



DesignAll

Llevamos alegría y elegancia a tu evento!

decoración para eventos “DesignAll”

Llevamos alegría y elegancia a tu evento!

Integrantes;

- Luis Junco Estrada
- Aura Junco Estrada
- Naim Celis Caro



@DESIGN_ALL



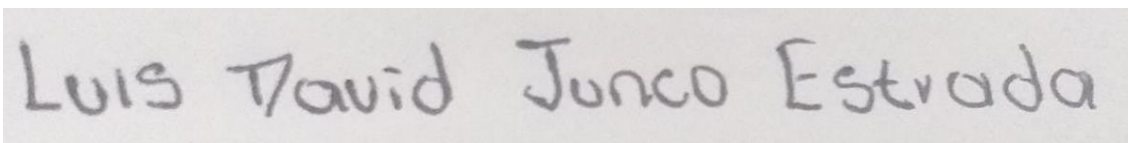
DESIGNALL

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, LUIS DAVID JUNCO ESTRADA con cédula 1221980795 estudiante de ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma

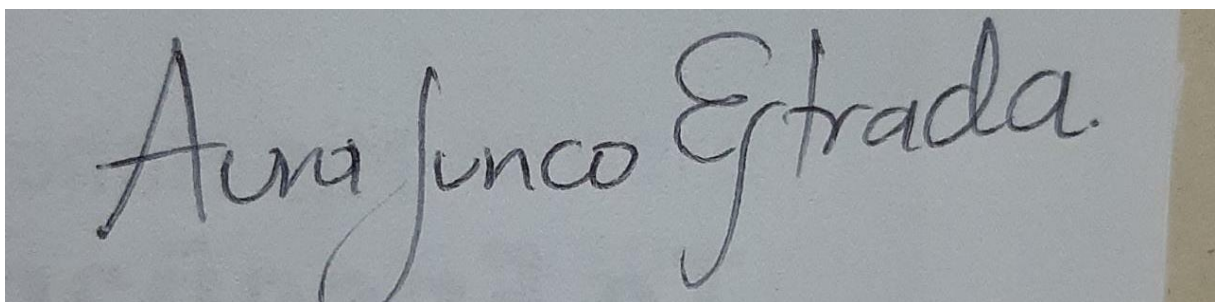
A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature reads "Luis David Junco Estrada" in a cursive, slightly slanted script.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, AURA JUNCO ESTRADA con cédula 1221966021 estudiante de ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma

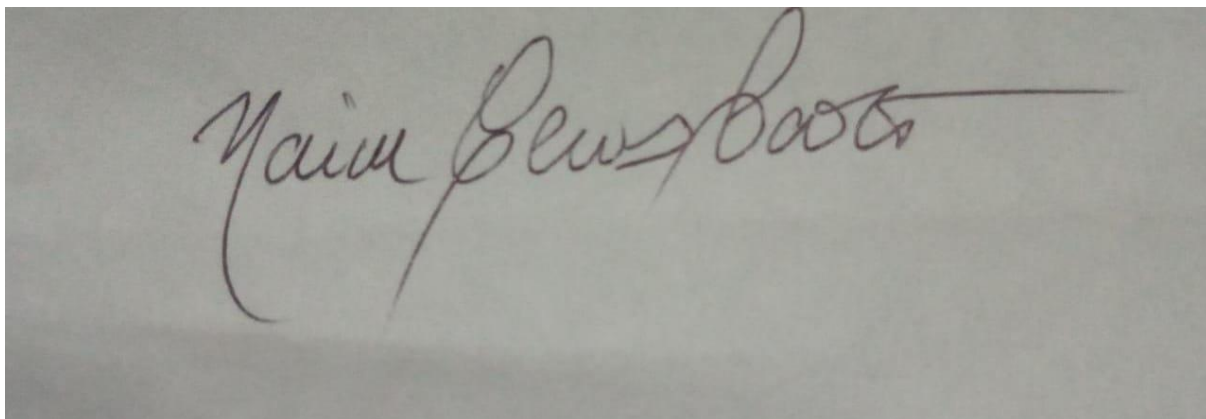
A photograph of a handwritten signature in black ink on a light-colored surface. The signature reads "Aura Junco Estrada" in a cursive script.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, NAIM DE JESUS CELIS CARO con cédula 1221975767 estudiante de ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma :

A photograph of a handwritten signature in dark ink on a light-colored surface. The signature is written in a cursive style and reads "Naim de Jesus Celis Caro".

contenido

- I. 1. Resumen ejecutivo** ¡Error! Marcador no definido.
- II. 2. Introducción** ¡Error! Marcador no definido.
- III. 3. Objetivo general** ¡Error! Marcador no definido.
 - 3.1 Objetivos específicos ¡Error! Marcador no definido.
- IV. 4. Claves para el éxito** ¡Error! Marcador no definido.
- V. 5. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio** ¡Error! Marcador no definido.
- VI. 6. Objetivos de desarrollo sostenible** ¡Error! Marcador no definido.
- VII. 7. Teoría del valor compartido** ¡Error! Marcador no definido.
- VIII. 8. Tecnologías disruptivas** ¡Error! Marcador no definido.
- IX. 9. Análisis del sector económico** ¡Error! Marcador no definido.
- X. 10. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad** ¡Error! Marcador no definido.
- XI. 11. Arbol de problemas** ¡Error! Marcador no definido.
- XII. 12. Arboles objetivos** ¡Error! Marcador no definido.
- XIII. 13. Descripción de la idea de negocio** ¡Error! Marcador no definido.
- XIV. 14. Innovación** ¡Error! Marcador no definido.
- XV. 15. Fuerzas de la industria** ¡Error! Marcador no definido.
 - 15.1 Contextualización de la empresa ¡Error! Marcador no definido.
 - 15.2 Análisis de la demanda ¡Error! Marcador no definido.
 - 15.3 Análisis de la oferta ¡Error! Marcador no definido.
 - 15.4 Análisis de la commercialization ¡Error! Marcador no definido.

5.5 Análisis de los proveedores.....	¡Error! Marcador no definido.
XVI. 16. Segmentación mercado	23
XVII. 17. Propuesta de valor	24
XVIII. 18. Diseño del producto	25
18.1 Ficha técnica.....	25
18.2 Ciclo de vida del producto	26
XIX. 19. Precio de venta	28
XX. 20. Prototipo	¡Error! Marcador no definido.
XXI. 21. Conclusión	¡Error! Marcador no definido.
XXII. 22. Bibliografía y anexos	¡Error! Marcador no definido.

