



Jukynaz

Jimmy Alexander Becerra Santana

Jimmy Leonardo Becerra Santana

Juan Kaled Colón Cruz

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Administración de empresas

Creación de empresa 1

Octubre

2020



## Tabla de contenido

Compromisos del autor .....	5
Compromisos del autor .....	6
Compromisos del autor .....	7
Presentación general del proyecto .....	8
Introducción .....	9
Justificación .....	10
Objetivos .....	11
Objetivo general .....	11
Objetivos Específicos .....	11
Claves para el éxito .....	12
Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio .....	13
Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad .....	13
¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen? .....	13
Objetivos de desarrollo sostenible .....	13
Teoría de valor compartido .....	14
Análisis del sector económico .....	14
Análisis Pestel .....	14
Autoevaluación de la idea de negocio .....	21
Análisis de resultados .....	22



Estructura de la idea .....	22
Estrategias de innovación .....	24
Fuerza industrial .....	25
Contextualización de la empresa .....	25
Análisis de la demanda .....	25
Análisis de la oferta .....	27
Idea de negocio vista como una necesidad .....	30
Análisis de la comercialización .....	30
Análisis de los proveedores.....	30
Segmentación de mercado .....	31
Propuesta de valor .....	33
Diseño del producto.....	34
Definición estratégica .....	34
Diseño de concepto.....	35
Diseño en Detalle.....	35
Validación y verificación .....	39
Producción.....	41
Ficha técnica.....	42
Ciclo de vida.....	42
Ciclo de vida del producto .....	42



Prototipo.....	43
Características del producto .....	43
Características del prototipo.....	43
Como va interactuar el cliente con el prototipo .....	44
Evidencia del prototipo .....	44
Modelo running lean.....	47
Validación de ideas de negocio .....	49
Tabulación y análisis de la información .....	50
Objetivo de la investigación.....	50
Tipo de investigación a realizar.....	50
Preguntas de la encuesta .....	50
Graficas .....	54
Análisis de las preguntas.....	58
Evidencias .....	59
Lecciones aprendidas y recomendaciones .....	61
Resumen ejecutivo.....	62
Conclusiones .....	63
Indicadores de calidad .....	64
Referencias.....	65



### Compromisos del autor

Yo Juan Kaled Colón Cruz identificado con C.C 1118549572 estudiantes del programa

Administración de empres 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.

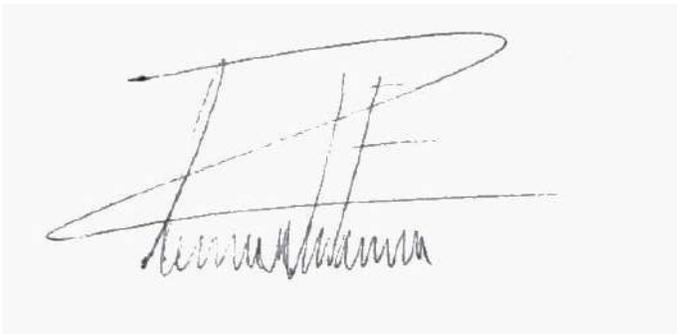
Firman.

### Compromisos del autor

Yo Jimmy Alexander Becerra Santana identificado con C.C 1002479313 estudiantes del programa Administración 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.

Firman.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jimmy Alexander Becerra Santana', is written over a light gray rectangular background.



### Compromisos del autor

Yo Jimmy Leonardo Becerra Santana identificado con C.C 1002479307 estudiantes del programa Administración de empres 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.

Firman.



## **Presentación general del proyecto**

Jukynaz es una empresa familiar de la que su nombre nace de las iniciales de Juank y Nazly que uniéndolos se crea el nombre de la empresa, ellos son los hijos de Carlos Colon y Lucy Cruz. El logo es una inspiración de la marca Adidas en la que nos basamos en su diseño, pero con la diferencia de que nosotros decidimos colocar el dorso de un hombre que tiene marcado el cuerpo en referencia al esfuerzo que hizo esa persona para llegar a ese estado, inicialmente el diseño del logo fue creado para ropa deportiva como licras para pierna y trusas para dorso, pero se vio la necesidad imperante del lanzamiento de una línea de ropa para comunidad cristiana.



## **Introducción**

Jukynaz nace a partir de un problema el cual se base en la adquisición de prendas de vestir de la población femenina en general que se distinguen por vestir con elegancia, decoro y glamour.

