tema de lo que van a comprar y a veces saben más que los vendedores. Prefieren un excelente servicio de entrega,

envoltura, búsqueda, cambios, asesorías, información, etc. desean ser satisfechos constantemente.

Cientes activos; Son clientes fieles porque compran todo lo que necesitan al mismo proveedor, y son clientes rentables.

Cientes inactivos; Son infieles porque realizan sus compras y pagos al proveedor que les parezca más llamativo en el momento, son clientes pequeños de escaso potencial.

Cientes sabelotodo; Siguen la conversación para demostrar que conocen muy bien las características, aplicaciones y ventajas del producto ofertado, a veces se tornan difíciles si el vendedor no los sabe manejar.

Cientes indiferentes; Dan a entender que están escuchando por cortesía, necesitan ser estimulados por medio de una buena exposición oral para romper la indiferencia.

Cientes impacientes; Dan la impresión de tener prisa aunque no sea real, busca presentaciones rápidas y sistemáticas.

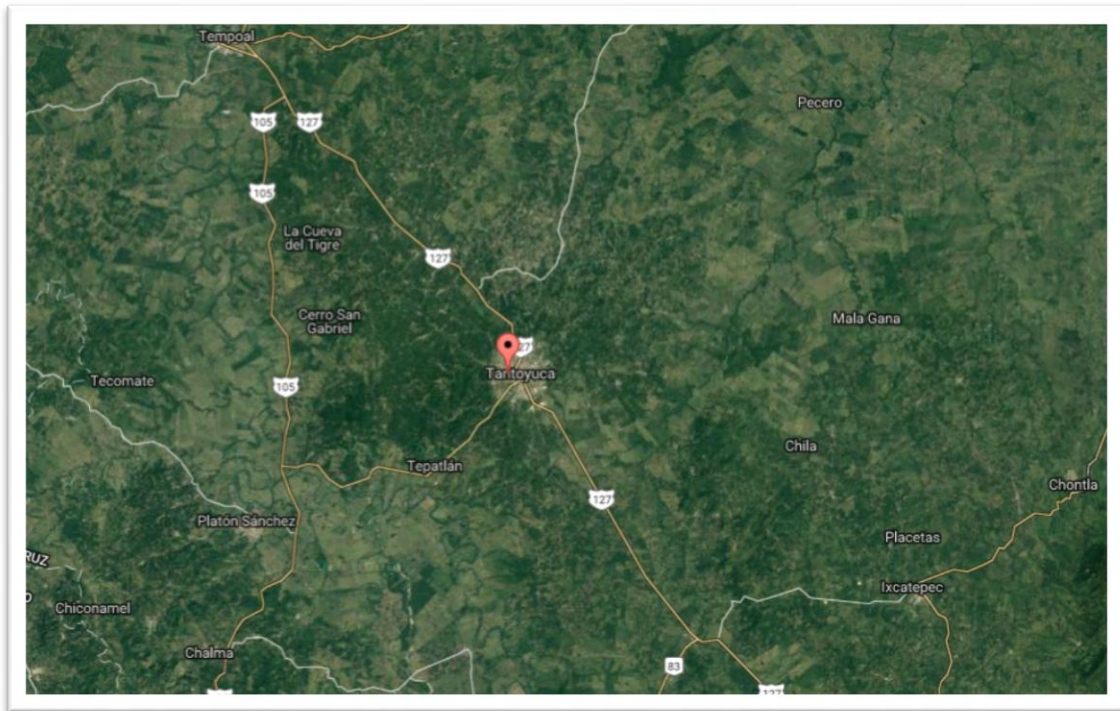
Cientes discutidores; Les gusta la polémica y buscan cualquier pretexto para discutir airadamente, desean que las ventas sean bien argumentadas.

Cientes charlatanes; Les gusta hablar de cualquier cosa con quién sea, se pierden rumbo al punto central de la venta.

Cientes económicos; Se fijan exclusivamente en el precio y si no cumple con sus expectativas lo usan como excusa para no realizar la compra, no necesita que le hablen de otros aspectos interesantes de los productos aparte de los precios.