Resumen ejecutivo

Designall será una empresa dedicada al diseño de letras luminosas, decoraciones especiales para fiestas de XV, ceremonias de grado, matrimonios, entre otros eventos especiales, desde un inicio buscamos lograr buen posicionamiento en el mercado, es por ello por lo que fijaremos alianzas con empresas para cada vez que requieran nuestros servicios y así fijar clientes, buscamos contagiar las fiestas de atraktividad y alegría, además de glamur gracias a nuestro buen servicio

Introducción

Designall nace de la voluntad ofrecer en la gran cantidad de sitios turísticos, fiestas, restaurantes, salas de eventos e incluso hogares que acobija la ciudad de Santa Marta una excelente decoración, sabemos que no es una idea nueva, pero si es un mercado muy poco explotado

Objetivos

- Lograr que las personas decidan contratarnos para la decoración de sus eventos, empleando promociones y publicidad
- Establecer alianzas con empresas relacionadas al sector como hoteles y restaurantes, para que se hagan con nuestros servicios en fechas especiales
- Obtener buenas ganancias, para así sofisticar nuestras herramientas y un mejor servicio

Claves para el éxito

- Ofreceremos nuestros servicios en Santa Marta, una ciudad Selecta por turistas y colombianos de otras regiones para celebrar sus eventos.
- Somos creativo y nos apasiona decorar y transmitir alegría como fruto de nuestro trabajo.
- Escuchamos las recomendaciones del cliente para mejorar frecuentemente

1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

- Una oportunidad es que a Santa Marta llegan al puerto marítimo importaciones de elementos útiles para decoraciones como adhesivos, cintas, Luces especiales, que son muy útiles para realizar decoraciones, esto nos facilita obtener los insumos necesarios a bajos costos
- Un pequeño problema o aspecto negativo es que una parte de la población no contrata empresas para decorar, consideran que es más económico hacerlo ellos, es más asequible para los estratos altos.
- En contraparte a lo anterior, existe una necesidad en los negocios de decorarlos en fechas especiales para atraer mas clientes y por ello necesitan de empresas que presten el servicio de decoración

1.1 objetivos de desarrollo sostenible

Dentro del desarrollo sostenible la empresa buscara ofrecer automóviles eléctricos, para reducir el impacto medioambiental y disminuir la producción de CO2 de los autos convencionales

1.2 teoría del valor compartido

La teoría del valor compartido en relación con la empresa incide en que buscamos renovar a cada instante nuestros procesos en pro de los clientes, buscamos emplear productos más económicos pero elegantes para adaptarnos a nuestro entorno social

1.3 tecnologías disruptivas

La empresa se puede sumergir en las tecnologías disruptivas utilizando decoración con domótica, es decir una decoración automatizada, que cambie mediante patrones o gestos de quienes contraten nuestros servicios, también utilizando impresoras 3D para presentar un modelo a los clientes de como quedara su decoración, también se puede emplear hologramas mediante la inteligencia artificial

1.4 análisis Económico

Hace unos años si existían unas pocas empresas dedicadas a este sector pero existía baja demanda, ahora es indispensable la decoración en eventos especiales sobre todos en los negocios como bares, restaurantes, que utilizan la decoración como estrategia de marketing, Cada vez existe mayor demanda de este mercado y se espera que a futuro se convierta en una necesidad e las personas contratar empresas para la decoración de sus eventos

Desarrolle el análisis de PESTEL

POLÍTICO: Los tratados de libre comercio que beneficiarán a mi empresa serán los que tiene Colombia con la unión europea y con corea del Sur, que son países que ofrecen los insumos necesarios para la decoración de fiestas y tienen bajo costo.

ECONÓMICO: Esta empresa se encuentra en el sector terciario, ya que ofrece un servicio el cual es la decoración a eventos, este mismo va amentando en Colombia su demanda y con precios muy rentables para la empresa que pueden ir desde 200.000 hasta 7.000.000.000 (pesos colombianos) e inclusive mucho más, dependiendo la magnitud y el tipo de evento

SOCIAL: Operaremos en la ciudad de Santa Marta, seremos una empresa abierta para todos los clientes, desde decoraciones de cumpleaños para niños hasta ancianos, para todos los estratos, aunque nuestros clientes potenciales serán los estratos 3, 4, 5

TECNOLÓGICO: Si existen muchos avances en las empresas dedicadas a la decoración, se implementa tecnología LED Y LCD para la decoración de letras y pantallas luminosas, también la empresa DesignAll utilizara las TIC'S en la creación de una página web online que establezca nuestros contactos y nuestros servicios

ECOLÓGICO: No existen muchos productos relacionados al medioambiente con respecto a nuestra empresa, pero si existen clientes quienes tienen gustos distintos y desean tener una decoración a base de material reciclable y nos corresponde satisfacerlos.

LEGAL: De momento no hay Ley que regule o intervenga en el campo productivo que se desempeña DesignAll.

