



REGALOS ARTE

Regalos sorpresa personalizados a domicilio en Bogotá

Cra 5r #49 H – 43
Bogota, 11831

3229384381

Regalosarte19@gmail.com
@regalosarte

Contenido

I.	Compromisos de autor	3
II.	Resumen ejecutivo	4
III.	Introducción	5
IV.	Objetivos	5
	General:	5
	Específicos:	5
	Claves para el éxito	5
V.	Descripción de la idea de negocio	6
	Idea de negocio.....	6
	¿Cuál es el producto o servicio?.....	6
	¿Quién es el cliente potencial?	6
	¿Cuál es la necesidad?.....	7
	¿Cómo?.....	7
	¿Por qué lo preferirán?	7
VI.	Modelo de negocio	8
	¿Cuál es su modelo de venta por internet?.....	9
	¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por internet escogido?	9
	¿Cómo y qué alternativas ofrecerán a los clientes según el modelo de ventas por internet escogido? ...	9
	¿Cómo cerrará la venta por internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?	9
VII.	3. Innovación sostenible	10
VIII.	4. Estrategias del océano azul	11
IX.	Fuerzas de PORTER	12
	Rivalidad entre los competidores:	12
	Amenaza de nuevos entrantes:	12
	Poder de negociación con los clientes:.....	12

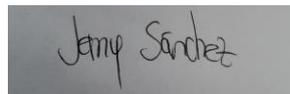
	Poder de negociación con los proveedores:	12
X.	5. Marketing Mix	13
	5.1. Estrategias de producto para clientes	13
XI.	5.1.1. Portafolio	14
	5.2. Estrategia de precios.....	16
	5.3. Estrategias de distribución	17
	5.4. Estrategia de comunicación.....	17
	5.5 Marketing Mix.....	18
XII.	6. Desarrollo de marca	20
XIII.	7. Estrategia de marketing digital	22
XIV.	8. Métricas clave	24
XV.	9. Localización del proyecto	25
XVI.	10. Ingeniería del proyecto	26
XVII.	10.1 flujograma	26
XVIII.	1
	10.2 Tabla de requerimientos	27
XIX.	11. Ficha técnica	27
XX.	12. Plantilla PMV	28
XXI.	Conclusiones y recomendaciones	29
XXII.	Referencias	30

Compromisos de autor

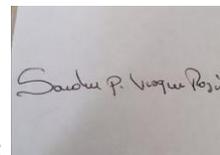
Nosotras, Karol Dayana Rodríguez Reyes, con cedula de ciudadanía 1.007.267.595 de Bogotá, Jenny Paola Sánchez Hurtado, con cedula de ciudadanía 1.013.601.858 de Bogotá y Sandra Patricia Vasquez Rojas, con cedula de ciudadanía 49.785.929 alumnas del programa académico administración de empresas, declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables 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.

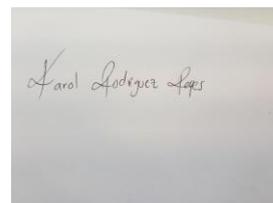
Firma: _____



Firma: _____



Firma: _____



Regalos Arte es una microempresa que da a conocer su portafolio por medio de redes sociales, se dedica a diseñar regalos personalizados teniendo en cuenta colores, hobbies, dibujos animados, profesiones y demás aspectos que hagan parte de los gustos de una persona, logrando ser de fácil acceso principalmente a personas de estratos uno, dos y tres, ya que se caracteriza por tener costos asequibles para esta población, siendo el servicio al cliente uno de sus pilares más importantes. Se espera poder seguir ampliando el portafolio y entregar ideas nuevas e innovadoras a nuestros clientes buscando también lograr alianzas con otros emprendedores que quieran ofrecer sus productos por medio de su página y empresas que busquen sorprender a sus empleados.

Introducción

Este proyecto surge de ver las pocas posibilidades que tienen las personas de bajos estratos de poder sorprender a sus seres queridos ya sea por el costo o por el lugar en donde vive, contamos con un plus innovador que es la personalización de las sorpresas haciendo así más personal el detalle y entregar el domicilio abarcando la ciudad de Bogotá y periferias.

Un aspecto importante del proyecto es la forma en la que se da a conocer, haciéndose visible por medio de las redes sociales, logrando varios seguidores por la voz a voz de familia, amigos y de la experiencia de compra de nuestros clientes.

Objetivos

General:

- Ser una de las empresas más reconocidas en Bogotá y sus alrededores por su producto, innovación, calidad y servicio

Específicos:

- Demostrar por medio de las redes sociales constantemente la innovación en el portafolio que tenemos
- Llevar un control de producción y calidad que permita minimizar errores
- Buscar proveedores confiables, crear relaciones estables con ellos para garantizar la calidad necesaria para la producción

Claves para el éxito

- Innovación del portafolio
- Fidelización de clientes
- Excelencia en el servicio al cliente

Descripción de la idea de negocio

Idea de negocio

Regalos arte

Idea de negocio dedicada a la entrega de desayunos y obsequios personalizados según el gusto de la persona a la cual se desea sorprender, estos se entregan a domicilio de forma personal por uno de nuestros funcionarios el cual graba la reacción de tu ser querido para de esta manera tener un grato recuerdo.

Nuestros clientes tienen la facilidad de contactarnos por redes sociales, especialmente Instagram para la cotización, verificación del portafolio y finalmente la compra del producto, adicional manejamos diferentes medios de pago, pensando y ajustándose a cada uno de nuestros clientes.

¿Cuál es el producto o servicio?

Entrega de desayunos y obsequios personalizados según el gusto de la persona a la cual se desea sorprender, estos se entregan a domicilio de forma personal por uno de nuestros funcionarios el cual graba la reacción de tu ser querido para de esta manera tener un grato recuerdo.

¿Quién es el cliente potencial?

Personas (hombres o mujeres) mayores de edad que estén interesados en comprar detalles románticos, alimentación nutricional y que se encuentren familiarizados con las redes sociales y plataformas virtuales; Personas que con una agenda muy ocupada opten por compras y servicios Online.

¿Cuál es la necesidad?

Las pocas posibilidades que tienen las personas de bajos estratos de poder sorprender a sus seres queridos ya sea por el costo o por el lugar en donde vive, contamos con un plus innovador que es la personalización de las sorpresas haciendo así más personal el detalle y entregar el domicilio abarcando la ciudad de Bogotá y periferia.

¿Cómo?

Dándonos a conocer por las redes sociales (Instagram) donde los clientes pueden comprar nuestros productos y servicios, aquí manejamos diferentes métodos de pago (contra entrega, Nequi, Daviplata).