Clientes reflexivos; Les gusta tomar decisiones después de haber analizado previamente todos los aspectos negativos y positivos de un producto

### 2.5.2 Área geográfica de alcance



El área geográfica es Tantoyuca municipio del estado de Veracruz.

### 2.5.3 Puntos de venta y distribución

Los productos se venderán a clientes finales en un local fijo que se ubicara en la zona centro de la ciudad de Tantoyuca, ver. Así como también cuando realicen pedidos por medio de la plataforma de la boutique, se entregaran de manera rápida y confiable una vez realizado el pago correspondiente a los artículos a las diferentes direcciones que los clientes autoricen llevar sus pedidos correspondientes.

## 2.5.4 Ejercicio de proyección de ventas primer año

Productos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
1-2 Outfit	\$ 80,716.80	\$ 80,716.80	\$48,430.08	\$48,430.08	\$48,430.08	\$48,430.08	\$48,430.08	\$48,430.08	\$ 80,716.80	\$ 80,716.80	\$ 80,716.80	\$ 80,716.80	\$ 774,881.25
3-4 Outfit	\$ 38,382.81	\$ 38,382.81	\$23,029.69	\$23,029.69	\$23,029.69	\$23,029.69	\$23,029.69	\$23,029.69	\$ 38,382.81	\$ 38,382.81	\$ 38,382.81	\$ 38,382.81	\$ 368,475.00
4 en adelante	\$ 14,111.33	\$ 14,111.33	\$ 8,466.80	\$ 8,466.80	\$ 8,466.80	\$ 8,466.80	\$ 8,466.80	\$ 8,466.80	\$ 14,111.33	\$ 14,111.33	\$ 14,111.33	\$ 14,111.33	\$ 135,468.75
Total	\$133,210.94	\$133,210.94	\$79,926.56	\$79,926.56	\$79,926.56	\$79,926.56	\$79,926.56	\$79,926.56	\$133,210.94	\$133,210.94	\$133,210.94	\$133,210.94	\$1,278,825.00

## 2.6 Imagen/Publicidad/Promoción

### 2.6.1 Imagen (Nombre comercial, logotipo y slogan)

#### Imagen

##### 1) Imagen en Eventos.

- Los eventos que patrocine la empresa, deben estar respaldados por la imagen de la boutique “VOGUE”

##### 2) Imagen en Publicaciones de Avisos en Revistas y Diarios.

- Las publicaciones de avisos publicitarios corporativos en medios de comunicación se deben ocupar bajo el reglamento establecido.

##### 3) Entrevistas en Medios de Comunicación.

- Realizar la solicitud con anterioridad a la empresa por medio de un formato previo establecido.

#### Nombre comercial

Boutique “VOGUE”

## Logotipo



### Colores utilizados:

Negro; Está asociado con el poder, la elegancia, el secreto y el misterio. Es autoritario y puede evocar emociones fuertes. El negro funciona bien con joyas como diamantes y brillantes.

Crema; Representa tranquilidad, elegancia y pureza.

Dorado; Se relaciona con la belleza y la riqueza.

### Slogan

“Viste bien, Viste VOGUE”

### 2.6.2 Prototipo y diseño del producto/servicio





### **2.6.3 Plan de promoción (Promoción, Venta, Relaciones Públicas y Publicidad)**

#### **Promoción**

1. Productos de regalo (Patrocinar promociones en las tiendas, mostrando ofertas para persuadir a los compradores a adquirir productos).
2. Regalos promocionales de la marca (pluma, llavero).
3. Descuentos (En el mes de diciembre se hará un descuento del 20% en la compra de dos o más outfits).

#### **Venta**

Se venderán prendas de vestir por piezas o bien podrán elegir varias para armar el outfit que más les agrade, obteniendo rebajas al comprarlo.

#### **Relaciones públicas**

Es importante mantener relaciones públicas tanto internas como externas, permitiendo transmitir una imagen fiel y exacta del negocio, generando valor para el mismo, contribuyendo con la comunidad y al medio ambiente. A fin de crear vinculaciones provechosas para ambas partes, mediante la relación de los intereses.

