

**INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN
CIENTÍFICA, CONTABLE Y FINANCIERA**
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



NÚMERO DE GRUPO



XIII

**FERIA FACULTATIVA
DE EMPRENDEDURISMO
INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGÍA**

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

ELFFY MILAGROS ROJAS TAPIA

YANINA JHOMILETH SIRPA QUISBERT

VANESSA AYMA PACO

VICTOR HUGO LOAYZA COLQUE

YAKELIN CARLIN LOPEZ PINTO

VICTOR DANIEL ORTUÑO CUELLAR

DOCENTE GUIA

LIC. FAUSTO MENDOZA

NOMBRE COMERCIAL

EMPRENDIENDO CON YANBAL

1. PLANTEAMIENTO ESTRATEGICO

Objetivos generales de la empresa: Yanbal es una empresa de cosméticos y belleza que opera en varios países de América Latina.

Nosotros como consultores tenemos como objetivos generales:

1. Incrementar las ventas y la participación de mercado en la industria de la belleza.
2. Ampliar la gama de productos y servicios ofrecidos.
3. Mejorar la experiencia del cliente y aumentar la satisfacción.
4. Fortalecer la imagen de la marca y su posición en el mercado.
5. Ofrecer productos de alta calidad e innovadores en el mercado de la belleza y el cuidado personal.
6. Proporcionar oportunidades de negocio y desarrollo personal a las personas que se unen a la empresa como distribuidores independientes.
7. Expandir la presencia de la marca en nuevos mercados y países.

Misión:

"Mejorar la calidad de vida de las personas, brindando oportunidades de negocio y desarrollo personal, y ofreciendo productos y servicios de alta calidad que satisfagan las necesidades de belleza y cuidado personal de nuestros clientes."

Visión:

"Impactar en la industria de la belleza y el cuidado personal de la población cruceña, destacando excelencia en la calidad de productos y servicios, y el compromiso con el desarrollo personal."

2. ANALISIS DEL MERCADO

Mercado objetivo:

- Mujeres y hombres entre 18-50 años
- Interesados en la belleza y el cuidado personal
- Con ingresos medios-altos
- Con acceso a Internet y redes sociales

Tendencias del mercado:

1. Crecimiento del mercado de la belleza y el cuidado personal en América Latina
2. Aumento de la demanda de productos de cuidado facial
3. Crecimiento del comercio electrónico y las ventas en línea
4. Mayor conciencia sobre la importancia del cuidado personal y la salud

Competencia:

1. Empresas de belleza y cuidado personal como L'EBEL, HND, y NATURA
2. Consultores independientes y pequeñas empresas de belleza

Factor diferenciador de Yanbal:

1. Productos de alta calidad e innovadores
2. Modelo de negocio de consultoría personalizada
3. Oportunidades de negocio y desarrollo personal para los consultores

3. ESTRATEGIAS

1. Conocer los productos. Aprender sobre los productos y sus beneficios.
2. Establecer metas claras y objetivos claros.
3. Crear una red. Establecer relaciones con clientes y otros distribuidores.
4. Utilizar estrategias de marketing efectivas.
5. Brindar un excelente servicio al cliente.

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA:

El precio de venta fue determinado con un margen de ganancia del 25% del total de los productos vendidos

LUGAR DE DISTRIBUCION O VENTAS:

-UAGRM

-Entrega a domicilio

TIPOS DE PROMOCIONES PARA HACER CONOCER A LOS CLIENTES

-Ofertas de combos (3 a 4 productos)

-Ofertas 2 x 1

-Descuentos del 10% por la compra de bs. 500 a mas

4.ANALISIS ECONOMICO:

DETALLE	PRECIO DE VENTA	COSTO 75%	GANANCIA 25%
PERFUME CCORI	BS 350	BS 262.50	BS 87.50
CREMA BIO MILK	BS 157	BS 118	BS 39
LOSION DE CEDA	BS 127.50	BS 96	BS 31.50
DESODORANTES	BS 49	BS 37	BS 12
PROTECTOR SOLAR	BS 164.50	BS 123.50	BS 41
RIMEL	BS 105	BS 79	BS 26
LABIALES	BS 112	BS 84	BS 28

5.CONCLUSION:

Emprender con Yanbal puede ser una oportunidad emocionante para aquellos que buscan generar ingresos adicionales o construir un negocio próspero. Es importante considerar los aspectos clave mencionados en este informe y estar dispuesto a invertir tiempo y recursos en marketing, publicidad y capacitación.