¿Por qué lo preferirán?

Nos preferirán por tener costos asequibles para poblaciones de estratos uno, dos y tres, dándoles la confianza de recibir un detalle sorpresa al gusto de su ser querido.

Modelo de negocio

SEGMENTO

- Sexo: Hombres y mujeres
- Edad: 18 en adelante.
- Clase social: medio alta-Alta
- Ocupación: Personas con ingresos mensuales a las cuales sus gastos les permita generar compras por internet.

PROPUESTA DE VALOR

Sorprender a sus seres queridos con detalles personalizados teniendo en cuenta sus colores, hobbies, dibujos animados, profesiones y demás aspectos que hagan parte de los gustos de una persona

ARQUITECTURA DEL SERVICIO

Los recursos necesarios para un buen servicio son los financieros, capital humano y materia prima; el proceso se realiza de forma manual una vez tengamos la idea propuesta por el cliente para la personalización del detalle

COSTO Y PRECIO

Los costos promedio de nuestra propuesta de valor oscilan entre los \$70.000 y \$150.000 COP dependiendo los productos y el trabajo manual que lleve cada uno de los detalles

MECANISMOS DE ENTREGA

La entrega de nuestra propuesta de valor por lo general se hace en cajas de madera o cajas de cartón si lleva un diseño en especial nuestra materia prima es el cartón. Para su distribución contamos con 3 domiciliarios para la entrega personalizada con grabación de la reacción de la persona que recibe

GANANCIAS ESPERADAS

Dentro del costo promedio de cada detalle se incluye una ganancia del 30%

RECURSOS

La sostenibilidad de esta propuesta esta en la innovación y las nuevas ideas que demos a nuestros clientes, todos los días existen fechas especiales para celebrar

FIDELIDAD

La atención a todos nuestros clientes es personalizada por lo tanto crea confianza con el cliente por que para poder plasma sus ideas necesitamos conocer a fondo gustos y motivo de la sorpresa

CADENA

Las alianzas estratégicas las realizamos con otras paginas, ofreciendo maquillaje accesorios productos de cuero y accesorios para cuidado personal

Tabla 1. Modelo de negocio

¿Cuál es su modelo de venta por internet?

Nuestro modelo de ventas por internet es el E-commerce

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Nuestro modelo de ventas por internet se basa en la venta de productos y servicios online con envío a domicilio, por el E-commerce distribuimos, vendemos, publicamos y damos información sobre lo que ofrecemos, de esta manera captamos a nuestros clientes por medio de las redes sociales, donde encontramos gran cantidad de usuarios los cuales llegarían a ser clientes potenciales.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerán a los clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Las alternativas que ofreceremos a los clientes son:

- Compra por internet
- Precio asequible
- Información detallada acerca de los productos por nuestra página.
- Entrega del producto a domicilio en la ciudad de Bogotá y periferia.
- Diferentes métodos de pago

¿Cómo cerrará la venta por internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

La venta por internet se cerrará al momento que el cliente haya decidido y/o escogido que detalle desea adquirir, el día y hora en el cual lo quiere recibir y finalmente el método de pago el cual desea tomar; ya que, por el modelo de venta manejado, el pago se puede realizar de distintas maneras, entre ellas, pago contra entrega, giro a cuenta Nequi o Daviplata, pago por baloto, etc.

3. Innovación sostenible

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
PRODUCTO O SERVICIO	Para los productos que requieren de lavado, lo realizamos de manera cuidadosa y rápida para evitar el gasto innecesario excesivo	Para la elaboración de algunos productos el único gasto de energía que se realiza es el uso de la pistola de silicona, es un uso responsable y amigable con el medio ambiente	Nuestra materia prima principal es la madera ya que construimos cajas de madera con el fin de que sea reutilizada por la persona que recibe el detalle	3,9 toneladas de CO2 durante el año	Reciclamos el cartón, las cajas de la leche, plásticos, periódico
MARKETING		Contamos con 3 domiciliarios 2 con carro y 1 con moto	Teniendo en cuenta que nuestro medio principal de venta es Instagram todo nuestro marketing es digital no necesitamos materiales para esta actividad		