#### **Entorno general**

- Relaciones con el gobierno. Recibiendo de ellos diversos servicios, por ejemplo en impuestos, financiamiento, comportamiento de los precios y permisos para realizar actividades de propaganda y publicidad.
- Relaciones con los proveedores. Para apalancar el acercamiento al negocio, por medio de alianzas comerciales.
- Relaciones con los medios de comunicación. Es muy importante, de ellas depende el prestigio del negocio, se debe tener una imagen corporativa presentable para impresionar al público. Así como su colaboración para eventos especiales de la boutique.

- Relaciones con el medio ambiente. Debido a los cambios que está sufriendo nuestro planeta, es responsabilidad de cualquier organización cuidarlo, realizando campañas de reciclaje y concientizando a la gente del grado de importancia.

### **Entorno específico**

- Relaciones con los clientes:
  - ✓ Tomarse el tiempo necesario para entender sus necesidades, creando una experiencia de compra segura y agradable.
  - ✓ Tomar en cuenta la cultura de las personas para que en un determinado momento saber cómo dirigirse hacia ellos y no faltar al respeto en sus creencias.
  - ✓ Los clientes aportaran grandes beneficios a la boutique, como las campañas de reciclaje, logrando hacer vínculos con los clientes y con el medio ambiente. A fin de proyectar una imagen responsable de la organización.
  - ✓ Promover campañas que generen valor al público y que estos siempre obtengan beneficios de ello.

### **Publicidad**

1. Páginas web para dar a conocer las últimas tendencias.
2. Catálogos online por medio de las páginas.
3. Redes sociales como Facebook y twitter.
4. Anuncios.

### **3. Proceso General Operación de Negocio**

#### **Procesos de abasto, producción, almacenamiento, ventas y logística**

##### **3.1 Descripción de los productos o servicios que pretende producir o comercializa.**

Boutique juvenil “VOGUE” nace de la intención de brindar un beneficio básico de vestimenta a las personas, en especial a los jóvenes hombres y mujeres que gustan verse y sentirse bien por fuera y dentro, gracias a la confianza y seguridad que adquieren al portar nuevos estilos de vestir. Se venderán piezas de ropa que funcionen como un conjunto para vestir ya sea casual o elegante, por ejemplo: las mujeres, una blusa casual con un blazer y unos pantalones corte skinny complementándolo con un collar y un bolso tipo shoulder que creen un estilo único y combinable. Los hombres, una camisa denim un pantalón khaki complementándolo con un reloj para darle personalidad a su look y diferenciar su outfit de los demás. Con esto los jóvenes podrán el estilo con el que se sientan identificados, además con la facilidad de hacer su outfit mediante herramientas digitales entrando a la plataforma de boutique “VOGUE” y observar los catálogos online que se encuentran disponibles en tienda seleccionando las piezas de manera que arme su atuendo proporcionándoles información sobre el coordinado que buscan de acuerdo a la ocasión, posteriormente hacer su pedido sin tener que acudir a la tienda tomando en cuenta las modalidades de pago y la manera de entrega.

El negocio no representa ningún riesgo ecológico para la región de Tantoyuca, ni promueve actos que afecten la moral, así mismo no existen riesgos de impacto a las personas.

### **3.2.1 Materias primas y Proveedores**

La materia prima se compraría por medio de proveedores diversos para la adquisición de diferentes artículos como piezas de ropa desde blusas, playeras, pantalones, faldas hasta artículos complementarios de outfits como reloj, collares, bolsas y cinturones.

