



## MODELO DE CREACIÓN DE NEGOCIO

Docente:

Cristian Camilo Chavez Montes

Integrantes:

Ángela Roció Ramírez Benítez

Laura Katherine Rodríguez Uribe

Corporación unificada nacional

(CUN)

# OPCION DE GRADO I

## Introducción

Actualmente en Colombia, la cantidad de personas que asisten a diversos eventos es bastante enorme, por esta razón es indispensable buscar esa necesidad en el mercado y así facilitar y estimular el incremento de la asistencia a espectáculos de mente abierta. En vista de la escasez de empresas de “Organizaciones de despedidas de solteras” en la ciudad de Bogotá, surge una oportunidad de negocio, ya que podemos generar competitividad en las pocas empresas ya existentes en el mercado.

### 1. CUSTOMER DEVELOPMENT



## **1.1 Definición de la idea de negocio**

Este servicio ofrece el ahorro del tiempo para organizar, la innovación, creatividad, aprendizaje en cosas que no conocemos y nos sirven en nuestra vida personal, queremos que la gente cambie un poco su pensamiento y tengan más seguridad en sí mismos más que un servicio es un cambio de conocer cosas nuevas.

## **2. Stake Holders**

Nuestros stake holders nuestro foco de clientes según su necesidad y oportunidades que se generan en la actualidad sería enfocada a Compradores innovadores y usuarios tempranos ya que al implementar un empresa de estas en el mercado va a generar tendencia sin importar a que nos dedicamos.

### **2.1 Identificación del Segmento**

Nuestro proyecto de prestación de un servicio tiene como objetivo, satisfacer la necesidad que tienen las mujeres con edades promedio entre 20 a 50 años.

### **2.2 Caracterización del Segmento**

Mujeres de cualquier estrato social que tenga el deseo de realizar el evento soñado.

## **3. Necesidades**

- La necesidad de pensar libremente.
- Una manera distinta de mirar las cosas.
- Una nueva opinión.
- Dejar la rutina cotidiana.
- Entender otros puntos de vista.

## **4. Beneficios**

Dentro de los servicios que ofrecemos encontramos despedidas para solteras, shows, para parejas de mente abierta, Ofrecemos diferentes alternativas a los shows, como son animación, clases de cocina erótica, clases de pole dace, Charlas de sexología,

Spa para chicas, show de strippers. Nuestros eventos son eróticos y sensuales sin dejar a un lado la intimidad y confidencialidad de las personas.

#### **4.1 Necesidades de los Stake Holders**

La que queremos tratar de darle una solución es a la igualdad de género ya que vivamos en una sociedad con unas ideales machistas queremos dar a entender que las mujeres también tienen derecho a la diversión y pensamientos más libres.

#### **4.2 Identificar la razón por la cual se resuelve la necesidad.**

- Para la innovación de una celebración.
- Tener una idea diferente de celebrar.
- Para sorprender a alguien.
- Para aprender muchas cosas nuevas.

### **5. Soluciones Actuales**

Creemos que actualmente las mujeres solteras se encargan ellas mismas de realizar su despedida, sino una amiga muy cercana a la novia realiza todos los preparativos para la despedida lo cual les quitara mucho tiempo y puede que esta despedida que es única en la vida no sea como lo espera.

#### **5.1 Identificación del entorno**

Es un campo en el que se puede competir libremente ya que su servicio que se presta para eso ya que entre más beneficios tengan nuestros clientes estarán más satisfechos y así tendríamos un reconocimiento excelente.

#### **5.2 Identificación de canales**

Creemos que actualmente adquieren la solución por medio de canales como la voz a voz y páginas de internet.

### **6. Limitaciones, inconformidades y frustraciones**

Una de las inconformidades sería que la gente siga pensando de la misma manera que no puedan ver las cosas desde otro punto de vista que siga en su misma costumbre y no se den la oportunidad de experimentar cosas nuevas pero para eso creamos esta compañía para darle un mejor sentido a todo que cambien su manera de pensar.

