





Escuela Académico Profesional de Administración, Marketing y
Negocios Internacionales

“Multiservicios para novias”
Sueños de novia

Asignatura : **Iniciativa empresarial**
Docente : **Tula Mendoza Farro**

Integrantes :

- Acevedo Asto, Jhasmín
- Huamán Auqui, Katty
- Lazo Ballasco, Thalía
- Palacios Yalico, Clarivel
- Silva De La Cruz, Priscila

Visión:

Ser la primera empresa líder en vestidos y asesoramiento personalizado para novias al 2020 , reconocidas por nuestra atención personalizada al cliente, asesoramiento y seguimiento hasta el día de su boda y después de ella, comprometidas con todas las novias del país.

Descripción del negocio

Misión:

Somos una empresa dedicada a suplir las expectativas de las novias, consintiéndolas y haciendo que el día de su boda sea el mejor día de sus vidas.





Ficha Técnica

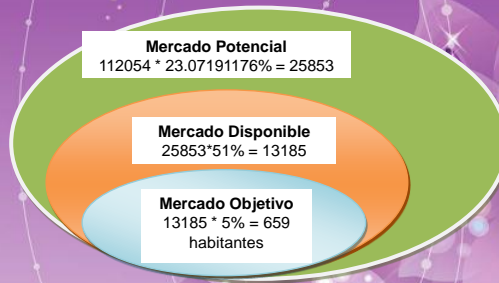
| |
|---|
| Universo: 25853 (mujeres de 21-50 años, zona urbana) |
| Ámbito Geográfico: Distrito de Huancayo |
| Método de Muestreo: Probabilístico – aleatorio simple |
| Tamaño Muestral: 202 |
| Perfil del Entrevistado: Mujeres de 21-50 años que estén de compras en centros comerciales, spas, tiendas de ropa, zapatos. |
| Nivel de confianza: 95% |
| Error de Muestreo: 5% |
| Fecha de Trabajo de Campo: 25 al 27 de abril |
| Coordinador del Equipo de Trabajo: Silva de la Cruz Priscila |

ESTIMACIÓN DEL MERCADO POTENCIAL, DISPONIBLE Y OBJETIVO

•Se ha cogido como mercado objetivo al segmento de mujeres que representa 23.07191176%

•Según los resultados obtenidos en la encuesta el 51% de la población si están comprometidas para un matrimonio.

•Para determinar el mercado objetivo se estableció una participación de mercado del 5% considerando una posición conservadora.



ESTIMACIÓN Y PROYECCIÓN DE LAS VENTAS ESPERADAS UN UNIDADES MONETARIAS PARA CINCO PERÍODOS ANUALES

| ITEM | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Tasa Crecim. | porcentaje | 1.5% | 1.5% | 1.5% | 1.5% | 1.5% |
| Qdx | unidades | 13 | 13.38261 | 14 | 14 | 14 |
| Px | soles | 1500.00 | 1600.00 | 1700.00 | 1800.00 | 1900.00 |
| Ventas Estimadas | soles | 19777.26 | 21412.18 | 23091.70 | 24816.79 | 26588.43 |

| Items | Unidad | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---------------------------------------|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Mercado Potencial | Personas | 25853 | 26680 | 27533 | 28414 | 29323 |
| Mercado Disponible | Personas | 13185 | 13606 | 14041 | 14490 | 14953 |
| Mercado Objetivo (En personas) | Personas | 659 | 680 | 701 | 723 | 746 |
| Frecuencia de Visita | Unidades | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |
| Unidades de consumo por vez de compra | Unidades | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Mercado Objetivo(En Unidades) | Unidades | | | | | |
| Cantidad Demandada Anual | | 659 | 680 | 702 | 724 | 747 |
| Tasa de Crecimiento (%) | Porcentaje | 3.2% | 3.2% | 3.2% | 3.2% | 3.2% |
| Precio de Venta S/ | Soles | S/. 4,000.00 | S/. 5,000.00 | S/. 6,000.00 | S/. 7,000.00 | S/. 8,000.00 |
| Ventas Estimadas anuales | Soles | S/. 31,632,000 | S/. 40,805,280 | S/. 50,533,259 | S/. 60,842,044 | S/. 71,758,844 |

Indicadores de Evaluación

VAN → S/. 133,959.75

B/C →

| | |
|-----------|-------------|
| BENEFICIO | 75236.36997 |
| COSTO | 15,243.47 |
| B/C | 4,94 |

TIR → 93 %


Periodo de Recuperación → 155,747.61

| ITEM | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------------|------------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| Tasa Crecim. | porcentaje | 1.5% | 1.5% | 1.5% | 1.5% | 1.5% |
| Qdx | unidades | 13 | 13 | 14 | 14 | 14 |
| Px | soles | 1500.00 | 1600.00 | 1700.00 | 1800.00 | 1900.00 |
| Ventas Estimadas | soles | 19777.26 | 21412.18 | 23091.70 | 24816.79 | 26588.43 |
| | | 19777.26 | 41189.44 | 64281.14 | 89097.93 | 115686.36 |

PR 3

Inversión S/. 32,158.20

2





UNIVERSIDAD CONTINENTAL

CONTI - EMPRENDE
CENTRO DE EMPRENDIMIENTO CONTINENTAL

INSTITUTO CONTINENTAL

Escuela Académico Profesional de Administración, Marketing y
Negocios Internacionales

“Multiservicios para novias”
Sueños de novia

INFORMES:
Conti-emprende@continental.edu.pe