Tabla 2. Innovación sostenible

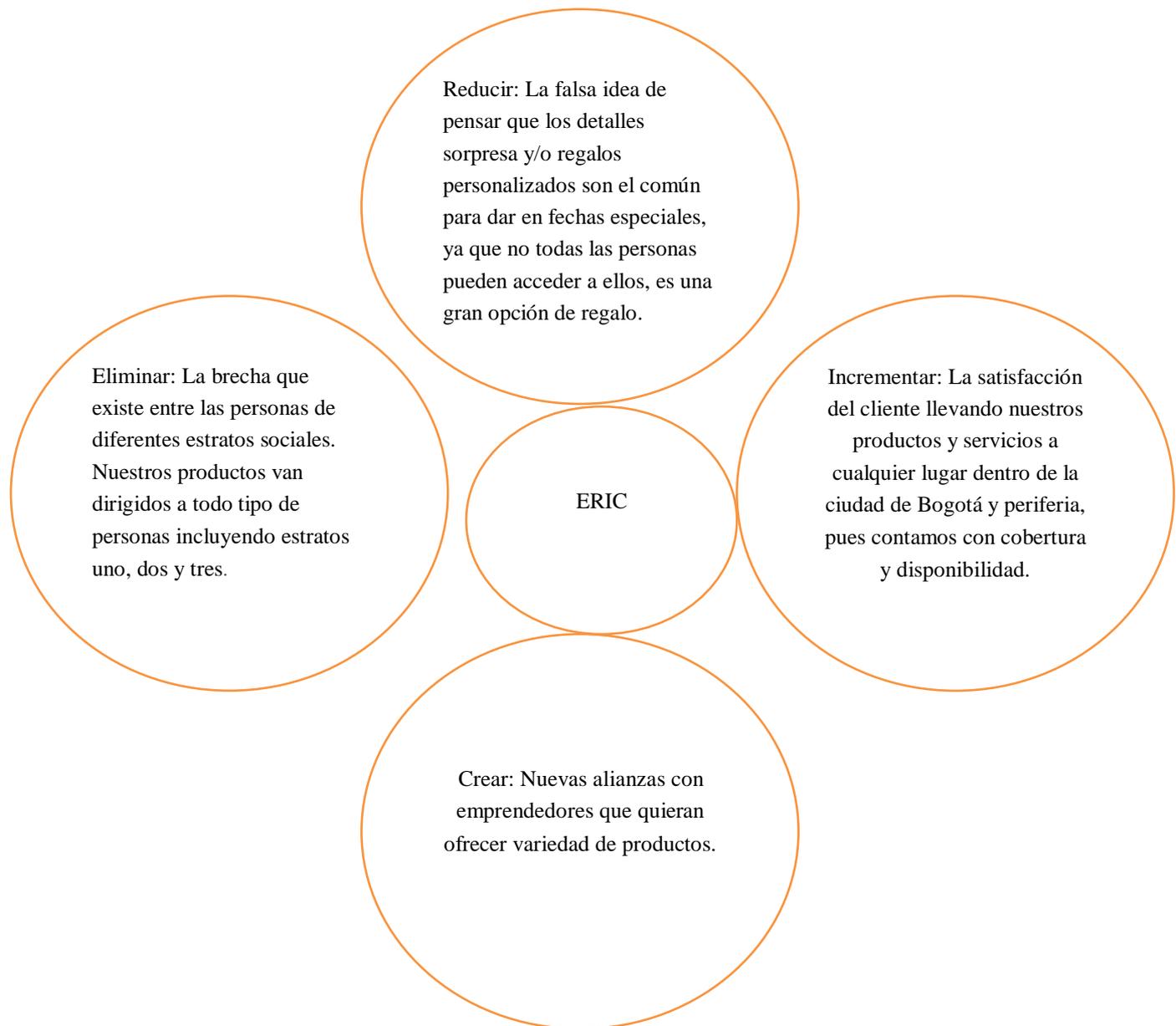


Figura 1. ERIC

Fuerzas de PORTER

Rivalidad entre los competidores:

Realizando análisis de mercado se encontró que existen varias empresas en Bogotá que se especializan en la venta de desayunos a domicilio, en donde una de sus estrategias es ofrecer los productos y servicios adicionales como por ejemplo grabar la reacción de la persona que recibe el producto o aumentar los precios de los productos originales para poder cubrir el domicilio, también se encontró que varias de estas empresas no cubren sectores de Bogotá como por ejemplo el sur o la periferia. Regalos arte plantea la estrategia de cubrir todos los sectores de Bogotá y periferia, además de ofrecer estos mismos servicios sin costo adicional y sin aumentar precios a los productos originales.

Amenaza de nuevos entrantes:

Con el fin de aumentar los ingresos la empresa pretende conocer el mercado de los competidores para así poder comparar y pensar en disminuir a una tarifa racional los precios de los productos finales que ofrecemos, adicionalmente buscar proveedores cuyos precios de materia prima generen beneficios y disminuyan los gastos.

Poder de negociación con los clientes:

Principalmente generar marketing mediante publicaciones constantes diseños nuevos, servicio al cliente personalizado e innovación con ideas generadas por nuestros mismos clientes, que atraigan el interés de futuros clientes potenciales, ofrecer un portafolio variado con el fin de cubrir las necesidades del cliente.

Poder de negociación con los proveedores:

Las alianzas estratégicas se realizarán con empresas que ofrezcan otro tipo de productos que complementen el servicio que ofrecemos, con el fin de generar alianzas, los proveedores deben ser personas naturales o jurídicas que demuestren su buen desempeño y profesionalismo. En Regalos Arte siempre se mantendrán bodegas de almacenamiento esto con el fin de evitar o solventar errores en pedidos con nuestros aliados.

5. Marketing Mix

5.1. Estrategias de producto para clientes

Núcleo: En regalos arte somos amigables con el medio ambiente, nuestros productos son personalizados pensando en la reutilización, aunque son productos de consumo, estos van acompañados de adornos que le dan un toque elegante adicional.

Los alimentos son adquiridos en establecimientos reconocidos, donde se verifica la fecha de caducidad de cada producto, de ser alimento de menor conservación, nos aseguramos de que estos se encuentren en un estado fresco.

Para la total personalización de nuestros detalles u obsequios sorpresa nos guiamos por la idea inicial de nuestro cliente, tanto en colores, tamaño y forma, en nuestras manos queda complacer al cliente final, por lo cual contamos con personas calificadas y apasionadas por las manualidades y el arte para dar estética al detalle.

Calidad: Nuestros productos son realizados con amor, por lo cual el cliente puede tener la seguridad de recibir un detalle sorpresa que cumpla con cada uno de los estándares propuestos, ya que además de brindarle la opción de personalizarlo según sus gustos, hobbies, colores, damos la confiabilidad de entregar un producto excelente independientemente de su tamaño y valor.

Envase: Los detalles sorpresa son entregados regularmente en cajas de cartón o madera, las cuales son realizadas de manera artesanal, donde nos encargamos de hacerlas con mayor precisión, calidad y detalle, por lo que suelen ser más duraderas y resistentes.

Diseño: forma y tamaño: Tal como lo hemos denotado con anterioridad, nuestros productos cuentan con un valor agregado el cual nos diferencia de los demás, pues nuestros detalles sorpresa son únicos ya que cada uno de ellos cuenta con el gusto de una persona en especial y diferente, complacemos a nuestros clientes siguiendo sus ideas y personalizando el obsequio según lo requerido dentro de lo que es posible.

Servicio: Contamos con un servicio de personalización y entrega de los detalles diferenciador. Nuestro proceso de entrega a domicilio presenta un factor adicional el cual es el video que capta la reacción de tu ser querido al momento de recibir el detalle sorpresa, esto con la finalidad de captar gratos y maravillosos momentos de felicidad, los cuales se convertirán en bellos recuerdos.

¡Y lo mejor, lo podrás conservar!

5.1.1. Portafolio

Nuestros productos están dirigidos a consumidores, hombres y mujeres mayores de edad que opten por las compras online.

Decoración Fiesta



- Decoración con girasoles, rosas, globos o preferencia.
- 2 globos helio
- Caja personalizada con nombre
- Aros con fotos familiares
- Cortina para fiesta o aro con arco de globos
- Serpentinatas de colores
- Torta personalizada

Ideal para festejar la vida y captar tu mejor momento con tus colores y formas preferidas en esa fecha tan especial junto a tus seres queridos.

Imagen 1. Decoración

Caja banderines día del padre



Imagen 2. Caja de banderines

- Caja de madera
- Banderines feliz día
- 2 coronitas
- 2 mini chocorramo
- Masmelos
- Chocolatina de frutas
- Cocaditas
- Chicharrones
- 2 globos de helio
- Tarjeta personalizada

Porque ser padre es la única profesión en la que primero se otorga el título y luego se cursa la carrera.



Caja con rosas

- Caja de cartón con listón
- Docena de rosas
- Accesorio decorativo (feliz día)
- Tarjeta personalizada

El mejor detalle sorpresa para esa persona que te dio la vida, para esa compañera de aventuras, la mujer que te pone por encima de cualquier cosa y te brinda el amor más puro y sincero.