### **3.2.2 Maquinaria y herramientas de trabajo**

- 1 Vitrina exhibidor de cristal
- 2 Aparadores de torre octagonal
- 1 maniquí exhibidor de joyas, aretes y collares
- 1 Banco giratorio minimalista
- 1 Espejo cuerpo completo
- 1 Espejo redondo
- 200 Ganchos
- 1 Mostrador

### **3.2.3 Personal de operaciones**

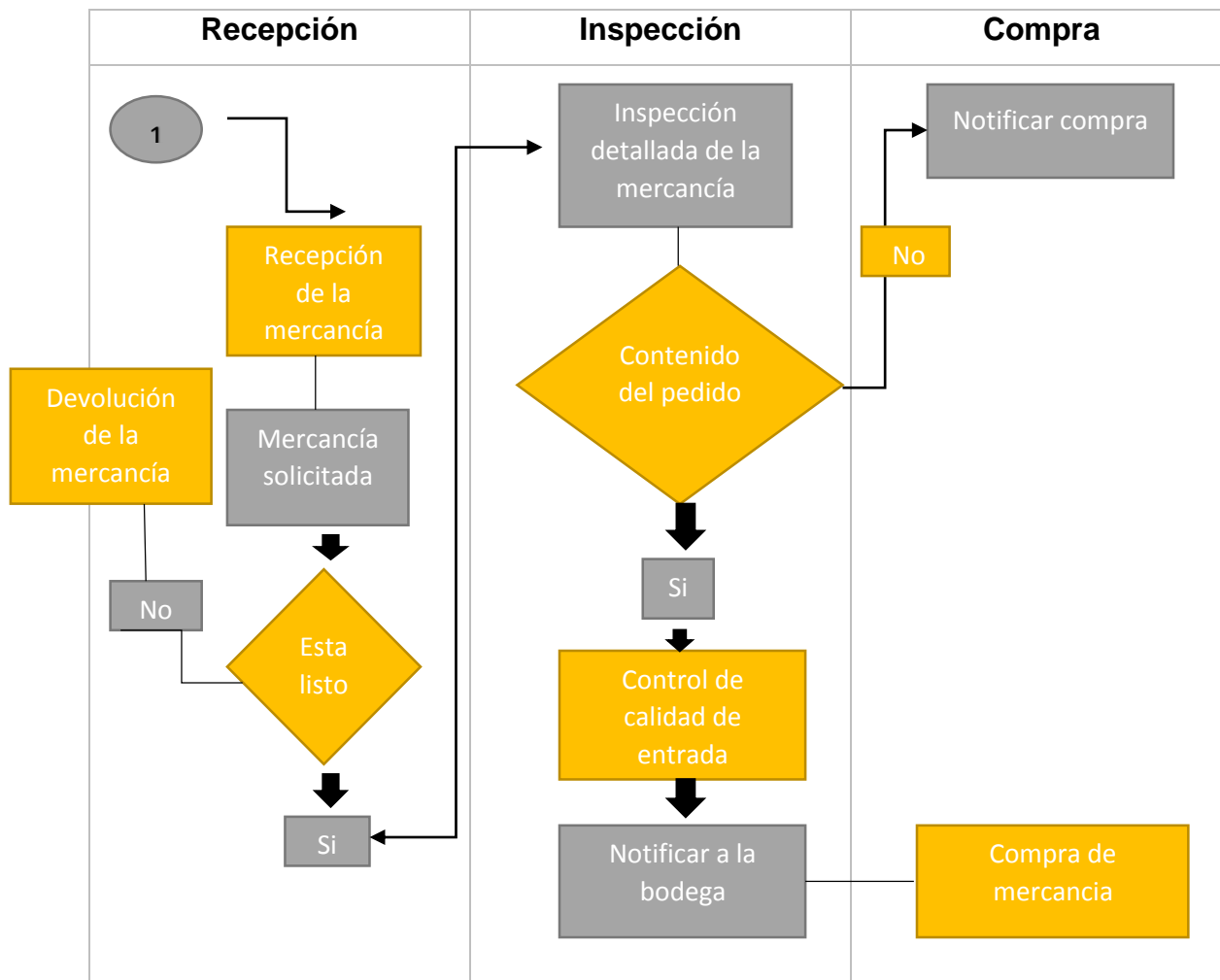
Boutique “VOGUE” solo contara con una persona que se encargara del mantenimientos de software del negocio como páginas web, catálogos online y redes sociales, en las cuales los clientes armaran sus outfits y realizaran sus pedidos por medio de estas herramientas digitales.