En Casanare no existe ninguna tienda exclusiva de ropa femenina para mujeres cristianas temerosas de Dios, la cual nos ha llevado a pensar en suplir estas necesidades a esta población objetivo, segmento bastante amplio.



### **Justificación**

Los motivos que nos llevaron a investigar fue por un problema que tienen muchas mujeres cristianas y/o creyentes a la hora de buscar ropa adecuadas para vestir, esta población tiene que comprar un estilo de ropa que no es de su agrado y por esta razón deben adecuarla a sus necesidades, o de lo contrario mandar a confeccionar sus prendas, tomando el riesgo que no les quede tal y como ellas quieren. Nosotros queremos solucionarles este problema, ya que Jukynaz será una empresa que confeccionará y comercializará ropa exclusiva para ellas y de esta forma resolver esta problemática que aqueja a esta comunidad.



## Objetivos

### Objetivo general

Dar a conocer nuestra empresa por diseñar, confeccionar y comercializar ropa femenina en general, que se distingan por vestir con elegancia, decoro y glamour según su fe y creencias, comercializando y destacando en del departamento de Casanare.

### Objetivos Específicos

1. Confeccionar ropa a precios competitivos dirigido a mujeres de estratos 1,2,3,4,5 y 6.
2. Generar de empleo mediante el aprovechamiento de desperdicios y desechos como el cuerno y cachos de ganado.
3. Crear una línea de ropa exclusiva que responda a las exigencias de mujeres según su fe y credo.
4. Fidelizar a nuestros clientes, que vuelvan y gusten de nuestros productos.
5. Crear nuestra propia página web para dar a conocer toda información respecto a la empresa Jukynaz (Historia, productos, metas y aspiraciones).
6. Realizar estrategias de publicidad que den a conocer nuestro producto ya sea por páginas web, plataformas que sean las más usadas en el momento, televisión, radio.
7. Atender a todas las personas de la misma manera, con el fin de que se sientan cómodos.
8. Expandir nuestra marca. Como en ropa deportiva, ropa para niños y otra línea de vestir con glamur para hombre.
9. Garantizar que nuestros clientes cuenten con toda la atención posible.
10. Recomendar los productos más deseados por el público y que por la misma persona que lo está asesorando.



### **Claves para el éxito**

Para llegar a ser una persona exitosa primero que todo debe de tener sus objetivos y metas claras, ya teniendo identificado esos factores importantes se debe tener disciplina, dedicación y mucho amor por lo que hace. Aplicando estos pasos puede llegar a ser una persona exitosa y cumplir grandes sueños. finalmente, todo lo que se piensa realizar colocarlo en las manos de Dios, una vez que esté en la cima debe ser una persona humilde, respetuosa y si puede ayudar a otras personas para que cumplan también sus sueños estaría muy bien.



### **Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio**

Jukynaz cuenta con población objetivo que son las mujeres temerosas de Dios, por ser una comunidad con tendencia religiosa definida facilita la comercialización de nuestro producto, este entorno se hace altamente competitivo pues su acervo hacia sus creencias forma de vestir y comportamiento hace que este nicho de mercado sea altamente estable.

#### **Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad**

El problema que se evidencia es la inexistencia de tiendas exclusivas de ropa para mujeres temerosas de Dios que vistan con glamur y elegancia, en el departamento de Casanare; para dar solución a esta problemática se opta por la confección y comercialización de este tipo de prendas.

#### **¿Qué problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen?**

El principal problema que afecta a la comunidad es que no cumpla con las exigencias de los clientes, ya que debe existir una coherencia en lo que la empresa ofrece y lo que vende, de lo contrario el cliente terminara hablando mal del producto y por ende de la empresa.

#### **Objetivos de desarrollo sostenible**

**Objetivo 8: Promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos**

Este ODS se adapta a la empresa Jukynaz porque va a generar trabajo digno con un ingreso ajustado y conforme a las capacidades de los colaboradores, sin discriminación de cualquier tipo. mis productos van hacer fabricados de forma innovadora y sostenible, ya que tendrá su toque distintivo el cual mitigará el impacto ambiental.



## **Teoría de valor compartido**

Jukynaz ofrecerá ropa exclusiva a las mujeres cristianas o temerosas de Dios, facilitando el acceso a este tipo de vestir con una variedad de productos con alta gama de productos que no lo van a encontrar en otro lugar. Como no sé encuentra este tipo de ropa para esta población nosotros como empresa nos vamos a encargar de satisfacer la necesidad de esta bella población. También vamos a contratar a mujeres en riesgo de exclusión social, principalmente mujeres cabeza de hogar promoviendo una comercialización justa y promoviendo un consumo responsable.