Imagen 3. Caja con rosas



Combo Aniversario

- Caja de madera
- 3 globos de helio
- Globos numero
- Portarretrato con foto
- Rosas
- Chocolates
- 3 cervezas club Colombia
- 2 cojines corazón

Para esa fecha que no puedes dejar pasar, ideal para celebrar junto a la persona que amas y con quien decidiste quedarte toda la vida.

Imagen 4. Aniversario



Caja de Corazon

- Caja en forma de corazón
- Rosas
- Chocolates
- Vino
- Accesorio

Para el momento y fecha en la cual puedes ver la oportunidad de expresar tu amor y gratitud a la persona que tanto amas.

Imagen 5. Caja de corazón

5.2. Estrategia de precios

COSTOS FIJOS		
CONCEPTOS	MENSUALES	ANUALES
Servicios Agua y Alcantarillado	\$70.000	\$840.000
Servicio Alumbrado Público - Luz	\$65.000	\$780.000
Servicio Telefónico e Internet	\$80.000	\$960.000
Arriendo local	\$950.000	\$11.400.000
Pago Nomina	\$2.941.971	\$35.303.652
TOTALES	4.106.971	49.283.652
COSTOS VARIABLES		
Impuestos	Sayco - Acimpro - Registro mercantil en la Cámara de Comercio- ICA- IVA	Aprx. \$2.500.000
Gastos de producción	\$1.500.000	\$18.000.000
Gastos Administrativos	\$400.000	\$4.800.000
Materias primas	\$1.500.000	\$18.000.000
Mano de obra indirecta	\$250.000	\$3.000.000
TOTALES	\$3.650.000	\$46.300.000

Tabla 3. Estrategia de precios

5.3. Estrategias de distribución

Como empresa, nos valemos de distintos medios para la distribución de nuestros productos y hacerlos llegar al consumidor según la cantidad y/o tamaño, el momento, fecha del año, hora, entre otras variables.

Sin embargo, la compañía maneja un canal de marketing directo, pues no necesitamos intermediarios y nos hacemos directamente responsables de la venta y envío del producto al consumidor haciéndonos cargo de la contratación y pago del medio usado.

5.4. Estrategia de comunicación

- **Publicidad:** Realizamos pagos de publicidad por Instagram, constantemente nos ponemos en contacto con diferentes influenciadores para que promocionen nuestros regalos en sus historias, se les presenta un catálogo de posibles obsequios y el que el influenciador elija se le envía.
- **Promoción de ventas:** tenemos un listado de la fecha de cumpleaños de nuestros clientes más recurrentes y el día de su cumpleaños le enviamos un detalle de parte de la página.

Para las fechas especiales como el día de la madre a cada detalle que entregamos le adicionamos un postre de parte de la página con la publicidad de @regalosarte

- **Ventas personales:** Cuando un posible cliente se pone en contacto con nosotros, recibe una atención personalizada en donde tenemos en cuenta cada detalle que el cliente quiera expresar mediante el regalo sorpresa, nosotros le brindamos un estándar de productos y el cliente lo puede cambiar a los gustos de la persona que desea sorprender.
- **Relaciones Publicas:** Para fechas especiales, como amor y amistad, creamos alianzas estratégicas con emprendedores de otras páginas que tienen un gran número de seguidores, se lanza un concurso en el cual cada página entrega uno o dos productos de su emprendimiento como obsequio para los participantes ganadores, generando así aumento de seguidores para todas las páginas que participan en el concurso

- Marketing Directo: Mediante mensajes directos de WhatsApp realizamos envíos de nuestros catálogos creados para cada tipo de ocasión especial como día de la madre, día del padre, amor y amistad

5.5 Marketing Mix

PRODUCTO	PRECIO
<ul style="list-style-type: none"> ● Calidad: el servicio que prestamos es de calidad para que el cliente se sienta satisfecho, trabajamos en el fortalecimiento de nuestras redes sociales para poder llegar a más clientes que requieran de nuestros servicios ● Características: nosotros nos dedicamos a la entrega de desayunos y obsequios personalizados según el gusto del cliente para la cual se desea sorprender estos se entregan a domicilio de forma personal por uno de nuestros funcionarios el cual graba la reacción del cliente. Tener nosotros la evidencia y enviársela al cliente. ● Diferenciación: adicionales: realizamos la total personalización del desayuno u obsequio sorpresa teniendo en cuenta los gustos, colores hobbies, dibujos animados profesiones y demás aspectos de la persona que desea sorprender. ● Diseño y presentación: combo y paquetes especiales, la presentación de nuestros regalos sorpresas es variado pues esto se ajusta a la personalización solicitada por nuestro cliente inicial, sin embargo por lo general se entrega en forma de caja de regalo, ancheta o caja sorpresa. Nuestros regalos sorpresas contienen productos comestibles, recipientes de madera, tarjetas con mensajes 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lista de precios: la estrategia de precios más conveniente es el precio de la economía porque lo que estamos buscando es atraer a aquellos consumidores que centran su atención en los precios, con esta estrategia se busca reducir costos asociados a la producción y comercialización para poder ofrecer un producto de precio menor. Nuestros precios oscilan entre los \$70.000 Y \$150.000 cop dependiendo de los productos y el trabajo manual que lleve cada uno de los detalles y también del presupuesto del cliente ● Descuentos: los descuentos se realizarán a los clientes que con fidelidad antigua y que nos recomienden el 10% de descuento en fechas especiales como día de la madre, día del padre, amor y amistad, etc ● Promociones: regalos adicionales como peluches o postres de regalo ● Forma de pago: por Daviplata, pagos en línea, transferencia ,