2.1 identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

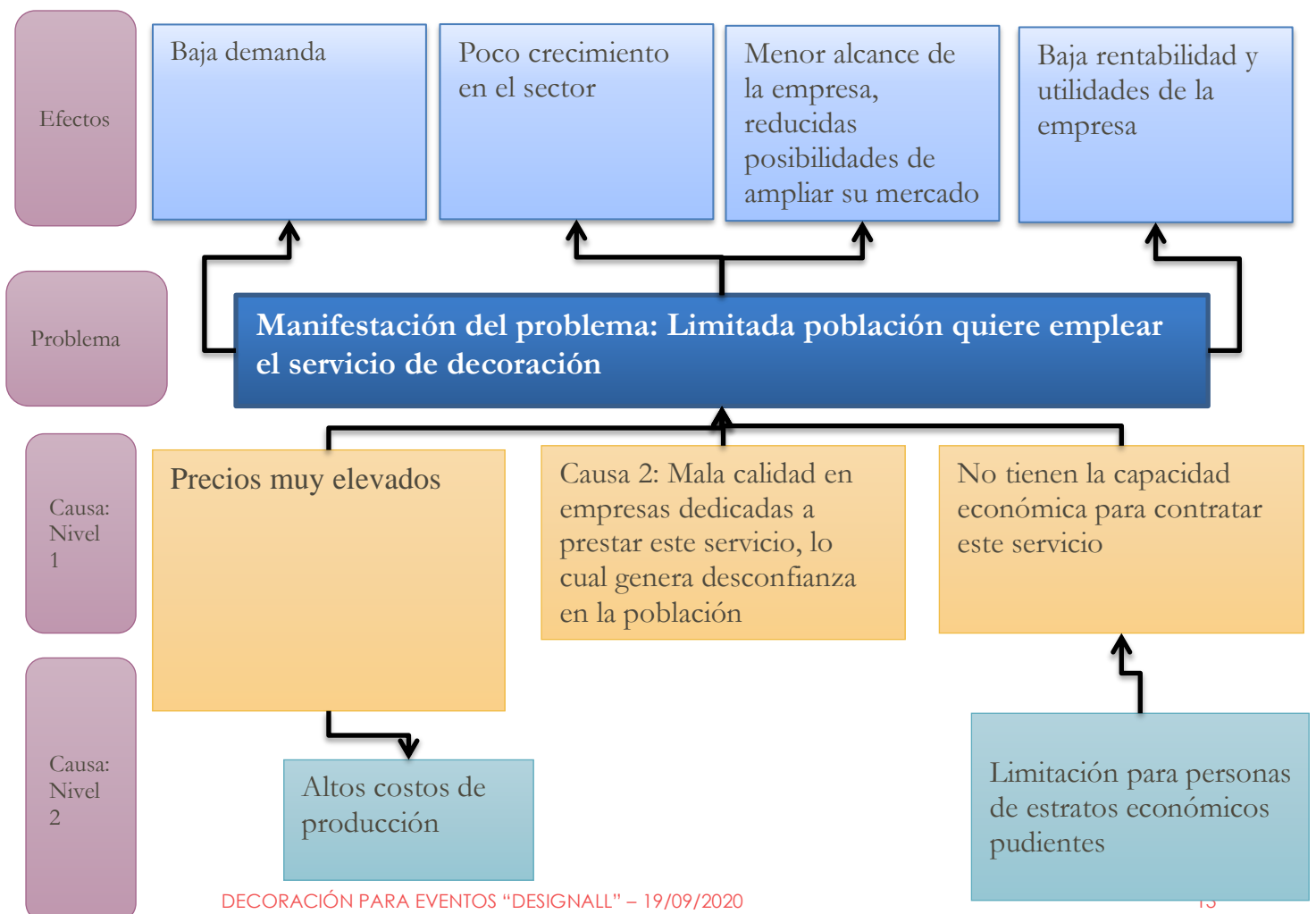
El problema de que hay una limitada población que decide contratar empresas para decoración

Árbol de problemas y objetivos

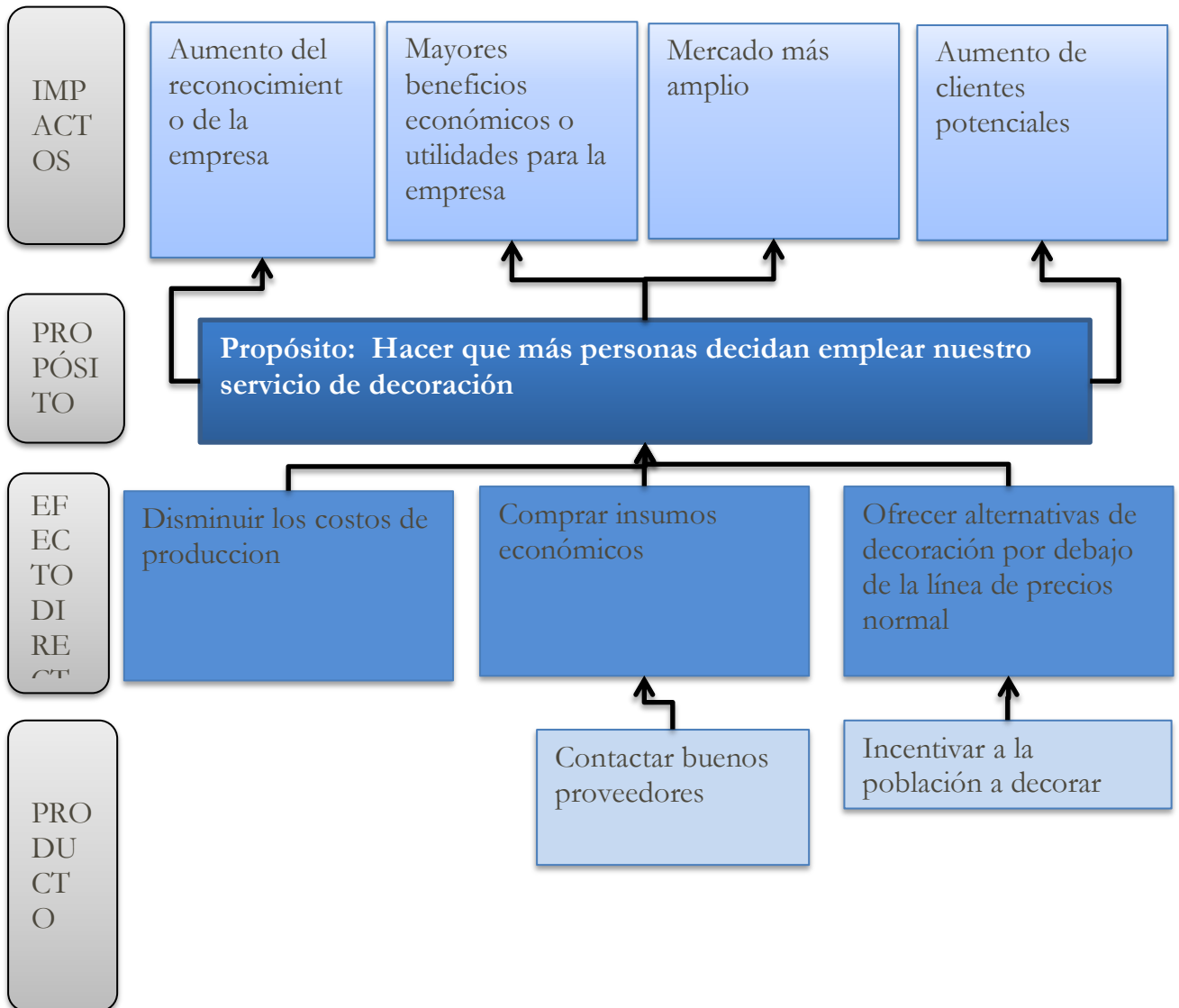
Pregunta de investigación

¿Como hacer para que cada vez más personas decidan realizar decoraciones a sus eventos

