

Business Plan

Modasia



Autor:
Enrico Fariña

Contenido

Propuesta de negocios	3
Análisis de mercado y plan de ventas	4
Plan de producción	5
Organización estructural	6
Plan de marketing	7
Plan Financiero	9

Propuesta de negocios

El excesivo costo de la ropa de calidad en el país es un problema que se encuentra en aumento hace bastante tiempo ya, esto afecta, principalmente, a las clases sociales medias y bajas, que, al tener que gastar todos sus ingresos en la supervivencia, tienen que recurrir a la utilización de ropas viejas y gastadas, para ahorrar dinero, lo cual puede llegar a ser un problema en épocas de invierno, donde los abrigos rotos y de baja calidad no son lo suficientemente efectivos como para proteger al usuario.

Por eso se plantea la idea de importar en cantidad ropas de alta calidad y de bajo costo en comparación a lo que se encuentra en el mercado paraguayo.

El producto va a apuntar a todos los mercados ya que el rango de precio va a ser bastante variado, pudiendo venderse a gente de la base como de la punta de la pirámide.

Se ofrecerán distintos tipos de de ropa según la época del año, al ser el mercado asiático del otro hemisferio, las temporadas climatológicas serán inversas a las del Paraguay, lo que propicia los bajos precios de la indumentaria, cuando empiece el invierno allá, las ropas de verano entrarán en ofertas, coincidiendo con el inicio del verano paraguayo, y viceversa en épocas de invierno.

La publicidad se realizará por medio de redes sociales, con el fin de alcanzar la mayor cantidad posible de clientes además de contar con un sitio web con más información sobre el emprendedurismo, además de tener una tienda física donde el cliente podrá ver en persona las ropas, se tratará de dividir la ropa según su costo, así los clientes saben el rango de precio que podrían encontrar en tal o cual tienda.

Se concluye que un negocio como este puede ser de ayuda para mucha gente, así como también rentable económicamente para el inversionista. Lo que lo diferenciaría de la competencia es que tendrá rangos de precios que difícilmente se alcanzan con las tiendas ya existentes en el país. aunque la tienda tenga también ropas “Premium”, el objetivo principal es el de ayudar a la base de la pirámide, la cual constituye el 47,1% de la población

Análisis de mercado y ventas

El segmento al que apunta Modasia es, principalmente, la clase media, aunque también se presentará inicialmente de forma experimental en el mercado de la clase alta, con la oportunidad de crecer en el mismo si los resultados son positivos. La prioridad de Modasia es la venta de productos de elevada calidad a un precio accesible para gente de escasos recursos.

Si nos fijamos en el elevado precio de ropas de calidad en el país, “Modasia” tiene un gran potencial de ventas para poder generar importantes ingresos en el mercado paraguayo, ya sea a través de las ventas físicas así como las ventas online.

“Eurasia” se podría asociar con varios ministerios, como el indi y el ministerio de la niñez, para venderles a ellos ropa en cantidad a precios promocionales para que después ellos realicen la distribución entre personas de escasos recursos en necesidad de ropaje.

Las principales ventajas son, la calidad y los precios, la ropa de origen asiático fue mejorando progresivamente en nivel de calidad a través de los años, siendo este lugar elegido por las marcas de ropa más importantes del mundo para la producción de sus productos, con esto, nos ahorramos los costos de producción, ya sea la mano de obra y los materiales, y con los bajos costos que hay de importación, esto nos permite establecer precios competitivos para el mercado nacional.

Los principales competidores son las ropas de los mercados populares, que gracias a que son ropas de contrabando, tienen precios bastante competitivos con el mercado, pero no tendrán la calidad que tienen las prendas importadas desde Asia. Actualmente, hay varias tiendas independientes que se dedican a la venta de ropas de este mercado, pero establecen precios exagerados en comparación a lo que verdaderamente les cuesta adquirir estas prendas.

Plan de producción

“Eurasia” no tendrá una planta de producción, ya que importará las ropas totalmente terminadas, ahorrando así el coste de producción y mano de obra, los gastos que se tendrán son el costo en sí de la ropa, y el de importación al país, que ronda entre los 12 y 14 dólares americanos por kilo. Las ropas serán seleccionadas por un equipo de análisis que tiene que tener en cuenta la temporada actual en ambas regiones, para así importar ropa relevante con el clima y que al mismo tiempo sea de precios accesibles y que generen ingresos con la venta en Paraguay.

Organización

Modasia deberá tener 4 encargados principales además de los empleados de tiendas y de organización. Estos roles involucran trabajos con relación al marketing, la logística de importación, la planificación financiera de todos sus componentes y el departamento de investigación de mercado.

Para esto, se propone inicialmente una división de labores en unidades especializadas, cada uno al mando de un jefe independiente, que coordina su trabajo de manera recíproca con sus representantes y equipos. Los integrantes del emprendimiento se conforman por: CEO, CMO, COO y CFO.

Chief Marketing Officer:

Encargado de desarrollar y supervisar la investigación de mercado realizada para la empresa. Toma decisiones en base a las necesidades y gustos de los clientes.

Chief Executive Officer:

Encargada de la gestión de la participación de la empresa, los objetivos y logros de la misma. Toma decisiones con relación a las estrategias a utilizar teniendo en cuenta asientos políticos y socioculturales.