<p>personalizados, globos, rosas, bebidas, fotografías entre los cuales la mayoría de ellos son conservables es decir la persona que recibe el detalle los puede atesorar para tener recuerdos de esa fecha especial</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Tamaño y cantidad: esto se hace por tipo de cliente es decir de acuerdo al presupuesto de cada cliente. ● Servicios adicionales: nuestro proceso de entrega a domicilio el cual es el video que capta la reacción de su ser querido al momento de recibir el detalle esto con el fin de guardar buenos recuerdos. Domicilio gratis. 	
<p>PROMOCIÓN</p>	<p>PLAZA</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Publicidad redes sociales Instagram, WhatsApp y Facebook ● Campañas comerciales: por medio de nuestras redes sociales damos a conocer los diferentes productos publicando fotos de los detalles que a diario entregamos a nuestros clientes ● Marketing on line: pensando en la comodidad del cliente y en lineamiento con el mundo moderno estamos cada día innovando y creando página web y creamos enlaces para cuenta de empresa con respuesta inmediata. ● Relaciones públicas: llegamos a nuestros clientes actuales por medio de redes sociales también por medio de encuestas a clientes potenciales para conocer sus necesidades y poder mejorar nuestros productos y servicios 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ubicación estamos ubicados en la ciudad de Bogotá, 11831 Cra5r # 49H-43 teléfonos 3229384381 Regalosarte19@gmail.com ● Franquicia: las alianzas estratégicas se realizaran con empresas que ofrezcan otros tipos de productos que complementen el servicio que ofrecemos, con el fin de generar alianzas, los proveedores deben ser personas naturales o jurídicas que demuestren su buen desempeño y profesionalismo. en regalos arte siempre se mantendrán bodegas de almacenamiento esto con el fin de evitar o solventar errores ven pedidos con nuestros aliados. ● Canales de venta: principalmente generar marketing mediante publicaciones constantes diseños nuevos, servicio al cliente personalizado e innovación con ideas generadas por nuestros mismos clientes, que atraigan el interés de futuros clientes

	potenciales, ofrecer un portafolio variado con el fin de satisfacer las necesidades del cliente.
--	--

Tabla 4. Marketin

6. Desarrollo de marca

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
DIAGNOSTICO DEL MERCADO	Identificación del sector	Nuestros servicios son ofrecidos por medios digitales, teniendo en cuenta esto prestamos domicilios a cualquier parte de la ciudad de Bogota y periferia
	Identificar marcas en competencia	Tenemos varias marcas que son la competencia fuerte, nos preocupamos por que nuestros clientes se sientan bien con lo que ofrecemos, escuchamos los gustos y preferencias de nuestros clientes, dentro de nuestro portafolio tenemos opciones para personas de recursos limitados. Tenemos dos competidores fuertes que son DESAYUNOS BOGOTA Y SORPRESASA TIEMPO pero ellos manejan precios elevados en cambio nosotros estamos dedicados a ganar clientes con precios asequibles.
	Soluciones principales y alternativas	La solución que nuestro emprendimiento ofrece al mercado son sorpresas personalizadas, con precios asequibles y domicilios a cualquier lugar de Bogotá y periferia, dentro de nuestras principales alternativas esta la entrega personalizada con fotos y videos de la persona que recibe la sorpresa
	Tendencias del mercado	El mercado nos exige la constante innovación, los clientes están en busca de detalles únicos y exclusivos y con nuestra atención personalizada permitimos que la persona que nos elije pueda expresar mediante las sorpresas sus sentimientos y emociones hacia la persona que desea sorprender
	Arquetipo de la marca	La solución que nuestro emprendimiento ofrece al mercado son sorpresas personalizadas, con precios asequibles y domicilios a cualquier lugar de Bogotá y periferia, dentro de nuestras principales alternativas esta la entrega personalizada con fotos y videos
REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA	Percepción de las marcas de la competencia	Percepción de la marca de la competencia es llamativa y creemos que por eso tiene tanta clientela además del hecho que tienen muchos años en el mercado, nosotros llevamos un año

	Identificar variables de neuromarketing	Nosotros escogimos los colores del logo pensando como el cliente colores suaves como el del fondo que indica tranquilidad y confianza el color oscuro que significa seguridad y el color fuerte que significa amor pasión por lo que hacemos y eso se lo hemos transmitido a los clientes porque siempre regresan y nos recomiendan.
POSICIONAMIENTO	Identificar Top of mind	Nuestra marca genera emociones de amor seguridad seriedad y cumplimiento.
	Identificar Top of heart	Hemos creado un vínculo de confianza entre nuestros clientes haciéndolos sentir tranquilos porque prestamos un servicio eficaz y eficiente
REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	“Hay más bendición en dar que en recibir” es una propuesta que tiene fuerza que tiene poder en la mente del cliente porque muchos creemos que con dar nos va mejor entonces siempre estamos pendientes de hacer sentir bien a los seres queridos regalándoles detalles.
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales	- actualmente estamos realizando encuestas para estar al tanto de que es lo que puede satisfacer al cliente para sorprenderlo y que sienta confianza en nosotros.
		- enviamos la tarjeta de presentación y el portafolio de servicios a empresas que pueden ser posibles clientes.
		- enviamos catálogos vía WhatsApp y por Instagram a nuestros clientes.
		- nos interesa hacer alianzas con domicilios.com para generar más confianza con el cliente.

Tabla 5. Desarrollo de marca

7. Estrategia de marketing digital

URL: <https://5f14870529589.site123.me/>



Imagen 6. Página web



Imagen 7. Portafolio pagina web



Imagen 8. Definición pagina web

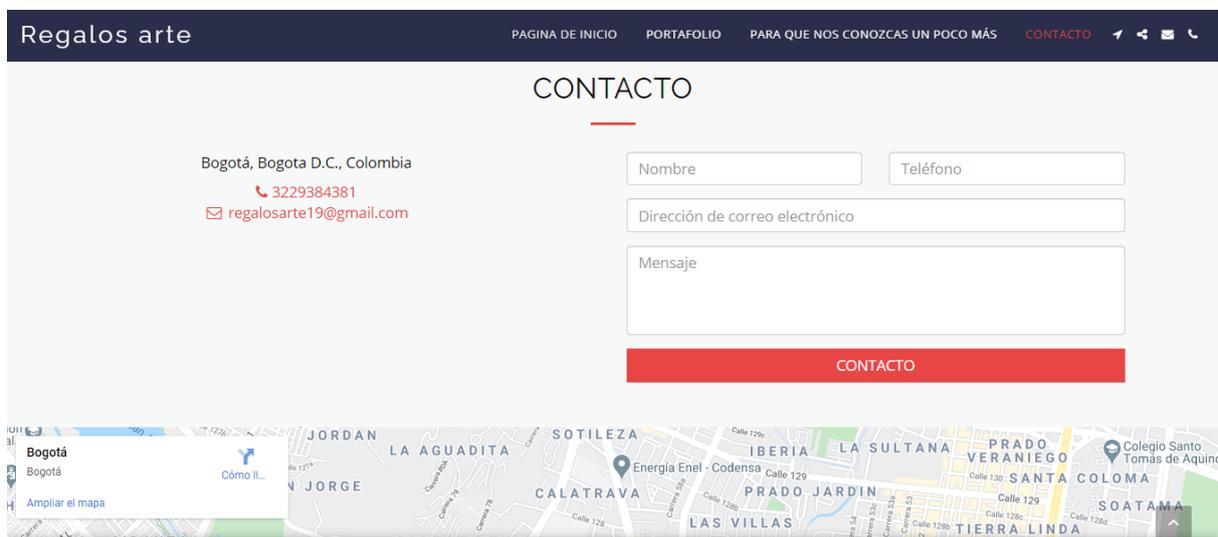


Imagen 9. Contacto pagina web

La herramienta digital que usamos para nuestro emprendimiento es principalmente Instagram