En nuestro caso sería la poca publicidad que tiene nuestro rol ya que como en anteriormente mencionamos son pocas las compañías que se dedican a esto y por eso no son tan reconocidas pero con la ayuda de internet y muchas cosas más podemos lograr un buen direccionamiento para poder salir en el mercado.

## **7. Mercado**

- La finalidad de este Servicio es popularizarse en los Estratos 2, 3, 4, 5.
- Localidad, Usaquén, chapinero, Kennedy, suba, Teusaquillo, La candelaria.

### **7.1 Identificación de TAM, SAM y TM**

**TAM:** Solo mujeres bogotanas

**SAM:** localidad, Usaquén, chapinero, Kennedy, suba, Teusaquillo, La candelaria

**TM:** Mujeres comprometida que desean adquirir el servicio de despedida de soltera.

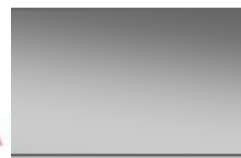
### **7.2 Definición de muestra**

Las mujeres tienen la necesidad de disfrutar igualmente que los hombres esto es lo que hacen que se convierta en una necesidad por la cual nosotros queremos brindar una solución para que esto no siga de esta manera.

### **7.3 Formato Entrevista**



PARA UNA BUENA  
DESPEDIDA de SOLTERA



## ENCUESTA – DESPEDIDA DE SOLTERA

*YOUR DREAM DAY*

*A continuación va a diligenciar esta encuesta, la cual nos permitirá identificar ciertos segmentos para el servicio que queremos ofrecer  
Muchas gracias.*

<b>1. Nombre de la persona encuestada:</b>	
<b>1.1 Ubicación (Localidad – Departamento):</b>	
<b>1.1.1 A qué se dedica actualmente:</b>	
<b>2. Teléfono contacto:</b>	<b>2.1 Correo electrónico:</b>
<b>1. ¿DESEA USTED CASARSE? Marque con una x una de las siguientes opciones:</b>	
<input type="checkbox"/> 1. Si <input type="checkbox"/> 2. No <input type="checkbox"/> 3. Por Que	

**2. ¿COMO SERIA SU DESPEDIDA IDEAL?**  
despedida ideal.

A continuación describa brevemente su

**3. ¿CUANTO DINERO DESTINARIA PARA SU DESPEDIDA DE SOLTERA?** Marque con una x una de las siguientes opciones:

( ) 1. 500.0000 a 1.400.000

( ) 2. 1.500.000 a 2.400.000

( ) 3. 2.500.000 a 3.400.000

( ) 4. 3.500.000 a 4.400.000

( ) 5. 4.500.000 a 5.000.000

**4. ¿TIENE USTED TIEMPO PARA PREPARAR UNA DESPEDIDA DE SOLTERA?:** Marque con una x una de las siguientes opciones:

( ) 1. Si

( ) 2. No

( ) 3. Por Que

**5. ¿Qué TENDRIA TU DESPEDIDA IDEAL? ESCOGE LAS OPCIONES QUE MAS TE GUSTE**

- ( ) 1. Stripper  
sexuales
- ( ) 2. Concursos eróticos
- ( ) 3. Karaoke
- Otro: \_\_\_\_\_
- ( ) 4. Poll dance
- ( ) 5. Cocina erótica
- ( ) 6. Charlas de sexología
- ( ) 7. Clases de como seducir a tu pareja
- ( ) 8. Animadores
- ( ) 9. Como utilizar juguetes sexuales
- ( ) 10. Spa y masajes:
- ( ) 11.