MODELO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS



ÁRBOL DE OBJETIVOS



3. Descripción de la idea de negocio

Para mitigar el problema de que pocos quieren contratar empresas para decoraciones y aumentar esta población limitada, emplearemos una lluvia de ideas

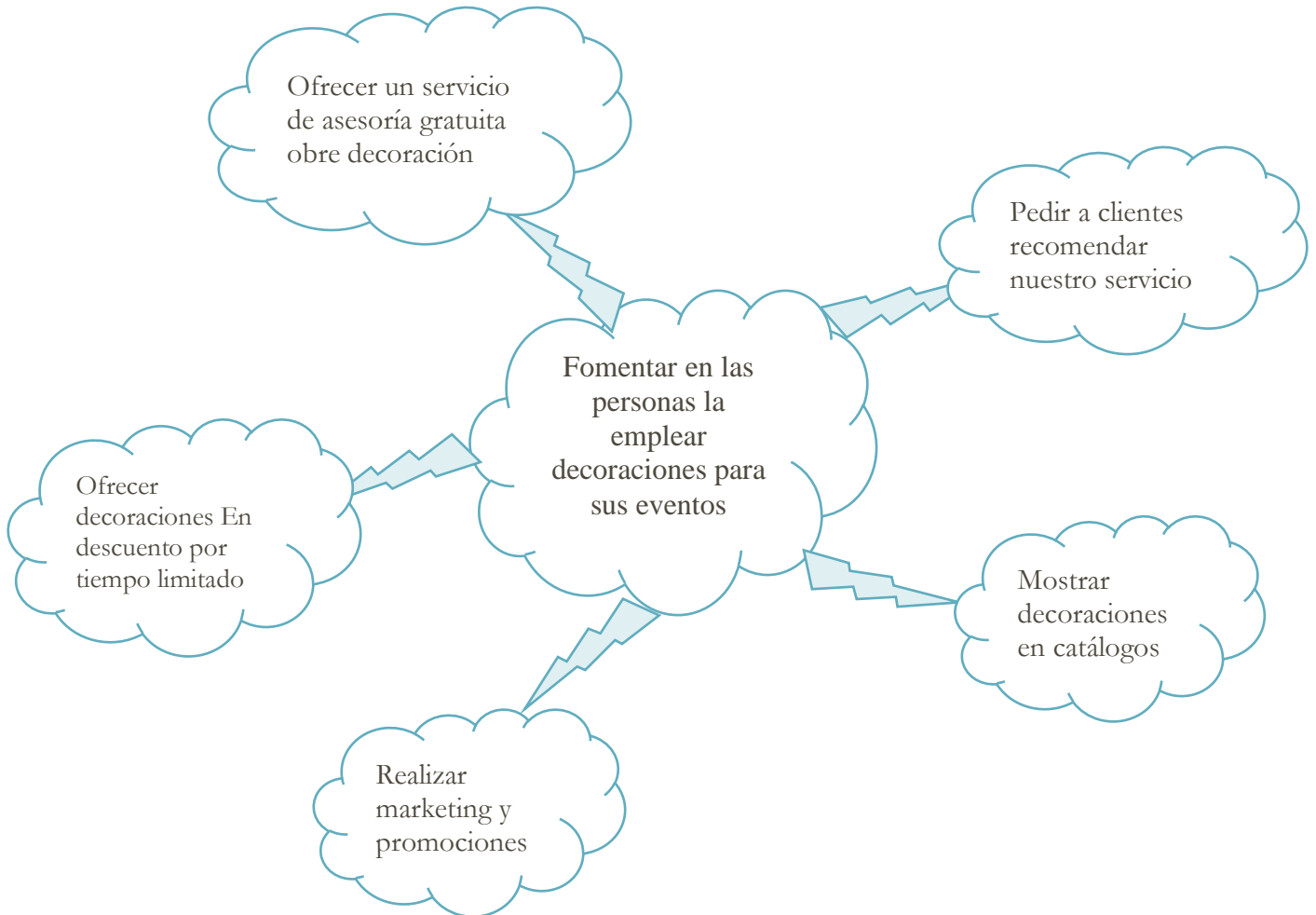


Tabla 1

¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio de decoración de eventos
¿Quién es el cliente potencial?	Personas de estratos 3, 4, 5
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de decoración y arreglos llamativos a sitios privados y públicos
¿Cómo?	A través de una página web, para que quienes estén interesados en nuestros servicios se comuniquen con nosotros
¿Por qué lo preferirán?	Por la creatividad e innovación de nuestras decoraciones, uso de herramientas sofisticadas, Materiales de calidad y por ofrecer muy buenos precios

Gráfico 1.



4. Innovación

Alternativas de la idea de negocio inicial

1. Empresa dedicada a la decoración y ambientación de interiores
2. alquiler de herramientas para decorar
3. Venta de materiales para decoración
4. Decoración únicamente para cumpleaños

No hay empresas de alto prestigio o reconocimiento a nivel nacional, pero las que más sobresalen son; ineventos, nferias y zankiyou SAGOEVENTOS, CymdecoracionesEl mercado objetivo muestra una tendencia creciente en los últimos 10 años del 30% y en los próximos 5 años se estima será del 31% tanto es así que la construcción se posiciona como una de las locomotoras del crecimiento nacional, además hay una tendencia creciente de urbanización en la ciudad.

La sostenibilidad de la ventaja competitiva está dada por las habilidades de los profesionales que trabajan en la organización, su experiencia en diferentes proyectos y las referencias que podrán ser suministradas en cualquier momento. Adicionalmente la firma, dado sus contratos exclusivos por parte de proveedores claves garantiza piezas únicas de acuerdo con los gustos de los compradores mencionados anteriormente.

La firma visitara centros de diseño internacional de reconocido prestigio en Milán, 27 Paris, Nueva York y Sao Pablo. Finalmente el modelo de negocio simple, sencillo y directo con el cliente le permitirá mantener una estructura competitiva y así otorgar precios justos.