### **3.2.4 Almacenaje**

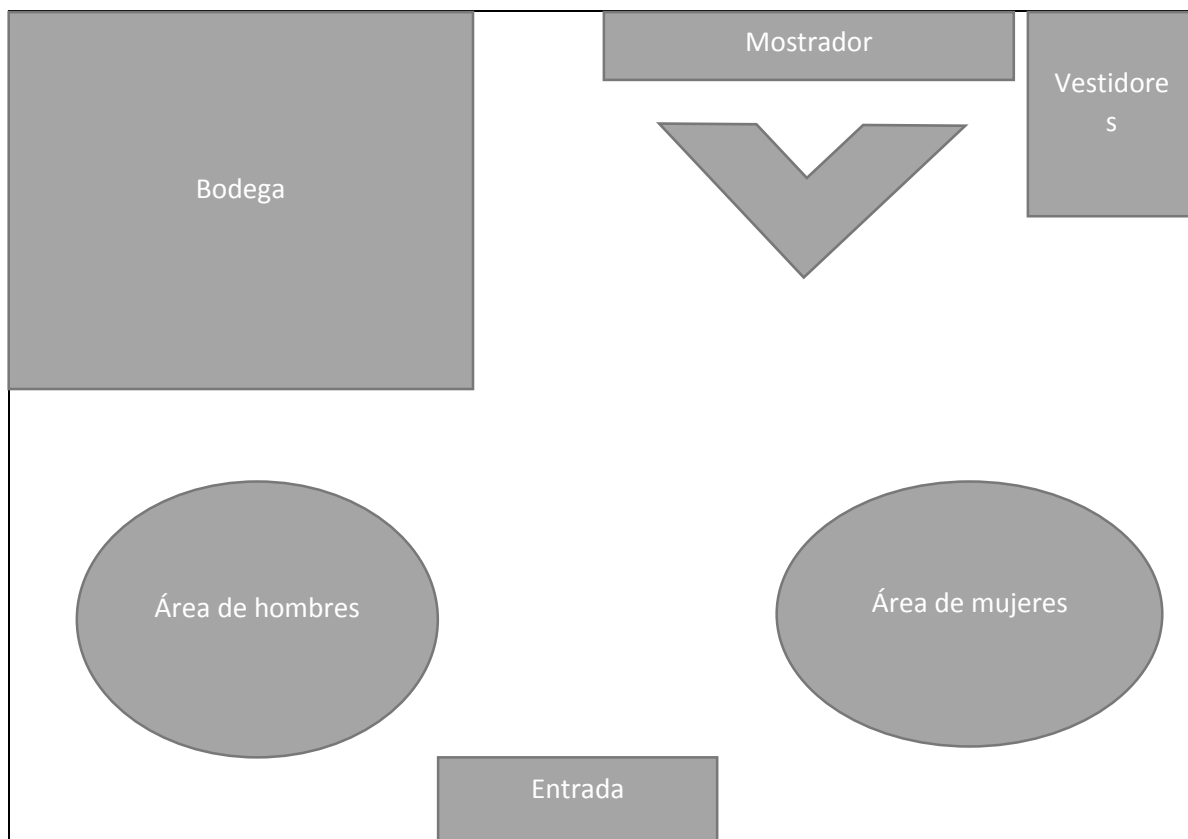
Se contara con una bodega de 10 x 10 metros para almacenar la ropa y llevar un control de inventarios adecuados, para contar con un stock seguro y confiable.

### 3.3 Procesos (Descripción general de sus procesos principales)

#### 3.3.1 Diagrama de flujo



### 3.3.2 Layout



### 3.6 Factibilidad Ambiental. (Describe si su proceso o producto tiene algún impacto ambiental)

El negocio no representa ningún riesgo ecológico para la región de Tantoyuca, ni promueve actos que afecten la moral, así mismo no existen riesgos de impacto a las personas.