Chief Operating Officer:

Encargada de la dirección de operaciones dentro de la empresa, responsable de las actividades diarias de la empresa y sus operaciones.

Chief Financial Officer:

Encargado de la gestión y finanzas de la empresa. Responsable de la planificación, ejecución y control de todas las actividades contables.

Marketing plan

Con la constante evolución de las redes sociales, se tomó la decisión de promover y llegar a nuestros clientes a través del uso de las redes sociales, por eso, se utilizará la red social “instagram”, para hacer publico y reconocido el producto, se utilizará un perfil comercial y se analizarán los costos de las pautas para llegar a más potenciales clientes para así maximizar nuestras ventas.

Se utilizará el perfil comercial creado en la red social “Instagram” como canal principal de ventas, además del Whatsapp por donde también se podrán realizar pedidos, A través de Instagram, se publicarán imágenes del producto así como información sobre las prendas disponibles, estarán también disponibles los precios de los mismos para que los clientes puedan realizar sus pedidos, mediante sorteos y promociones, se planea llegar a cada vez más gente, además del sistema de anuncios de Facebook que se encuentra detallado a continuación.

Empezaremos con la delimitación de la cantidad de clientes objetivo a la cual se planea llegar de forma mensual, para esto, se realizarán los análisis correspondientes para determinar cuánto se gastará en anuncios, los cuales serán realizados a través de la plataforma de Facebook ads, dueña de instagram y facebook, entre otras redes sociales.

Facebook insights es una gran herramienta de segmentación que será utilizada para maximizar el esfuerzo de los anuncios. Gracias a sus características de segmentación, se podrán dirigir los anuncios a diferentes tipos de público de acuerdo con su edad, género, ubicación, idioma, conexiones a internet e intereses.

Facebook Ads es un sistema publicitario online que sirve para promocionar tanto una página de Facebook como material externo y pagando por los clics que se reciben. Es una herramienta muy útil para las empresas, sobre todo para pequeñas y medianas, para tiendas online o para crear eventos. Facebook Ads permite obtener muchas ventajas por un presupuesto muy pequeño. Con Facebook Ads puedes anunciar tu empresa o el producto que vendes de forma sencilla. Con poco presupuesto, puedes conseguir una amplia y segmentada audiencia. También resultados eficaces en poco tiempo. Facebook realiza una viralización total del anuncio para que se expanda todo lo posible.

Para que el producto llegue a tu público objetivo, se puede segmentar la búsqueda y ajustar tus anuncios a tu propio tipo de cliente. Se puede segmentar por sexos, por edades, por ciudades, por gustos o por páginas similares. Es una forma de asegurarse de que el anuncio llegue a las personas adecuadas y se consiga el objetivo marcado. Se paga normalmente por los clics

recibidos. Como se realiza una segmentación adecuada, el anuncio se mostrará solamente a la gente que pueda estar realmente interesada en ello y que realizará este clic. Por lo tanto, se aseguran muchos clics y se llega al objetivo que te hayas marcado.

Además, Facebook Ads te permitirá interactuar con tus usuarios para conocerlos mediante sorteos, juegos o encuestas. Conocer los intereses de los usuarios será beneficioso para futuras promociones de anuncios siempre que sea de productos propios. Además, Facebook entrega informes analíticos sobre los resultados obtenidos. Gracias a estos informes, se puede optimizar mejor la campaña online.

Inicialmente, se planea llegar a unos 15.000 potenciales clientes mediante este sistema de anuncios en redes sociales, el costo del mismo es de 5.4 dólares americanos por cada 1000 usuarios alcanzados, lo que establecería los costos iniciales de marketing en unos 81 dólares, que al cambio son 535.000 guaraníes.

Plan financiero

Para iniciar con el negocio, se requiere una inversión inicial importante para la importación de ropas, para eso se calculó que se necesitan unos 23.000.000 Gs. La idea es obtener un negocio sostenible para luego poder apuntar a la base de la pirámide.

Se desea alquilar un almacén, cuyo costo fijo sería de unos 1,500,000 Gs. A eso sumarle el costo de los servicios básicos, unos 500,000 Gs, y los costos de mercadeo, unos 500,000 Gs., todos fijos. Se desea alquilar oficinas, con un costo fijo de 1,000,000 Gs. A eso se le suma el costo de internet mensual de 100,000Gs. Se desea adquirir selladoras de bolsas de plástico, donde estarán las ropas guardadas, se comprarán 6 a un costo de 350.000 guaraníes cada una, así también computadoras e impresoras por el valor de 5 millones.

Al recibir la primera importación, se contratará empleados para realizar el etiquetado de las prendas, la colocación del logo de nuestra empresa, la empaquetación correspondiente y luego la distribución de las mismas. Estos mismos deberán cobrar un sueldo mínimo.

El primer mes no se planea tener ingresos, ya que será para preparar las prendas para la venta, la cual iniciará en el segundo mes. Se planea que los ingresos, en relación a los gastos, sea de un 45%.

Mes	Ventas producto-servicio 1	Financiamiento propio	Financiamiento por terceros	Préstamos	Total incoming cash flow
1	Gs. -	Gs. 60.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. -60.000.000
2	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
3	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
4	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
5	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
6	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
7	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
8	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
9	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
10	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
11	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
12	Gs. 43.500.000	Gs. 30.000.000	0Gs.	0Gs.	Gs. 13.500.000
	Gs. 478.500.000	Gs. 390.000.000			