**6. ¿ES PARA USTED IMPORTANTE UNA DESPEDIDA DE SOLTERA? Marque con una x una de las siguientes opciones:**

- ( ) 1. Si
- ( ) 2. No
- ( ) 3. Por Que



**7. ¿ES IMPORTANTE PARA USTED UNA TEMÁTICA EN ESPECIAL? Marque con una x una de las siguientes opciones:**

- ( ) 1. Si
- ( ) 2. No
- ( ) 3. Cual \_\_\_\_\_

**8. ¿ES IMPORTANTE PARA USTED UN SITIO EN ESPECIAL, LOCALIDAD O LUGAR DEL EVENTO?**

- ( ) 1. Si
- ( ) 2. No
- ( ) 3. Por Que

**9. ¿LE PAGARIA UNA DESPEDIDA DE SOLTERA A UNA AMIGA O FAMILIAR?**

- ( ) 1. Si
- ( ) 2. No
- ( ) 3. Por Que

**10. ¿ESTA DE ACUERDO CON LAS DESPEDIDAS DE SOLTERAS?**

- ( ) 1. Si
- ( ) 2. No
- ( ) 3. Por Que


**11. ¿CUÁL ES LA ACTIVIDAD MAS EXTROVERTIDA QUE SE ATREVERIA A HACER EN UNA DESPEDIDA DE SOLTERA?**

( ) 1. Cual : \_\_\_\_\_

**12. ¿HA ASISTIDO USTED A UNA DESPEDIDA DE SOLTERA?**

- ( ) 1. Si
- ( ) 2. No

**13.QUE ESPERA DE UNA DESPEDIDA DE SOLTERA**

--

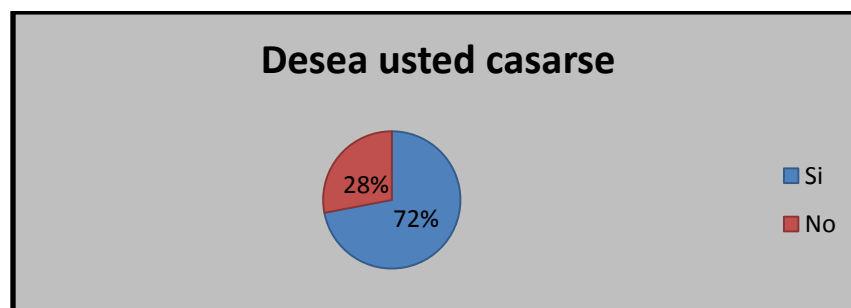
Hemos terminado muchas gracias.

**ANALISIS CONCLUSIVO:** A continuación se presentan las tablas y gráficos que corresponden a la información recolectada en las encuestas realizadas para nuestro proyecto de grado ( servicio ) idea despedidas de solteras your dream day, cada tabla de información se realizó con su respectivo grafico para observar la tendencia de las respuestas obtenidas.

Pregunta # 1

1. ¿DESEA USTED CASARSE?

Respuesta	Total
	cantidad
Si	18
No	7
Total Personas Encuestadas	25



Pregunta # 3

3. ¿CUANTO DINERO DESTINARIA PARA SU DESPEDIDA DE SOLTERA?

Respuesta	Total
	cantidad
500.0000 a 1.400.000	12
1.500.000 a 2.400.000	5
2.500.000 a 3.400.000	3
3.500.000 a 4.400.000	4
4.500.000 a 5.000.000	1
Total	25

