

CODESTEX

CODESTEX



2

Información Básica.

CODESTEX es una empresa textil dedicada al desarrollo de conceptos en líneas de mochilas, ropa, gorras, maletines, billeteras y otros.

Ofrecemos nuestros productos a distribuidores directos, puestos de ventas y tienda online.

3

Nuestro Producto o Servicio.

- Telas de Calidad.
- Hilos de Calidad.
- Mano de Obra Cualificada.
- Diseño Personalizado e Innovador.

4

La Misión y Visión.

- .
- Misión: Somos una empresa textil dedicada al desarrollo de conceptos innovadores guiados por estándares de calidad.
- Visión: Ser una empresa sostenible, reconocida en el mercado textil nicaraguense, destacándose por su calidad, eficiencia y competitividad.

5

La definición del Problema.

Existen productos en el mercado, de calidad inferior y altos costos, dirigidos a un segmento de moda y consumo.

6

Solución del Problema.

Diseñar, elaborar y comercializar productos que surjan de la solicitud de nuestros clientes, conservando la calidad y la originalidad para satisfacción de los clientes.

7

Segmentación del Mercado.

Definición del segmento	Tamaño	Razón de peso para su adopción	Razón de no-adopción
Comunidad estudiantil	10	Calidad Bajo precio Variedad Accesibilidad	Competencia de marcas comerciales.
Transporte	1000	Cuido de vehiculo Ahorro de costos en mantenimiento	Accesibilidad
Deporte	3	Accesibilidad Calidad	Competencia
Instituciones	6	Accesibilidad Precio	Competencia

8

Propuesta de Valor.

- 1 Diseño Personalizado.
- 2 Calidad.
- 3 Diseños Innovadores.
- 4 Precios accesibles.
- 5 Accesibilidad.

9

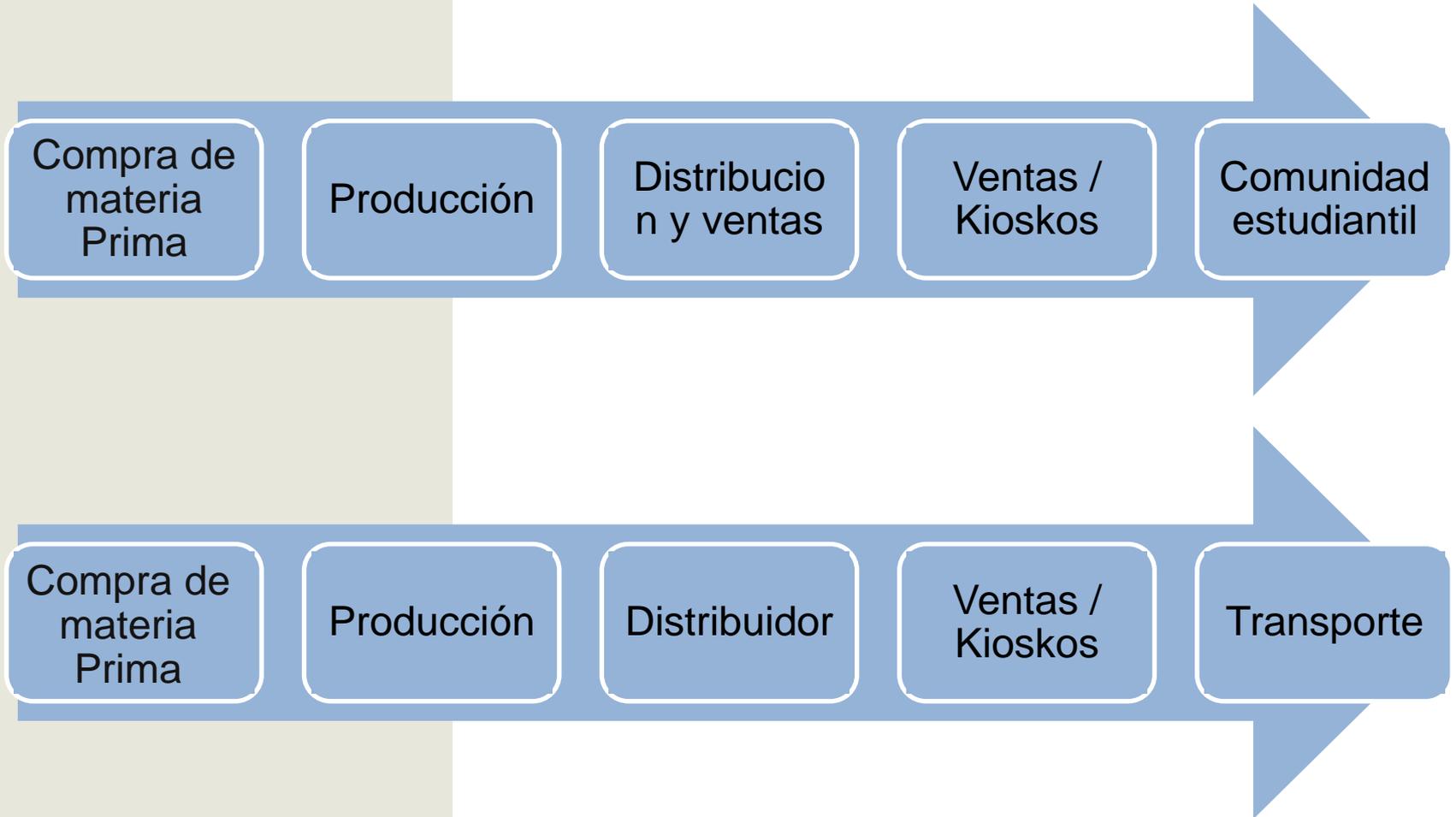
Estrategia de Mercadeo, Ventas y Distribución.