## **Análisis del sector económico**

### **Análisis Pestel**

#### **Político**

- ¿Qué tratados de libre comercio benefician a tu proyecto?

De acuerdo con los tratados de libre comercio firmados por Colombia se presenta la opción de incursionar en nuevos mercados como Panamá Chile México, Unión Europea entre otros ya que Colombia cuenta con 16 acuerdos comerciales.

- ¿Tú proyecto tendría IVA?

Si tiene IVA del 19% ya que se encuentra dentro de la lista que no está exenta de este impuesto.

- ¿Hay alguna legislación que tenga que ver con tu proyecto?

Si la ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento tiene como objeto Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.



- ¿Cuáles son las normas de calidad para la prestación del producto o servicio? Descríbela

Para poder colonizar los diferentes mercados incluyendo el internacional se hace importante implementar las siguientes normas de calidad:

ISO 9000: Sistemas de Gestión de la Calidad. Fundamentos y Vocabulario

ISO 9001: Sistemas de Gestión de la Calidad. Requisitos

ISO 9004: Gestión de la Calidad. Calidad de una Organización. Orientación para lograr el éxito sostenido

De igual forma es importante implementar el Modelo EFQM, propone una gestión integrada de la estratégica con el funcionamiento operativo orientado a resultados, si se quiere incursionar en el mercado europeo.

### **Económico**

- ¿Cuál es tu sector económico?

Por ser una empresa de producción, pertenece al sector secundario ya que su principal actividad es la elaboración de prendas de vestir para surtir tiendas y almacenes, aunque se considera de igual forma establecer tiendas exclusivas de la marca.

- ¿Cómo va creciendo el sector en Colombia?

Aunque Colombia se caracteriza por ser un país donde existen grandes marcas de ropa como Arturo calle, Ela, Leonisa, entre otras no existen lugares exclusivos para la clase de población la cual focalizamos (Comunidad Cristiana).

- ¿Cuáles son los índices de precios?



Los índices de precios son demasiados versátiles, y dependen de la calidad de la prenda, al no existir un lugar exclusivo es incierto determinar una medida exacta que indique los precios.

- ¿Qué entidades pueden financiar el proyecto?

Las entidades que pueden financiar el proyecto pueden ser bancos, cooperativas, fundaciones, en el sector encontramos aparte de los bancos instituciones como el fondo emprender Sena, instituto financiero de Casanare, fundación amanecer, etc...

### **Social**

- ¿Cuál es la cifra de la tendencia?

Cifras oficiales anunciadas este mes por la Asociación Nacional de Industriales (ANDI) revelan una mejora en el panorama industrial del país El sector textil confección había anunciado en noviembre de 2017 que estaba trabajando al 70% de su capacidad, de momento, al menos un 80% de las empresas han retomado los incrementos y trabajan al 85% de su capacidad, mientras otros han logrado ya su 100%. (Fashionnetwork, 2018)

- ¿Cómo acceden las personas al servicio?

Por medio de redes sociales, páginas web, directamente en las tiendas, Catalogo.

¿Dónde? A nivel nacional

¿Cuándo? Cuando deseen y en los horarios establecidos en las tiendas.

¿Quiénes? Abierto a todo el público en general, teniendo en cuenta la población objetivo.

¿Cuáles son los estilos de vida? Con creencias religiosas fundamentadas en el buen vestir con pudor y elegancia.



### **Tecnológico**

- ¿Qué avances tecnológicos hay en materia de la idea de negocio?

Máquinas industriales de costura de última generación que faciliten el trabajo de los colaboradores, el uso de las TIC's, cortadoras de último nivel las cuales permitan el corte de varias prendas al mismo tiempo.

- ¿Cuál ha sido el impacto de las TIC's en la idea de negocio?

Excelente ya que se realizó una encuesta y estos medios han facilitado los diferentes procesos incluyendo el de planeación, de igual forma la pandemia ha contribuido a que las personas que no utilizaban las TIC's ahora lo hacen y viven más informadas facilitando la participación y una posible comercialización a futuro.

### **Ecológico**

- ¿Hay productos relacionados a la idea de negocio que cuiden el medio ambiente?