### Cuanto dinero destinaria para su despedida de soltera



Pregunta # 4

#### 4 ¿TIENE USTED TIEMPO PARA PREPARAR UNA DESPEDIDA DE SOLTERA?

Respuesta	Total
	cantidad
Si	3
No	22
Total	25

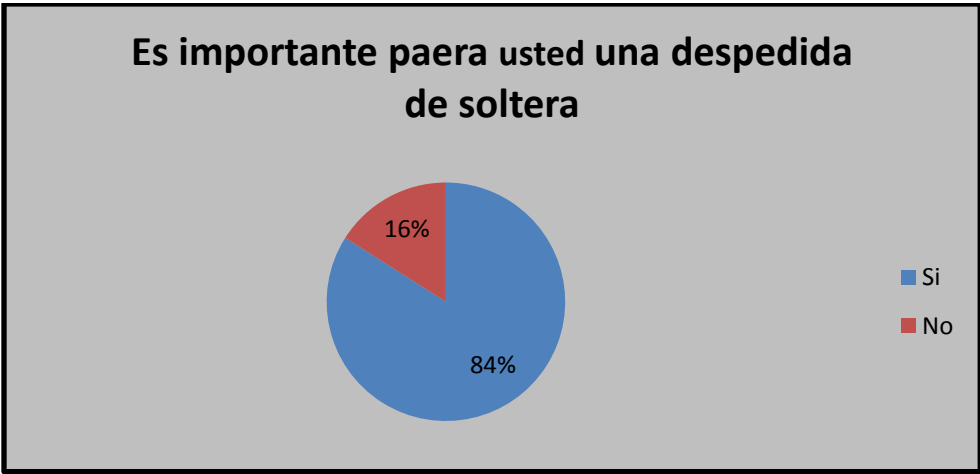
### Tiene Tiempo para preparar su despedida de soltera



Pregunta # 6

#### 6. ¿ES PARA USTED IMPORTANTE UNA DESPEDIDA DE SOLTERA?

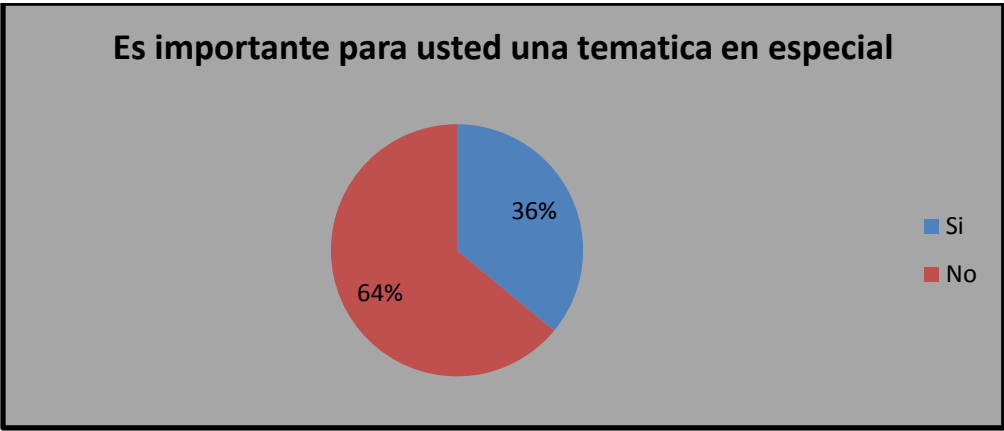
Respuesta	Total
	cantidad
Si	21
No	4
Total	25



Pregunta # 7

**7 ¿ES IMPORTANTE PARA USTED UNA TEMÁTICA EN ESPECIAL?**

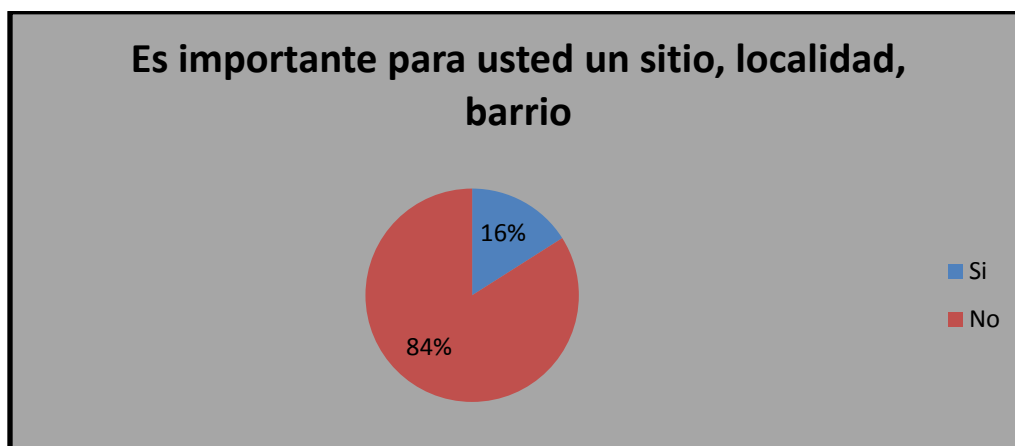
Respuesta	Total
	cantidad
Si	9
No	16
Total	25



Pregunta # 8

8 ¿ES IMPORTANTE PARA USTED UN SITIO EN ESPECIAL, LOCALIDAD O LUGAR DEL EVENTO?