La oferta en el mercado es muy amplia en cuanto a objetos de decoración y almacenes que como complemento a la venta de ellos ofrecen consejos sueltos, es decir, no integrados a la realidad de cada demandante. Algunos programas de diseño han sido ubicados en la internet de manera gratuita para ser usados por personas del común, sin embargo los resultados en cuanto a la calidad percibida son limitados.

4. En base a las estrategias de innovación que se emplearon en clases sumado a la funcionalidad de la competencia, se determina que si bien existen varias empresas en el sector, no se ha fundado una que tenga gran nivel en cuanto a las demás, es decir todavía existe una competencia perfecta entre las empresas del sector, también determinamos que nuestra idea de negocio abarca un mercado mas amplio que otras alternativas que se limitan a mercados más específicos u objetivos

S Sustituir decoraciones nocturnas por decoraciones a cualquier hora del día

C Combinar El servicio en la plataforma online con revista de catálogo de

A Adaptarnos a los gustos de los clientes y crear alianzas empresariales con sitios que requieran decoración necesaria en días especiales

M Modificar las letras convencionales de decoración por letras luminosas
LED

P Proponer el uso de decoración para eventos empresariales y decoración
+ de interiores

E Todo está bien, no se debe eliminar aspecto alguno!

R Reordenar los materiales que se emplean, e invertir en materiales más sofisticados

5. Fuerzas de la industria

5.1 Contextualización de la empresa

DESIGNALL es una empresa que se dedica al diseño de letras luminosas, decoraciones para fiestas de xv, ceremonias de grado, matrimonios y otros eventos especiales centrándose en la planificación y decoración de estos eventos como nuestra principal actividad económica. Somos una pequeña empresa ya que contamos con 11 empleados.

5.2 Análisis de la demanda

La influencia interna en nuestra empresa se da desde la culturización de nuestros empleados para prestar el mejor servicio al cliente, ser amables con los clientes cumplir sus expectativas y sobre todo trabajar en equipo, ya que especialmente en una empresa como la que somos se necesita mucha colaboración colectiva. La influencia externa la manejamos de manera que siempre estamos actualizados tecnológicamente en cuanto a aparatos para decorar, la mejor tecnología para fabricar las letras luminosas, y sobre todo materiales buenos y económicos, algo que la competencia no tiene. La personalidad de nuestros clientes tienden a ser alegres y con ánimos muy altos, además de que les gustan las cosas organizadas y bonitas, se comportan de manera animada y un poco ordenada, buscando que la idea de decoración que ellos planteen sea la que usemos a la hora de la decoración, sin embargo siempre están dispuestos a escuchar nuevas sugerencias. En Santa Marta existen 6 empresas de decoraciones y planeaciones de eventos y estas se centran en bodas y fiestas infantiles. La cuota del mercado la planteamos de esta manera: al mes planeamos 17 fiestas o eventos y el

mercado en general de Santa Marta planea 50 eventos aproximadamente mensualmente.

Generando así el 8.5% del mercado en total.

5.3 Análisis de la oferta

Nuestra competencia directa esta en estas 6 empresas que lideran las mejores opiniones de las personas, además de cubrir el 60% de los eventos en Santa Marta, son: Eventos y Banquetes Jardín Real, Eventos Henry, Eventos y Recreaciones MILO, Rewao, Elsa Acosta Perez, Wiwa Colombia Planners, de las cuales eventos Henry es la menos popular y las demás 5 tienen muy buenas puntuaciones

Nombre del competidor	Producto o servicio	Precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
Eventos y Banquetes jardín real	Planeación de eventos y banquetes de comida	Desde 200.000 hasta 500.000	Banquetes y buen lugar y buena decoración	Taganga, Magdalena
Eventos Henry	Planeación de eventos	Desde 100.000 hasta 300.000	Buena atención y lindas decoraciones	Cr 25a #16-14 Santa Marta
Eventos y Recreaciones Milo	Planeación de eventos y shows recreativos	Desde 250.000 hasta 700.000	Decoraciones y espacios lindos, recreaciones muy buenas	Cra 26 #19c-06 Santa Marta
Rewao	Planeación de eventos	Desde 200.000 hasta 550.000	Atencion al cliente buena	Calle 46 N 64-41 Santa Marta
Elsa Acosta Perez	Planeación y decoración de eventos	Desde 300.000 hasta 900.000	Hermosas decoraciones	Cl 23 #19a-14 Santa Marta
Wiwa Colombia Planners	Planeación de bodas	Desde 500.000 hasta 1.000.000	Bodas muy bonitas y buena ambientación	Cl 11 #2-59

5.4 Análisis de los proveedores


Los servicios y productos de nuestros competidores son muy buenos en realidad, aunque la mayoría tienen precios muy elevados y les falta atención al cliente, por lo que puedo rescatar de estas empresas las grandes y lindas decoraciones, sin embargo estoy segura de que nuestras decoraciones son mucho más innovadoras y económicas y no pierden calidad