Si los hay encontramos botones de coco y de hueso y los empaques ecológicos que lleva el producto los cuales contribuyen al buen manejo de residuos que pueden perjudicar y contaminar

- ¿Cómo es la tendencia de consumo de éstos productos?

Excelente ya que va dirigida a una población que por sus gustos religiosos son de carácter prioritario, exclusivo y de tendencia.

- ¿Existe alguna legislación ambiental para la idea de negocio?

Si el decreto número 1351 de 2016 "Por el cual se adiciona un capítulo al Libro 2, Parte 2, Título 3, del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, y se dictan otras disposiciones.

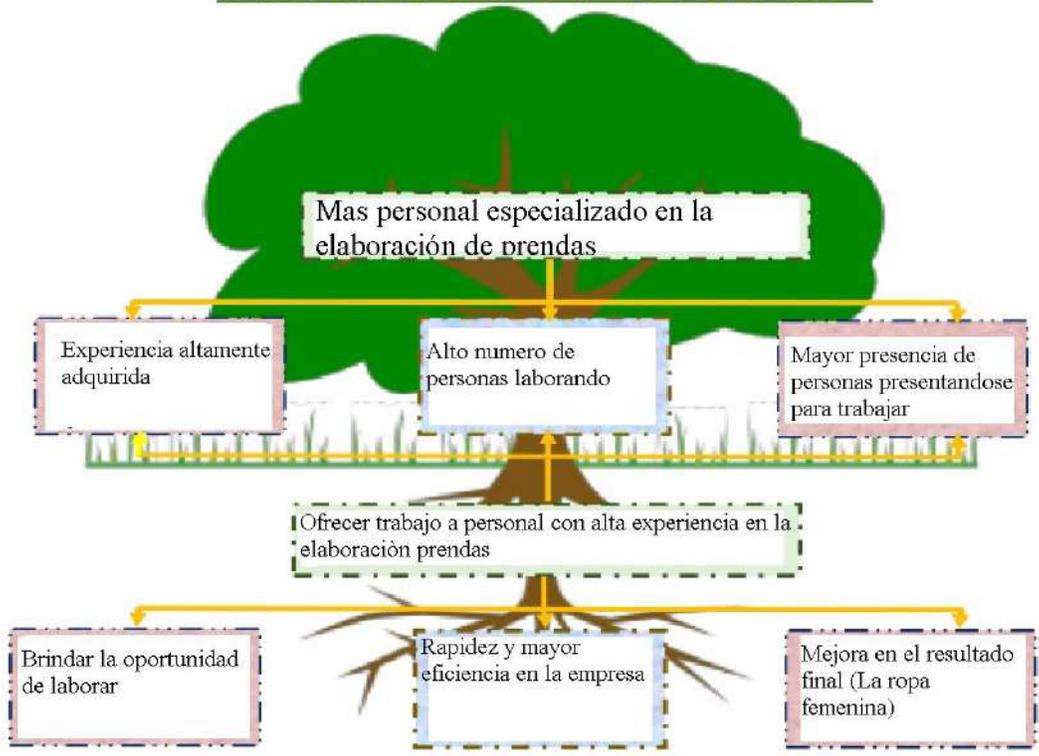
<b>Criterio</b>	<b>Problema 1</b>	<b>problema 2</b>	<b>Problema 3</b>
	Marca desconocida	Falta de personal con capacidad para realizar el trabajo	Situación económica
Conocimiento o experiencia	2	3	3
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	3	4	3
Alcance (Técnico ¿Tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿Tenemos acceso a información/datos/cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	3	4	3
Tiempo (Posible solución)	4	4	3
Costos (Posible solución)	4	3	3



Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	3	2	4
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	3	3	2
<b>TOTAL</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>21</b>



## ÁRBOL DE OBJETIVOS



### Autoevaluación de la idea de negocio

Interés / Disposición  Afirmaciones	Escala de valoración				
	F		V		
La idea de negocio se ha junta a lo que yo siempre he querido	2	4	3	4	1
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	3	3	2	4
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	4	2	4	1	5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando	5	3	2	5	2
Nº total de afirmaciones valoradas en	12	12	12	12	12

### Puntaje total

	A		B		C
TOTAL, DE AFIRMACIONES VALORADAS 1:	3	<b>×</b>	1	<b>=</b>	3
TOTAL, DE AFIRMACIONES VALORADAS 2:	5		2		10
TOTAL, DE AFIRMACIONES VALORADAS 3:	4		3		12
TOTAL, DE AFIRMACIONES VALORADAS 4:	5		4		20
TOTAL, DE AFIRMACIONES VALORADAS 5:	3		5		15

Total, de puntaje

60



### **Análisis de resultados**

Gracias a los resultados podemos observar que la empresa Jukynaz será lo que siempre hemos querido, cada uno de nosotros estamos dispuestos a dedicarle tiempo y dedicación para poder llegar a ser una de las mejores empresas de ropa exclusiva para mujeres temerosas de Dios.