<https://instagram.com/regalosarte?igshid=5puzzzvzhu5>



Imagen 10. Celular

8. Métricas clave

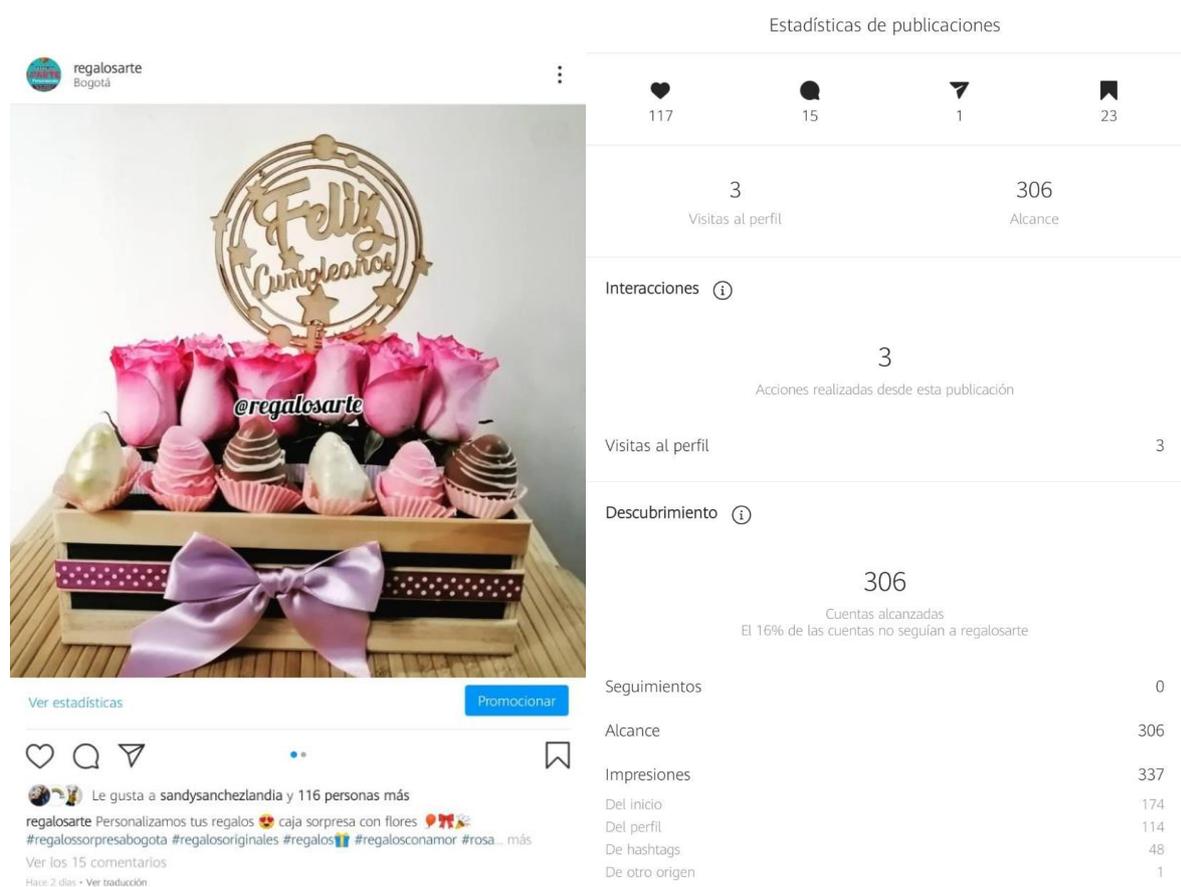
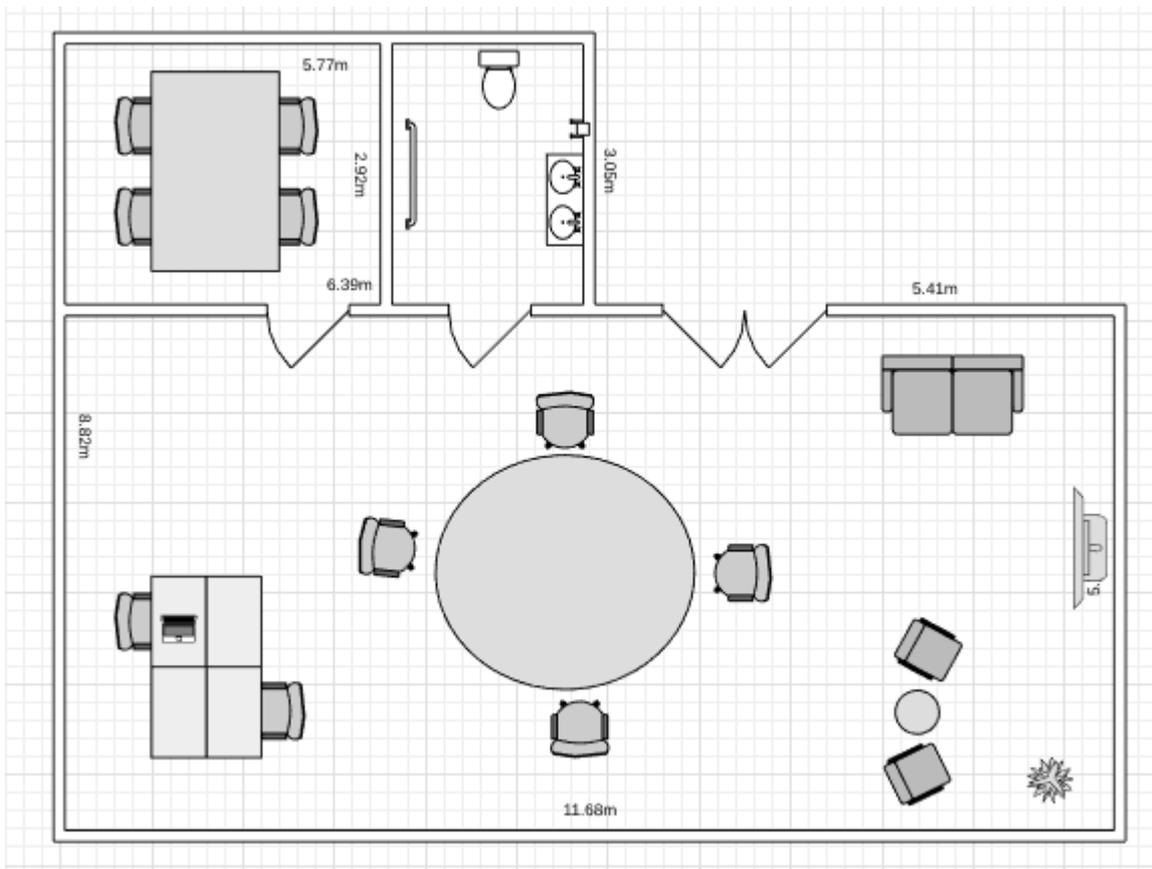