Segmentación del mercado

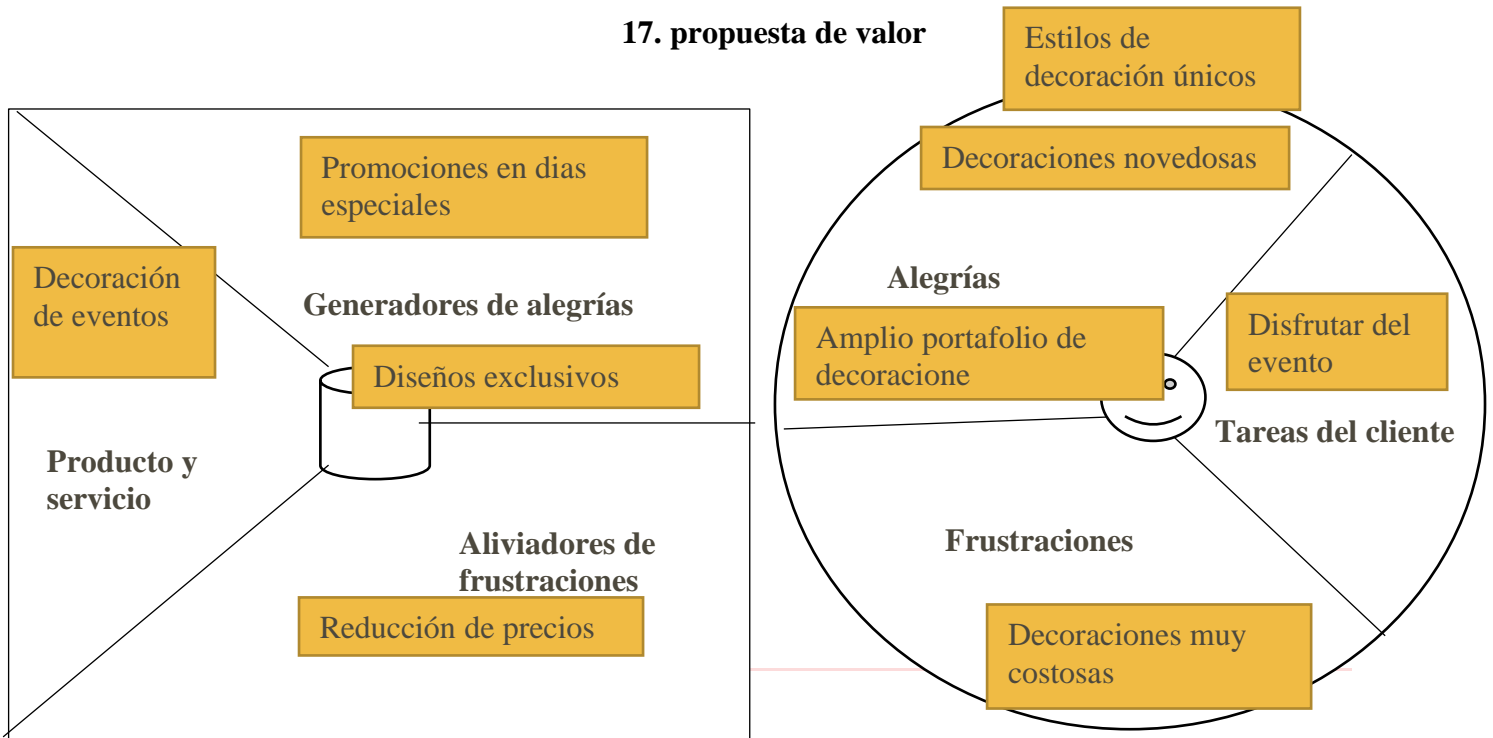
Bondades

- Decoraciones a domicilio
- Servicio de calidad 100% garantizado
- Cumplimos con las medidas de cuidado que se deben tener debido al covid-19
- Amplio portafolio de diseños de eventos
- Precios bastante asequibles
- Promociones en fechas especiales
- Personal capacitado en cuanto a decoraciones

16. Segmentación mercado

	<p>Les preocupa no contar con ingresos y no saber decorar bien los eventos en casa</p>	<p>Anhelan pasar ratos en familia, realizar fiestas de cumpleaños a sus hijos, gozar en familia.</p>
<p>Jóvenes y adultos de (mayores a 18 años) que vivan en Santa Marta y deseen contar con un servicio de decoración</p>	<p>Están pasando ratos agradables con sus hijos y generalmente buscan gozar de fiestas y eventos familiares</p>	<p>Siendo perseverantes logran sus metas</p>
<p>¿Frasas que mejor describen sus experiencias?</p>	<p>“Me gustaria hacerle una fiesta de lujos a mis hijos pero decorar no es lo mío”</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Si, siempre quieren tener fiestas únicas, originales e innovadoras y como empresa debemos estar preparados para atender todos los gustos del cliente</p>	

17. propuesta de valor



18. Diseño del producto

Es un servicio , donde contamos con todo el material necesario para ofrecer decoraciones de fiestas en la ciudad de Santa Marta

18.1 Ficha técnica

A	DESINGALL
B	Servicio de decoración de eventos que incluye materiales como cuadros, cortinas, tapetes, lámparas
C	No somos regidos por normas de calidad
D	Ofrecemos catálogos sobre nuestros servicios con una amplia gama de diseños disponibles
E	Folletos o brochures
H	Al ser un servicio la garantía es inmediata
I	Recomendamos a nuestros clientes, cuidar de nuestros bienes , no dañar , ni manipular nuestros inmuebles porque en caso de algún mal suceso ellos pagaran los daños.

18 Ciclo de vida del producto

Introducción: en la fase de introducción, DesingAll se da a conocer en la comunidad ofreciendo bonitas decoraciones con precios llamativos

Crecimiento : luego de 8 meses ya empiezan a reconocer la empresa , vamos creando identidad , nos prefieren para sus decoraciones y debemos buscar ofrecer una excelente atención al cliente y acomodarnos a sus gustos para competir el liderazgo del mercado

Madurez: Es al punto donde queremos llegar y mantenernos por años , logrando amplia experiencia y buena reputacion

Diseño de concepto

Elementos necesarios para ofrecer nuestro servicio

- Cortinas
- Manteles y floreros para mesas
- Luces LCD y LED
- Cuadros
- Muebles y sillas especiales
- Flores
- Bombas
- Sillas
- Carpas

Diseño en Detalle

Daremos a conocer nuestro servicio mediante las redes sociales , publicidad pagada en youtube y en Google y tambien en las emisoras locales de Santa Marta

Validación y verificación de indicadores

- Eficacia
- Eficiencia
- Economía
- Calidad

19. Precio de venta

COSTOS DE PRODUCCION		
+	Costo unitario de materiales	30.0000
+	Costo unitario de mano de obra	50.000
+	Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación	30.000
=	COSTO TOTAL UNITARIO	\$110.000

Precio de venta

$$PV = \frac{COSTO\ TOTAL\ UNITARIO}{1 - \% DE\ UTILIDAD}$$

$$PV = \frac{110.000}{1 - 50\%} = 220.000$$

Ofreceremos nuestro servicio al precio de 220.000 ,este precio varia de acuerdo al tamaño de la decoración y otro factores como el tipo de evento

Prototipo



El prototipo presentado es la decoración de una fiesta de máximo 50 asistentes en un salón cerrado.

características del producto o servicio: Será realizado un modelo dentro del punto físico en el cual el cliente será participe y podrá apreciar cada uno de los elementos que hacen parte de la decoración para que de esta forma pueda tener opinión acerca del servicio en tiempo real.

características del prototipo: Se llevara a cabo en un plano 3D para apreciar cada uno de los detalles que conforman el servicio y ambientar cada uno de los espacios de acuerdo a las peticiones y cambios del cliente

Como va a interactuar el cliente con el prototipo: Mediante nuestras redes sociales mostramos al público cada una de los elementos con los que trabajamos, así mismo las ofertas exclusivas que estarán disponibles según los eventos del año.