Con tamos que en unos dos años la empresa sea conocida por ofrecer ropa elegante para dama de calidad, por tener una buena atención al cliente y un lugar cómodo para estar.

Por otro lado, se tiene planeado crear otras líneas de ropa, como son una línea de Jukynaz Kids que es para niños, Jukynaz Elegant siendo para hombres que quieran destacar por un verter con elegancia y una línea exclusiva para deportistas que se llamaría Jukynaz Sport.

### **Estructura de la idea**

#### **¿Quién es el cliente potencial?**

Nuestro cliente potencial son las mujeres, especialmente las mujeres temerosas de Dios, nuestro producto será tan satisfactorio que harán que salgan de sus casas cuando estén en sus tiempos libres.

Nuestro proyecto se basa en la necesidad imperante que tiene la población femenina con creencias religiosas diferentes las cuales incluyen vestir con pudor y elegancia, se hace necesario ofertar vestuario cómodo, sencillo, con estilo y elegancia a esta población, donde encuentren todo tipo de prenda que sea de su agrado y de acuerdo a sus creencias religiosas.

#### **¿Por qué lo prefieren?**

El cliente nos va a preferir por su excelente precio en el mercado, por nuestra atención, garantía, conocimiento y confianza hacia nuestro producto, estos son unos motivos por los que el cliente va a degustar.



### ¿Cuál es la necesidad?

De que nuestro cliente en sus tiempos libres puede hacer sus actividades prioritarias y que alguna de esas actividades seamos nosotros, así nos daremos cuenta que somos satisfactorios para ellas.

### ¿Cómo funciona el producto o servició?

Nuestro producto funcionara de formas viables para que el cliente no se vea en la necesidad de perder tiempo, ejemplos, utilizaremos las redes sociales, tendremos app en play store, estableceremos zona geográfica. Y con esto el servicio va introducir en el mercado.

### ¿Cómo podemos...?

<b>Tema</b>	<b>Verbo</b>	<b>Características</b>
Precio, tiempo, mercado, redes sociales.	Cliente, precio, mujeres.	Rentable, sostenible, viable, confianza.

### ¿para que los...

<b>Usuarios</b>	<b>Verbo inspirador</b>	<b>Propósito inspirador</b>
Mujeres temerosas de Dios.	Prioritarias, introducir, degustar.	Su color de tela es inspirado con la naturaleza.

## Estrategias de innovación



### Idea de negocio

Nuestra idea de negocio surge por la falta de estilos originales en el mercado y las mujeres se miran tan seguras de poder tener un producto único e innovador y de gran calidad, atrayéndolas para enseñarles nuestro producto y mostrar algo diferente para el mundo.

### Estrategias innovadoras

**Innovación en servicios:** contamos con el apoyo de poder pagar más fácil y práctico desde nuestro dispositivo

**Innovación en convenios:** tenemos convenio con empresas recicladoras para brindar uso del plástico y cartón en el empaque de nuestro producto y cuidar el medio ambiente

**Innovación en alianzas:** contamos con el apoyo de otras empresas para poder aumentar las ventas tan difíciles en la pandemia y así apoyarnos entre todos

### Idea más innovadora

Ofrecemos a nuestros clientes las secciones de prendas por medio del modelaje que realizaremos cada 30 días y así estén enteradas de nuestros últimos diseños llevándose una gran sorpresa ya que pocas empresas logran tener este tipo de actividades.



## **Fuerza industrial**

### **Contextualización de la empresa**

La empresa Jukynaz contara con una actividad económica de transformación.

### **Análisis de la demanda**

Estas son las influencias internas y externas que tiene la empresa en el momento de tomar decisiones:

#### **Producción**

La maquinaria que se utilizara para realizar las prendas de vestir

#### **Recursos humanos**

La cantidad de trabajadores con los que se van contar, las distintas áreas en las que se van a encontrar ya sea unos cortando tela u otros cociendo.