Segmento	Estrategia de Mercadeo	Estrategia de ventas y distribución
Comunidad Estudiantil	Visitas a reuniones de padres de familia. Anuncios Sitio Web television Entregar catalogos	Entregas a domicilio ventas Online Levantamientos de pedido Llamadas al cliente
Transporte	Anuncios Sitio Web television Anuncios radiales Volantes	Entregas a domicilio ventas Online Levantamientos de pedido Llamadas al cliente
Instituciones	Visitas Directas Entregar Catalogos	Entregas a domicilio ventas Online Levantamientos de pedido Llamadas al cliente

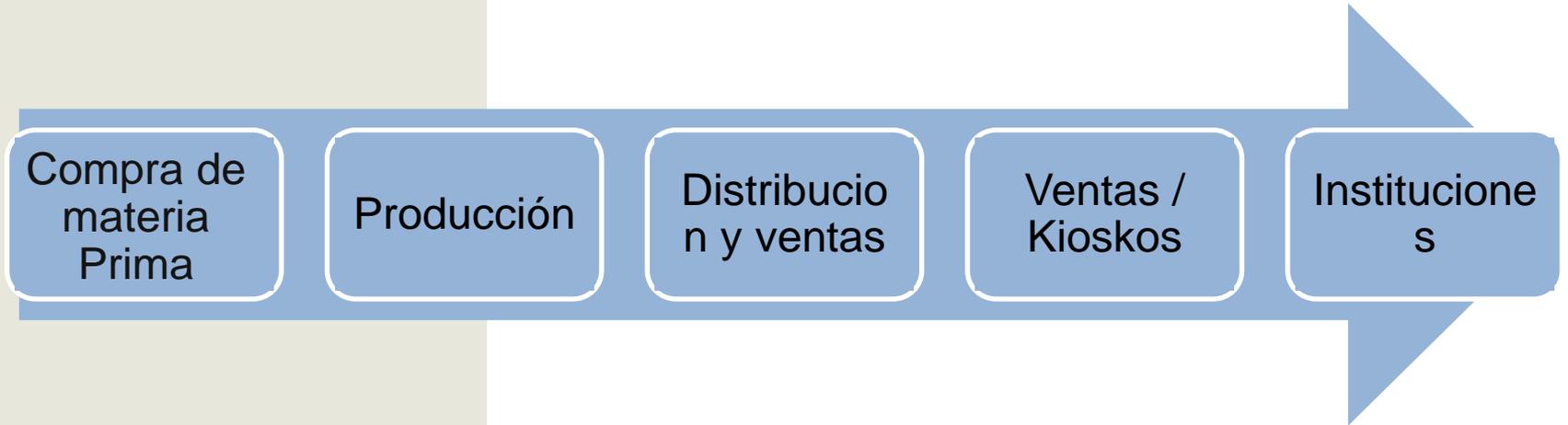
10 Alianzas.

Aliado	Tipo de alianza	Valor intercambiado	Acuerdo escrito (y estado)
Vendedores de tela	Proveedores de materias prima	Proveerles producto y que ellos lo distribuyan	Acuerdo escrito
Alcaldia	Finciante y asesor	Referencia de emprendedurismo	
Distribuidores	Venta de los Productos	Ganancia por Volumen Comisiones	Acuerdo escrito
Jovenes de factoria del conocimiento	Asesoría Publicidad Intercambio de experiencias	Asesoría Publicidad Intercambio de experiencias	

11 Diagrama de Cadena de Valor.



11 Diagrama de Cadena de Valor.



12 Unidad Económica.

Supuestos Claves	
Número de (unidades) del producto o servicio consumidas / adquiridas / solicitadas por persona por año(promedio)	10,000
Precio de venta por cada servicio o producto	400
Costo de producción por producto o servicio	150
Número de (unidades) vendidos al mes directamente a los clientes	833 Equivale a300, 33,200