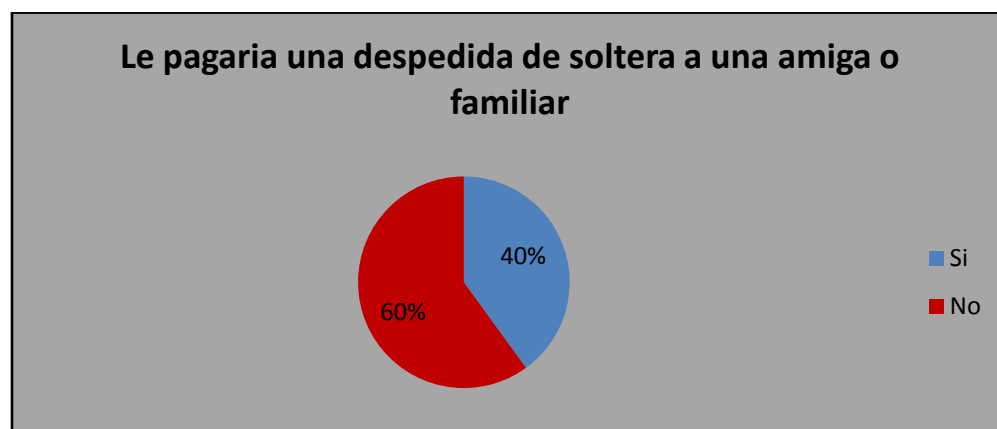
Respuesta	Total
	cantidad
Si	4
No	21
Total	25



Pregunta # 9

9 ¿LE PAGARIA UNA DESPEDIDA DE SOLTERA A UNA AMIGA O FAMILIAR?

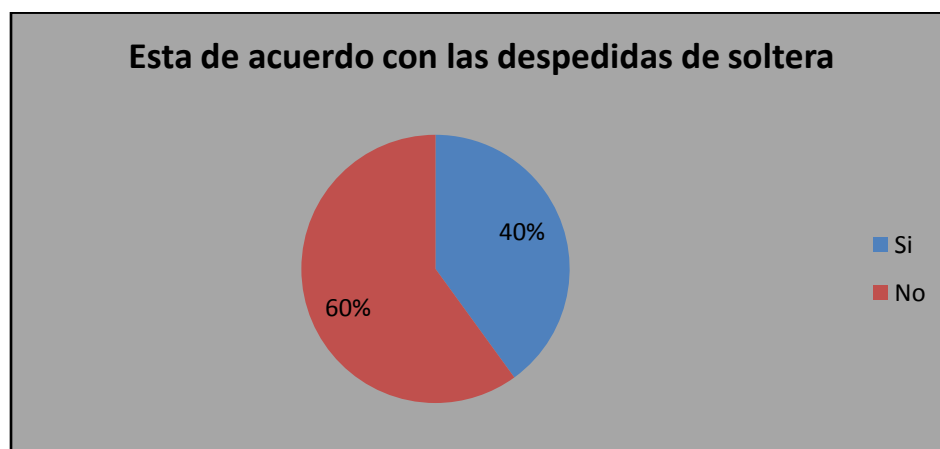
Respuesta	Total
	cantidad
Si	19
No	6
Total	25