#### **Precio**

De acuerdo a lo que se va invertir a la materia prima, producción, transporte, venta online definirán y así ver cuál será el precio adecuado para ponerlo a la venta.

#### **Productos**

Escoger los productos de acuerdo a lo que se va producir, teniendo en cuenta si el producto tuvo éxito o fracaso, el material con el que estarán fabricados.

#### **Tecnología y estructura**

El sistema de envíos con el que contara la empresa como son el sistema de base de datos que utilizan, opción de factura y compra online, soporte al cliente, sistema de devolución y demás



## **Estrategias de marketing**

Elegir como se va a promocionar el producto ya sea por carteleras, redes sociales, página web, las ofertas que tendrán en algunos periodos, el estilo de los establecimientos, que sean diferentes y únicos para captar la atención del público.

### **Influencias externas**

#### **Economía**

La economía influye en la estrategia de marketing de distintas formas, incluyendo cómo las tarifas de la producción crecen o decaen y cómo los consumidores están gastando en la elaboración de la empresa.

#### **Competencia**

Ya sea nacional o internacional, siempre estará en disputa con diferentes empresas del mismo giro, cual empresa tiene la mejor calidad, mejores precios, formas de pago. Por esto mismo nosotros queremos ser distintos a cada uno de ellos marcando el corazón de nuestros compradores.

#### **Política**

Estar alerta de las normas y leyes que rigen a cada país, todas están tienen el poder de influir en todas las empresas.

#### **Clientes**

Para nosotros es primordial la satisfacción del cliente, aquellos clientes que compren varias veces se le regalara un detalle u obsequio.

#### **Demográficas**

Toca tomar en cuenta que algunos clientes no tienen tarjeta de crédito por lo que no tienen la facilidad de comprar en línea, y en algunos países solo se encuentran sucursales en las capitales,



por lo que es una desventaja para los que viven alejados, incluso hay clientes que cuentan con esta facilidad, pero no se fían del envío o de como se ve el producto en la página a como se ve físicamente por lo tanto nosotros queremos generarles la mayor confianza y que no tengan miedo al comprar en línea.

### **Cuota del mercado**

Para nosotros es primordial aumentar la cuota de mercado, dado que se verá traducido en un aumento de clientes, ventas y, por consecuencia, de ingresos.

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios? Nuestros clientes son unas personas con una personalidad muy buena, son amables y agradecidos. ¿Cómo se comportan? Se comportan de una buena forma, eso se sabe por qué comparto con ellos y demuestran una amabilidad destacable. ¿Cuáles son sus creencias? Esta respuesta es abierta ya que pueden ser evangélicos, católicos, trinitarios o cualquiera nosotros los vamos a de la mejor forma ¿Cuál es el tamaño del mercado?

### **Análisis de la oferta**

<b>Nombre del competidor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio (ventaja competitiva)</b>	<b>Ubicación</b>
<b>COMPAÑÍA DE VESTUARIO S.A. (ADRISSA)</b>	jeans, Vestidos, Blusas, Chaquetas y Suéteres, Pantalones, Faldas, Básicos, Uniformes	40.000 a 100.000 \$	Es una empresa y fábrica de ropa, cuya historia comenzó hace más de 35 años. Está dedicada a diseñar, producir y comercializar prendas	Calle 16 #45-05, Medellín

	corporativos, entre otros productos.		de vestir para mujer con identidad propia, exclusivas, de calidad y de vanguardia, inspiradas en tendencias de moda mundial, para una mujer ejecutiva, femenina y moderna.	
<b>ARITEX DE COLOMBIA S.A.S.</b>	Básica para dama, Esencial, Blanca, Institucional y Lisos.	50.000 a 150.000 \$	Es una empresa colombiana, fabricante de ropa, dedicada a producir y comercializar prendas de vestir, inspirada en tendencias de moda.	Cra. 39 #11-81, Cali, Bermejál, Yumbo, Valle del Cauca
<b>CREACIONES CHAZARI S.A.</b>	Blusas, Pantalones, Vestidos, Enterizos, Faldas y Accesorios.	42.000 a 200.000 \$	Es una empresa y fábrica de ropa, con más de 30 años de experiencia (desde 1988). Está dedicada al diseño, fabricación y comercialización	Calle 9 #20-67, Cali

			de prendas de vestir para mujer.	
<b>CEREZA MODA</b>	Bodys, Conjuntos, Vestidos, Enterizos, Leggins, Blusas.	70.000 a 200.000 \$	Empresa dedicada a la producción y comercialización de ropa femenina. También cuenta con una división de asesoramiento técnico y legal en el proceso exportable dedicado al sector textil confección, con más de 15 años de experiencia. Productos solo para exportación.	Carrera 56B #49A– 29, Ofic. 120, Edif. Élite de la Moda, Medellín, Antioquia

### ¿En que se parece?

En que todas son un producto viable, sus publicidades son muy llamativas y su zona geográfica la comparten por medios tecnológicos, (Facebook, Instagram, Twitter, etc.).

