

BB – TAP

Autores: Cavazos Martínez Wilder, Leni Maria, Reyes Reyes, Diana Nayeli, Suástegui Román, Wendy Fers, Toríz Avilés, Mayné Evangelina.

Asesor: M.D.I Raúl Miranda Pasquel y R.

Escuela: Centro Universitario Anglo Mexicano-Morelos

Área en la que participa: Económico-Administrativo

OBJETIVO:

Crear un producto único en el mercado. Esta es una práctica taparrosca esterilizada con un chupón incluido, para botellas comerciales. Que sea higiénico, portátil, desechable, ideal para viajes y emergencias, con un precio accesible.

HIPÓTESIS:

Actualmente el sector femenino actualmente activo es de un 39.5%, lo que nos indica que las mujeres cada día demandan más tiempo, restando así el tiempo que ellas tienen para dedicarlo a sus bebés; por ello, decidimos llevar a cabo el lanzamiento de BB – TAP ; donde la urgencia de tiempo y la actividad laboral femenina son factores primordiales para el éxito que este producto tendrá una vez lanzado a la venta.

METODOLOGÍA:

Muestra: Se aplicaron 200 encuestas a un sector femenino de clase socioeconómica media con hijos cuyas edades oscilan entre los 6 meses y los 3 años. El muestreo se realizó al azar en distintos jardines de niños; nuestra encuesta busca censar las necesidades de las madres que no tienen tiempo para la preparación de mamilas, o que tienen una emergencia, así como saber el precio que la gente estaría dispuesta a pagar por nuestro producto.

Preguntas:

¿Cuánto tiempo gasta esterilizando los chupones y las mamilas?

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por nuestro producto?

¿Compraría nuestro producto?

¿Qué cambios le haría a nuestro producto?

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO:

Este producto consiste en una sencilla taparrosca de plástico con un diámetro de 2.5 cm, capaz de embonar en todas las botellas comerciales de agua, refrescos, jugos, o cualquier bebida embotellada que coincida.

Esta práctica taparrosca, tendrá anexado un chupón de látex perfectamente esterilizado, para mayor seguridad del bebé, que se encontrará en las tiendas de abarrotes y autoservicios.

ANTECEDENTE Y JUSTIFICACIÓN:

Hoy en día en México el 61.3% de las mujeres se encuentran insertas en el mercado laboral, sin contar aquellas que no se encuentran en el campo profesional (trabajo no pagado). Además realizan labores domésticas, según el último censo la carga semanal de trabajo de una mujer es de 77 hrs. Mientras que la de un hombre oscila en 58 hrs. Es por este exceso de actividad; que decidimos realizar este producto, que permitirá el ahorro de tiempo, en cuanto al manejo y cambio de mamilas; la esterilización de éstas, ahorro de espacio por que evita la carga de las mimas y atiende emergencias simples como el olvido de mamilas durante viajes cortos o largos.

***SEGMENTO AL QUE VA DIRIGIDO:**

Padres de familia, especialmente los que tienen hijos menores de dos años.

Clase media y clase media alta.

***PRECIO:** \$5.50 por unidad.

***PLAZA:** Tiendas de autoservicio y abarrotes.

***PUBLICIDAD:** Espectaculares, revistas, carteles publicitarios.

***POSICIONAMIENTO:** Un producto para emergencias, práctico, accesible y económico.

***EMPAQUE:** empaque plástico flexible.

***VENTAJAS COMPETITIVAS:**

Único en el mercado

Práctico y eficaz

Higiénico

Portátil

Desechable

No hay necesidad de esterilizar

Ideal para viajes y emergencias

Precio accesible

***COMPETIDORES INDIRECTOS:**

Biberones

***COSTOS ESTIMADOS:**

\$5.00 por pieza; con una ganancia de \$1.85 por pieza, equivalente al 20% del costo total. Costos estimados de \$0.25 por taparrosca; \$2.00 por el chupón; \$0.15 esterilización; \$0.50 por distribución del producto; \$0.25 de empaque; \$0.50 de promoción.

CONCLUSIONES:

En base a encuestas realizadas y las ventajas que BB – TAP presenta, llegamos a la conclusión de que éste, es un producto altamente competitivo gracias a que es un producto de impulso y emergencia que será colocado en zonas estratégicas dentro del mercado, que facilitarán la compra de éste producto, además de ser un artículo útil, único, práctico, higiénico, desechable y eficaz, capaz de responder a las necesidades que actualmente demanda el sector femenino al que vamos dirigido; por ello consideramos que éste es un producto cuyo éxito es factible.

***BIBLIOGRAFÍA:(SITIOS WEB VISITADOS)**

HYPERLINK "http://www.inmujeres.gob.mx/principal/main/evolucion_mujer.ppt#286,37,Diapositiva%2037" http://www.inmujeres.gob.mx/principal/main/evolucion_mujer.ppt#286,37,Diapositiva%2037

HYPERLINK "<http://www.inmujeres.gob.mx/dgede/estadistica/publicns.php?id=5>" <http://www.inmujeres.gob.mx/dgede/estadistica/publicns.php?id=5>

HYPERLINK "http://cedoc.inmujeres.gob.mx/php_general/muestra_index_pub.php?ID=7&TIP=100007&limite=10&&lim_start=50" http://cedoc.inmujeres.gob.mx/php_general/muestra_index_pub.php?ID=7&TIP=100007&limite=10&&lim_start=50

HYPERLINK "http://www.anuies.mx/e_proyectos/pdf/generos_educ.pdf" http://www.anuies.mx/e_proyectos/pdf/generos_educ.pdf