Imagen 11,12 y 13. Metricas clave

- **Adquisicion:** En la pagina de instragram tenemos 1.335 seguidores, a nuestros clientes les gusta nuestras ideas innovadoras y consideran que cada cosa que hacemos la hacemos con amor
- **Activacion:** con nuestro plus de la grabacion de la reaccion de la persona a la que se le entrega el regalo sorpresa, hemos recibido varios comnetarios de clientes felices tanto con el regalo sorpresa como con las fotos y videos enviados posteriormente
- **Retencion:** Los clientes que han conocido nuestro trabajo nos han buscado nuevamente y nos han recomendado con sus amigos y familiares
- **Ingresos:** Cobramos tanto por los articulos, como por nuestras ideas e innovacion en cada uno de los regalos
- **CAV:** 714

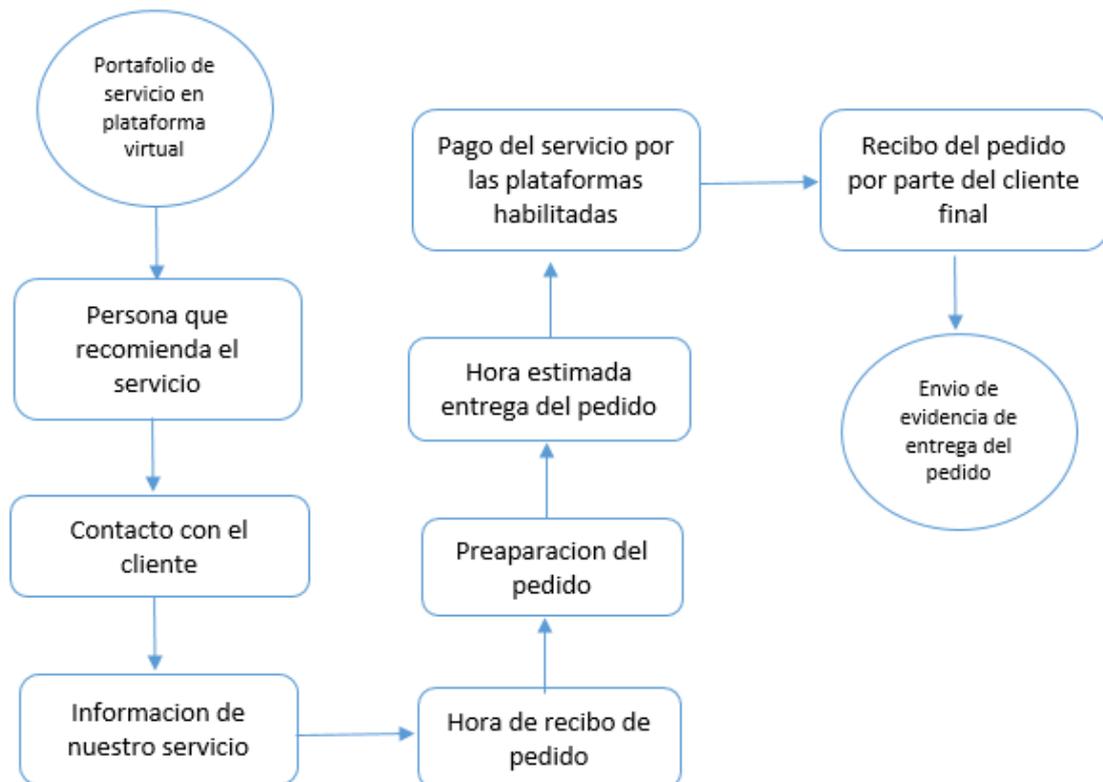
9. Localizacion del proyecto

Tipo de activo	descripcion	cantidad	valor unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura - Adecuaciones	Baño privado	1	\$ 500.000	N/A
	Lavamanos	1	\$ 200.000	N/A
Maquinaria y Equipo	Pulidora	1	\$ 250.000	N/A
Equipo de Comunicación y Computo	computador de mesa	1	\$ 600.000	N/A
	impresora	1	\$ 400.000	N/A
	teléfono	1	\$ 80.000	N/A
Muebles y Enseres y Otros	Mesas de trabajo	2	\$ 1.000.000	N/A
	sillas de escritorio	4	\$ 4.000.000	N/A
	Televisor 60"	1	\$ 3.000.000	N/A
	Sofá	1	\$ 800.000	N/A
Otros (incluido Herramientas)		0		N/A
Gastos pre-operativos	Personal de instalación	1	\$ 1.200.000	N/A