Necesariamente el cliente no tiene que ir al almacén para comprar su producto ya que todas esta tiene su App en Play Store o bien la pueden pedir por internet.



### **¿En qué se diferencian?**

En que nuestra empresa Jukynaz solo ofrece sus productos a las damas y no a los caballeros y de este modo empezamos a ver un cambio en nuestra sociedad ya que las damas piden prendas nuevas o inigualables y son más exigentes a la hora de vestirse.

### **¿Estrategias de innovación?**

Nuestro producto es innovado en los diseños de paz y armonía para las mujeres y llevándolos en empaques de totalmente reciclables lo que nos hace diferentes, evaluándonos como unos grandes innovadores en el mercado por el material reutilizable y con garantías.

### **Idea de negocio vista como una necesidad**

Nuestro producto va dirigido a la población femenina en general que se distingan por vestir con elegancia, decoro y glamour. y/o a mujeres cristianas temerosas de Dios, mercado el cual es bastante amplio, ya que en Casanare no existe un almacén donde se encuentre esta clase de ropa.

### **Análisis de la comercialización**

¿Cómo es el producto de nuestro competidor? El producto de nuestro son la prenda de vestir, como vestidos, faldas, camisas, jeans y demás ¿En qué consiste? Consiste en la venta de ropa tanto masculina como femenina ¿? ¿Cuánto vale? Tendría un costo de 50.000 \$ a 200.000 ya que es un precio accesible para el público ¿Qué valores añadidos tiene? En mi punto de visto lo veo como otra empresa, que vende ropa de calidad y ya es conocida en Colombia por sus compras.

### **Análisis de los proveedores**

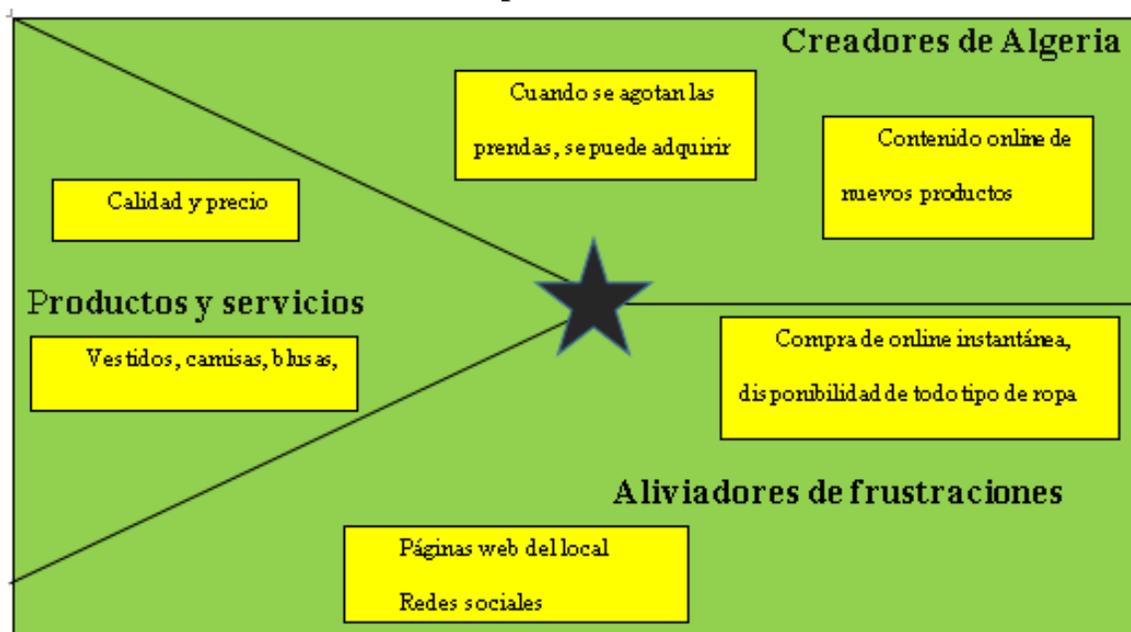
Los proveedores que vamos a requerir son los de textiles o telas, botones en material de coco, cacho entre otros, elásticos, encajes, hilos y lasa. Para elegirlos tenemos que tener en cuenta su experiencia y ganas de trabajar.