Pregunta # 10

**10 ¿ESTA DEACUERDO CON LAS DESPEDIDAS DE SOLTERAS?**

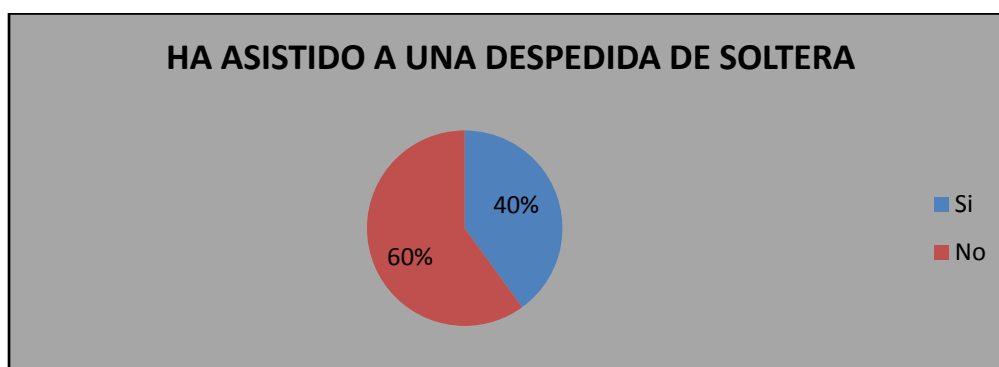
Respuesta	Total
	cantidad
Si	24
No	1
Total	25



Pregunta # 11

**11 ¿HA ASISTIDO A UNA DESPEDIDA DE SOLTERA?**

Respuesta	Total
	cantidad
Si	10
No	15
Total	25



## **8. Planeación Estratégica**

### **8.1 Identidad Estratégica.**

Llegar a ser el mejor grupo que ofrezca para cada evento una excelente asesoría, un increíble servicio y ser reconocidos por la calidad, satisfacción y diversión de nuestras clientas para brindar que sus eventos únicos y diferentes.

### **8.2 Futuro Preferido**

Dar a conocer a muchas mujeres una nueva y divertida forma de transformar sus fiestas de despedida de soltera en algo diferente e inolvidable y novedoso, en un ambiente que está cambiando hacia un mundo de mente abierta.

### **8.3 Valores corporativos.**

Nuestros valores respeto en el trato con nuestras clientas, les garantizamos la responsabilidad, mantendremos la confidencialidad de los datos suministrados por nuestras clientas, absoluta discreción y compromiso con su evento.

## **9. Análisis del Macro-entorno**

### **9.1 PESTEL**

#### **INFLUENCIA DEL MACROENTORNO (PESTEL) *YOUR DREAM DAY***

##### **FACTORES**

##### **POLITICOS**

Normativa general de la constitución nacional- ley MYPIME (590 de 2000)-ley de fomento y cultura de emprendimiento (1014 de 2006) ley de ciencia y tecnología (29 de 1990) - ley de racionalización de gasto público.

##### **ECONOMICOS**

Impuestos de renta-intereses bancarios-valor del IVA- aumento del dólar-(ley 1429 de 2010)-valor de la UVT, retenciones en la fuente (ley 1819).



## **TECNOLOGÍA**

Nuestro punto fuerte será darnos a conocer por medios tecnológicos, páginas en internet, anuncios publicitarios.

## **ECOLOGÍA**

Resolución 1074 de 1997 departamento técnico administrativo del medio ambiente. Decreto-ley 1421. Licencia ambiental, estándares determinados por el DAMA o por el CAR.

## **LEGAL**

Licencia de aperturas-constitución de sociedad-matricula persona jurídica- impuesto de registro-impuesto mercantil de SST, afiliaciones de sus empleados a ARL, EPS, AFP.

### **10. Conclusiones**

Una buena idea de negocio es más clara con una matriz estratégica, Hay que estar muy organizados para poder salir al mercado.

Es necesario realizar una correcta evaluación de necesidades y de los clientes es el punto fuerte para poder incurrir en un proceso de creación de producto o servicio.

Es importante tener conocimiento legal para formar una empresa , pues en caso de hacer algo ilegal, nuestro negocio tarde o temprano cae y resulta en ceros.