10. Ingeniería del proyecto

10.1 flujograma



10.2 Tabla de requerimientos

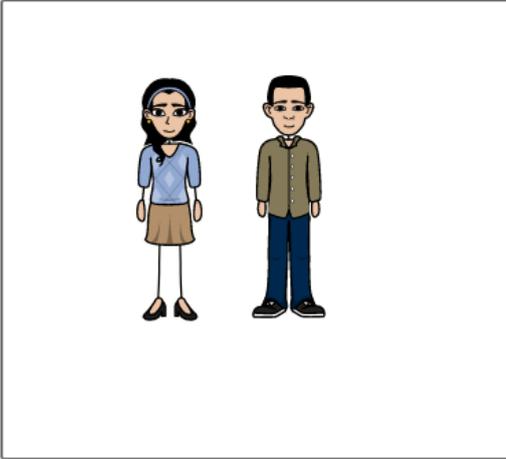
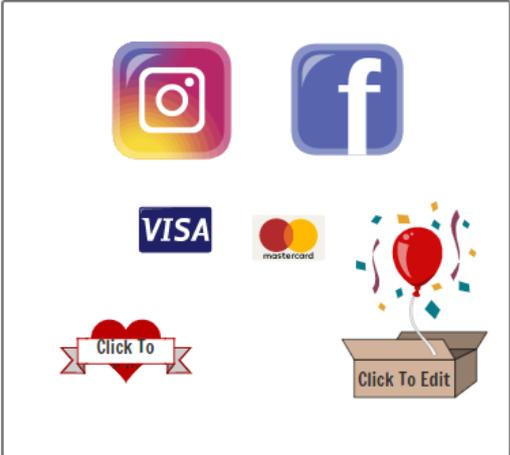
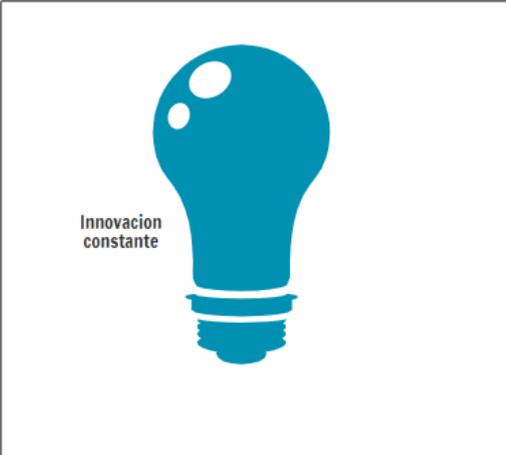
Bien/Servicio: Desayuno sorpresa				
Unidades a producir: 1				
Actividad de proceso	Tiempo estimado de realizacion (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan, capacidad de produccion por maquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Alistamiento insumos	30 minutos	Creadoras de la pagina	2	
Creacion de caja	10 minutos	Creadoras de la pagina	2	
Elaboracion de personalizacion	12 horas	Creadoras de la pagina	2	
Acomodacion de productos en la caja	10 minutos	Creadoras de la pagina	2	
Domicilio	30 minutos	conductor	1	

11. Ficha técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO
<p>A. Nombre del producto ó servicio: Regalos sorpresa a domicilio en la ciudad de Bogotá</p>
<p>B. Composición del producto (materias primas)/ líneas de servicio ó portafolio: Nuestro portafolio cuenta con diferentes productos: bebidas, chocolates, frutas, fotografías, luces, globos, mensajes. Presentamos nuestro servicio y portafolio por medio de las redes sociales para que las personas entre estratos uno, dos y tres, puedan acceder a estos servicios por domicilio sin restricciones geográficas en la ciudad de Bogotá y a su alcance económico.</p>
<p>C. Presentaciones comerciales (litro, kilo, ml) / combos, paquetes especiales: La presentación de nuestros regalos sorpresa es variada, pues esta se ajusta a la personalización solicitada por nuestro cliente inicial, sin embargo, por lo general, se entrega en forma de caja de regalo, anqueta o caja sorpresa.</p>
<p>D. Tipo de empaque ó embalaje /canal de información: Los regalos sorpresa son debidamente empacados en cajas de regalo, con el fin de conservar el toque estético en su presentación sin ser maltratado por el canal o medio de transporte.</p>
<p>E. Material de empaque/ publicidad, brochure: Nuestros regalos son realizados y ajustados a la medida de cajas de cartón con diseños y cajas de madera decoradas con cintas de distintos colores y formas. La publicidad se realiza por medio de las redes sociales mostrando nuestro portafolio, logrando obtener seguidores y así ser reconocidos por el voz a voz de familiares, amigos y clientes que ya hayan tenido experiencia de compra.</p>
<p>F. Condiciones de conservación:</p>

Nuestros regalos son realizados a la hora de su pedido, por lo que se puede asegurar que al momento de su entrega los productos están totalmente frescos y conservados, igualmente estos cuentan con su debida manipulación y empaque para su duración.
G. Vida útil estimada / garantía: Nuestros regalos sorpresa contienen productos comestibles, recipientes de madera, tarjetas con mensajes personalizados, globos, rosas, bebidas, fotografías, entre los cuales la mayoría de ellos son conservables, es decir, la persona que recibe el detalle los puede atesorar para tener recuerdos de esa fecha especial.
H. Porción recomendada /recomendaciones por tipo de cliente: De acuerdo al presupuesto de cada cliente.
ELABORÓ: Karol Rodríguez Reyes
REVISÓ: Jenny Paola Sánchez Hurtado
APROBÓ: Jenny Paola Sánchez Hurtado

12. Plantilla PMV

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?
	
¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
	

Conclusiones y recommendations

En conclusión, teniendo en cuenta que la empresa ya estaba formada hace aproximadamente un año, en base a las investigaciones realizadas y a las definiciones concretadas por medio de este trabajo, mediante el análisis detallado, pudimos ver que era necesario el fortalecimiento de estrategias que permite el crecimiento de la misma como lo es la fidelización de clientes, medios de comercialización y demás aspectos que facilitan día a día mejorar la calidad de la empresa.

Cómo equipo comprendimos que la formación de una empresa requiere de un paso a paso y así mismo la necesidad de construir metas y objetivos las cuales se deben desarrollar ya sea a corto, mediano o largo plazo lo que va a permitir un mejor uso de cada uno de los recursos de la empresa.

En base a la experiencia adquirida durante el año de producción de la empresa complementado con las investigaciones y análisis pertinentes pudimos ver que una empresa que trabaja y construye de manera organizada, presta sus servicios de la mejor forma cumpliendo con la expectativa del cliente y más tratándose de un proyecto fortalecido por la virtualidad y así mismo adquiere ganancias que son representativas para aquellos que hacen parte de este proyecto

Referencias

- Díaz, R., & Arancibia, V. H. (2011). Enfoque de las competencias laborales: Historia, definiciones y generación de un modelo de competencias para las organizaciones y las personas. *Psyche*, 11(2).
- Gallopín, G. C. (2003). *Sostenibilidad y desarrollo sostenible: un enfoque sistémico*. Cepal.
- Girón, H., de la Paz, J., Domínguez Hernández, M. L., & Caballero Caballero, M. (2007). Factores de innovación en negocios de artesanía de México. *Gestión y política pública*, 16(2), 353-379.
- Herrera, P. (2010). Tecnologías disruptivas: programación y fabricación en Latinoamérica. In *XIV Congreso de la Sociedad de Gráfica Digital (SiGraDi)*, Bogotá, Colombia (pp. 213-216).
- Rodríguez Salvá, A., Álvarez Pérez, A., Sosa Lorenzo, I., De Vos, P., Bonet Gorbea, M. H., & Van der Stuyft, P. (2010). Inventarios del clima organizacional como una herramienta necesaria para evaluar la calidad del trabajo. *Revista Cubana de Higiene y Epidemiología*, 48(2), 177-196.
- Riquelme, I., Rodríguez, M., & Takayama, C. (1999). Formalización de microempresas: ¿requisito indispensable para su desarrollo y posicionamiento social y económico?
- Valencia, W. A., & Pinto, E. P. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Industrial Data*, 16(1), 80-84.