Durante la instalación y prueba de efectos(si es incluido) el cliente puede supervisar y observar cada uno de los cambios que se realicen para garantizar que sus peticiones se estén cumpliendo al pie de la letra.

objetivo general

Indagar sobre el interés de los clientes en contratar los servicios de decoración atendiendo sus gustos y preferencias en cada uno de los elementos que este conforma.

Objetivos específicos

Realizar una encuesta virtual para conocer la opinión de los usuarios acerca del servicio.

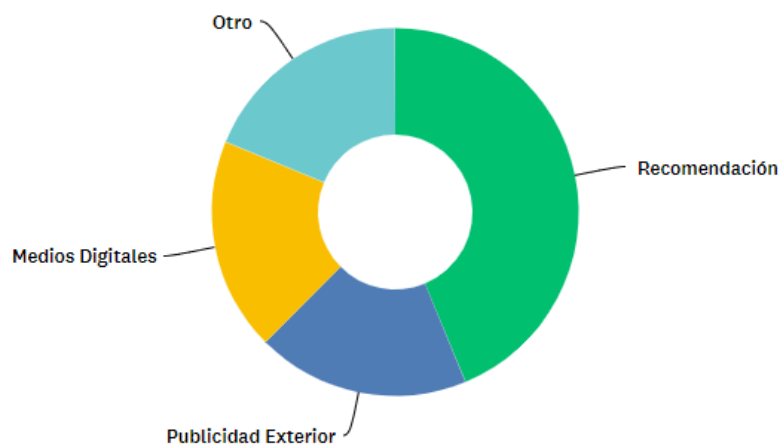
Identificar los gustos y formas de decoración que están de moda y aplicarlos en nuestro trabajo, de esta forma mejorar la prestación que se le es brindada al público.

Reconocer con qué frecuencia las personas solicitan servicio de decoración

Pregunta 1

¿Cómo conociste esta empresa?

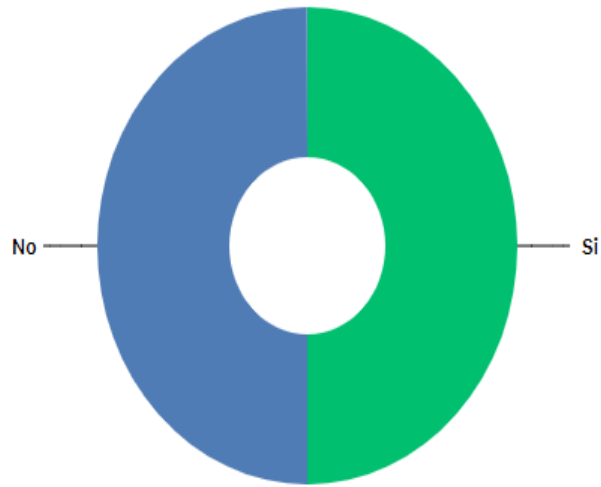
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 2

¿Haz prestado los servicios a esta empresa?

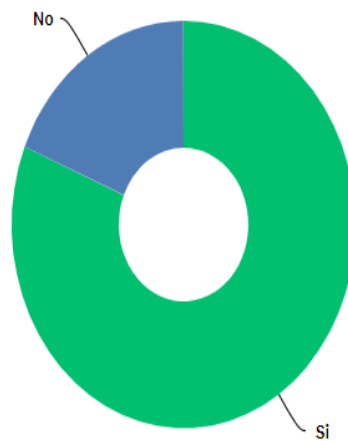
¿Haz prestado los servicios a esta empresa?
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 3

¿Te gustaría que nuestros eventos contaran con juegos pirotécnicos?

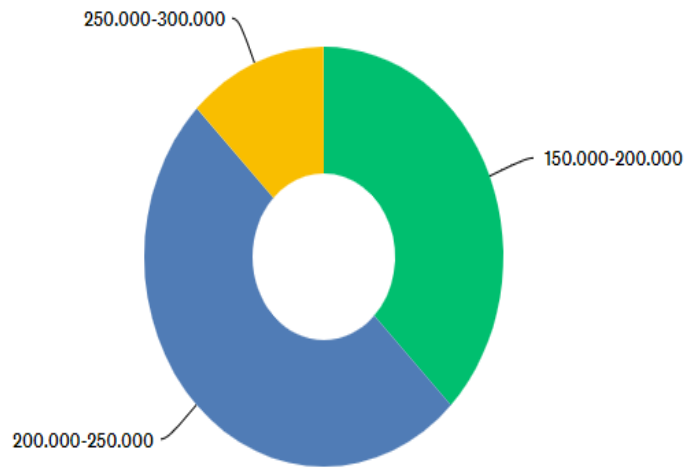
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 4

¿Cuánto estarían dispuestos a pagar por una decoración sencilla?

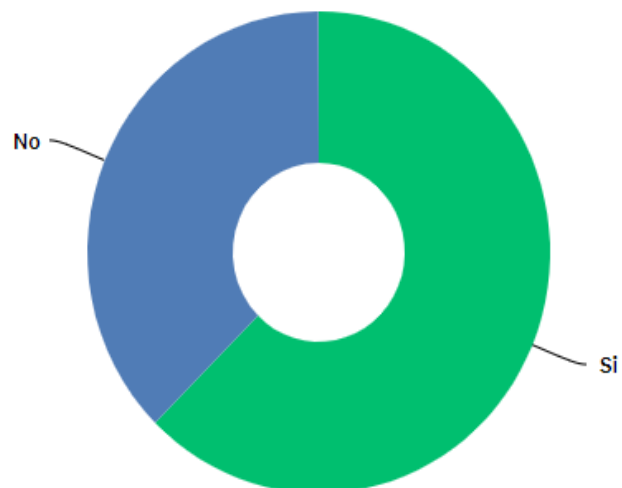
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 5

¿Sabes que servicios presta DesingAll?