### 4. Tecnología de Información.- Software, hardware, origen de la tecnología, licencias. (*Aplica solo en ciertos proyectos*)

El negocio cuenta con el apoyo de herramientas publicitarias para el comercio de la mercancía, como lo son páginas web y catálogos online.

## 5. Administración de Recursos Humanos.

### 5.2. Responsables del proyecto (curriculum de los emprendedores).

**ITZEL GUADALUPE GARCIA GAMBOA**

22 AÑOS

AV. REVOLUCION COL. 10 DE MAYO TAMTOYUCA VERACRUZ

Tel: 789 893 2244



## ESTUDIOS

**Año** ING. GESTION EMPRESARIAL

**Ciudad-País** INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR DE TANTOYUCA

*Programas manejados: PAQUETERIA DE OFFICE*

## IDIOMAS

**Español:** Natal

**Inglés:** INTERMEDIO

## EXPERIENCIA LABORAL

De 04/08/2011 a 27/12/2014 Tantoyuca veracruz)

Almacenes limon, Sector comercial

Cargo ocupado Ayudante general

Tareas realizados: ARCHIVAR, MANEJO DE PAQUETES DE OFFICE, CONTABILIDAD

## **REFERENCIAS LABORALES**

**MARCO ANTONIO ROBLES ROBLES**

HOTEL POSADA SAN JAVIER

AYUDANTE

Teléfono 7898987355 E-mail marco.robles.94@hotmail.com.com

**KARLA ITZEL DEL ANGEL HERNANDEZ**

SANVER

SECRETARIA

Teléfono 7898916532 E-mail Karla.itzel@xhotmail.com

## **REFERENCIAS PERSONALES**

**CRISTINA GAMBOA TREJOS**

**MADRE (TANTOYUCA, VERACRUZ)**

LABORES DEL HOGAR

7891013240

E-mail

**JUANA ROBLES CRUZ**

**CONOCIDO (TANTOYUCA, VERACRUZ)**

LABORES DEL HOGAR

7891038752

E-mail



# FORMACIONES ADICIONALES E INTERESES

Certificado técnico en contabilidad.

Reconocimiento cursos taller “programa RS” “PIL”

Reconocimiento de visita a empresas:

“Metalizaciones Altamira, S.A de C.V.”

“Asfaltos Guadalajara, S.A de C.V.”

“Yakult, S.A de C.V”

Certificado conferencia magistral “La tecnología en tu vida diaria” impartida por Alex Dey.

Certificado conferencia magistral “Jóvenes de éxito” impartida por Emmanuel Falcón.

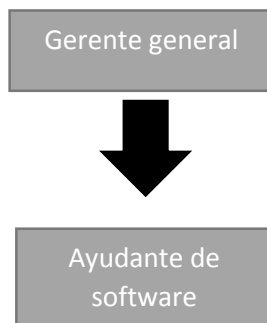
Certificado ciclo de conferencias “INADEM”.

Certificado ciclo de conferencias de ingenierías 2013.

Constancia de participación en la capacitación electoral 2012.

**Deportes Hobbies:** PRACTICA DE VOLIBOL.

## 5.3. Organigrama



#### **5.4. Descripciones de puestos.**

**Gerente general;** Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo, además de contratar al personal adecuado.

**Ayudante de software;** Manejar los recursos de Informática, ejecutando procedimientos establecidos, a fin de apoyar el desarrollo de los procesos académicos y administrativos en la boutique.

#### **7.2. Trámite o permiso adicional requerido para iniciar actividades (uso de suelo, licencias sanitarias, licencias ambientales, permiso de alcoholes, etc.)**

Boutique juvenil “VOGUE” es persona física, a continuación se muestra la lista de documentos que se necesitan para la constitución legal de la misma.

- Registro de régimen de incorporación fiscal (RFC)
- Registro de sueldos y salarios
- Registro de actividad empresarial
- Honorarios

#### **7.4. Propiedad Intelectual (Derechos de Autor, Modelos de Utilidad, Patentes, Marcas, Secretos Industriales,**

No cuenta con patente, ni se encuentra en trámite.