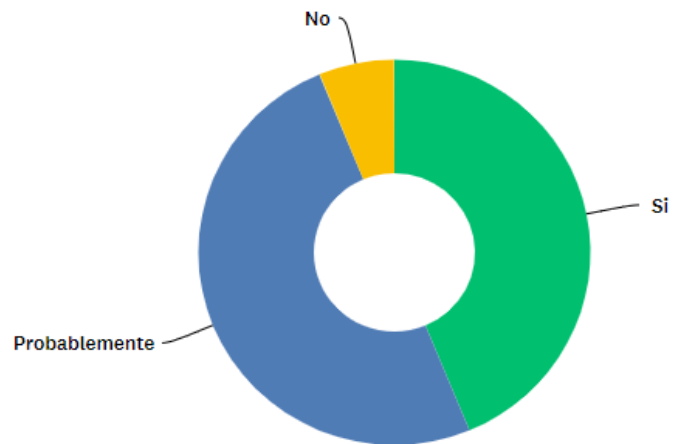
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 6

¿Recomendarías DesingAll a algunos de tus amigos o familiares?

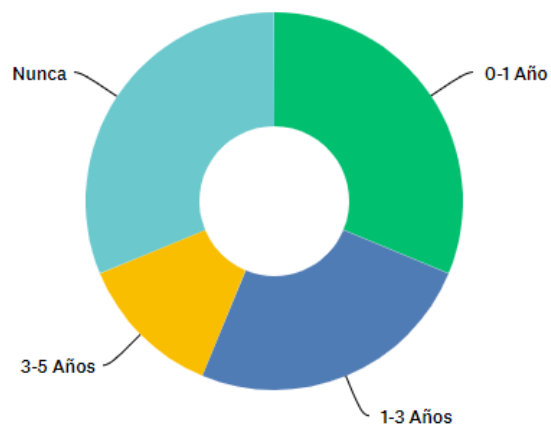
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 7

¿Cuándo fue la ultima vez que necesito una compañía de decoraciones?

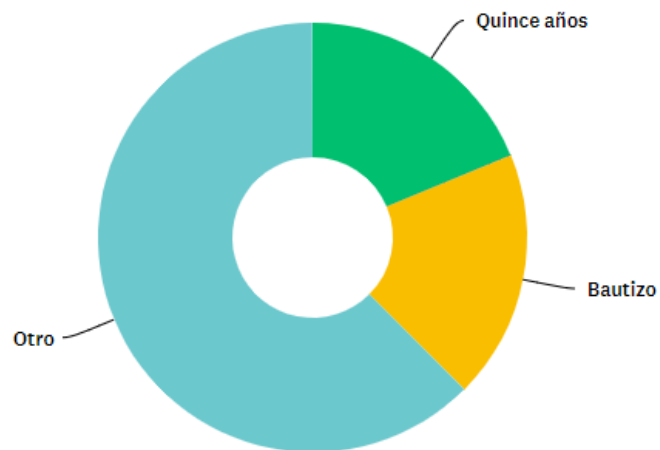
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 8

¿Cuál fue el motivo por el cual uso una compañía de decoraciones?

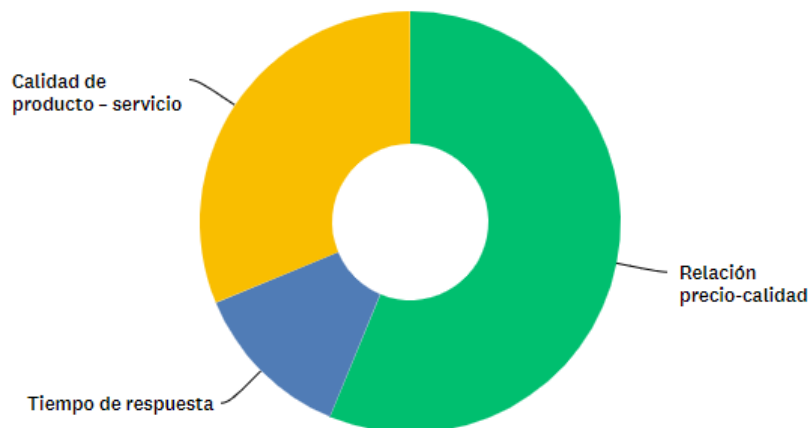
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 9

¿Qué considera más importante a la hora de solicitar el servicio de una compañía decoradora?

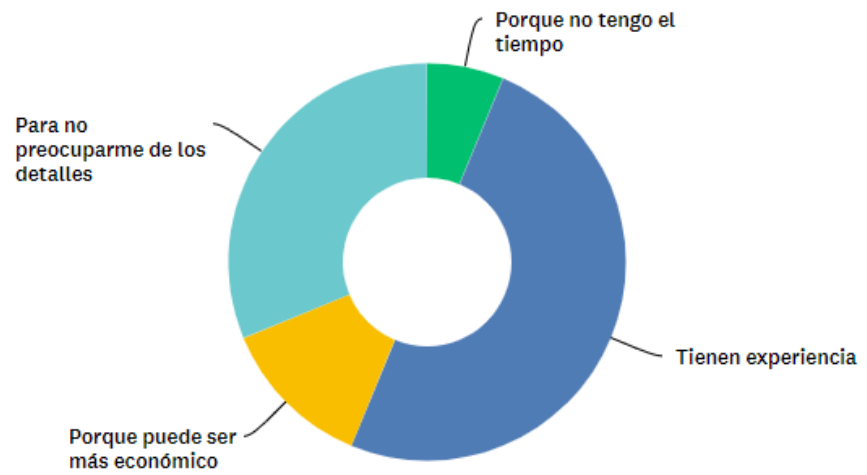
Respondidas: 16 Omitidas: 0



Pregunta 10

¿Por que usted contrata los servicios de decoración de eventos?

Respondidas: 16 Omitidas: 0



Conclusiones

En conclusión, la empresa también puede ofrecer el servicio de decoración de eventos empresariales, además de mejorar la decoración y emplear luces LED, para garantizar un mejor servicio a los clientes y también minimizar los costos de producción para ofrecer un precio más asequible

Bibliografía y anexos

- Diccionario Enciclopédico Vox 1. © 2009 Larousse Editorial, S.L
 - Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas. Rodrigo Varela Villegas, Pearson Educación, 2001
 - CÁMARA, D. GRANDE, I y CRUZ, I. Dirección de Marketing, Edición del milenio, 2000. Prentice-Hall, Madrid. Trabajos de grado Internet -
http://misiontw.org/biblioteca/para_que_sirve_un_plan_de_negocios.html -
<http://www.esmas.com/emprendedores/startups/paraquesirve/400852.html> -
<http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/upac-uvr.pdf> -
http://camacol.co/sites/default/files/secciones_internas/Informe%20Económic%20-%20Agosto%202011.pdf
-