### Segmentación de mercado

	<p>Un gran miedo es no poder satisfacer la necesidad de nuestros clientes y que no podamos encontrar la forma de expandir nuestra marca.</p>	<p>Jukynaz sueña con ser una empresa destacada ante las demás por ser una de las mejores en la venta de ropa exclusiva para dama temerosa de Dios y en un futuro poder expandir nuestra marca con otros modelos como los son la ropa elegante para hombre y de niño, por último, la ropa deportiva.</p>
<p><b>Demográficos y geográficos</b></p> <p>Será en el departamento de Casanare ubicada en Colombia, nuestra población son la Mujeres de 6 a 90 años casi para todas las edades y que sean temerosas de Dios (aunque no es necesario que lo sean nosotros vamos a tratarlos igual a todos, pero ese es nuestro público nicho).</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</p> <p>Son fuertes mentalmente para no darse por vencidos tan fácilmente, no siempre nos van a salir las cosas bien, pero tener que superarlo y hacer mucho mejor. Es importante está tocando</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? Ellos alcanzaron su meta siendo constantes e innovando siempre en sus productos.</p> <p>¿Hay alguna barrera en su camino? No la tienen pero si es un peligro las nuevas empresas que tienen una idea de</p>

	<p>algo esencial que es la mentalidad de una persona, siendo algo muy frágil y por eso muchas personas se dan por vencidos</p>	<p>negocio innovador o diferente, aunque tienen ventaja ya que tienen experiencia.</p>
<p><b>Frases que mejor describen sus experiencias</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No te conformes con lo que necesitas. Lucha por lo que te mereces.</li> <li>• Una mente llena de dudas no se puede concentrar en la victoria.</li> <li>• El fracaso es un requisito para el éxito. Si quieres triunfar rápido, duplica el número de tus fracasos.</li> <li>• El éxito viene de los “yo SÍ puedo”. El fracaso de los “yo no puedo”.</li> <li>• Todos tus intentos son un éxito. Unas veces ganas, y otras aprendes.</li> </ul> <p>Estas son unas frases que nos identifica para superarnos día a día.</p>	
<p><b>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b></p>	<p>Ser constantes con nuestras metas y no darnos por vencidos. Tomar como referencia a otras empresas de como llegaron a ser los que son hoy en día y por último sería superarnos en todo, ya sea como persona o laboralmente.</p>	

### Propuesta de valor





La propuesta de valor para la empresa Jukynaz va ser un recurso con el fin de transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes, así mismo mostrarle los clientes lo empresa Jukynaz puede ofrecer.

Destacando los aspectos más destacados de la empresa y la posición entre los consumidores o clientes, lo que mejora la capacidad para resolver los problemas y dudas que ellos tendrán. Todo esto demostrado en un contenido objetivo, transparente y creativo.

### **Diseño del producto**

#### **Definición estratégica**

- ✓ Ley 1014 de 2006 De fomento a la cultura del emprendimiento tiene como objeto Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley
- ✓ Ley 905 de 2004 Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.
- ✓ Ley 1116 de 2006 Por la cual se establece el Régimen de Insolvencia Empresarial en la República de Colombia y se dictan otras disposiciones, tiene por objeto la protección del crédito y la recuperación y conservación de la empresa como unidad de explotación económica y fuente generadora de empleo, a través de los procesos de

reorganización y de liquidación judicial, siempre bajo el criterio de agregación de valor.

- ✓ Decreto 2042 de 2014 por el cual se reglamenta la Ley 1727 de 2014, el Título VI del Libro Primero del Código de Comercio y se dictan otras disposiciones. Artículo 3°. Sedes, seccionales y oficinas. Con el objeto de facilitar la prestación y acceso a sus servicios, las cámaras de comercio podrán abrir sedes, seccionales y oficinas en diferentes lugares, dentro de su circunscripción territorial.

### Diseño de concepto

Materiales para la elaboración de vestido de ajustado.

- ✓ Telas
- ✓ Botones
- ✓ Hilo
- ✓ Encajes

Maquinaria

- ✓ Maquina familiar Janome
- ✓ Fileteadora
- ✓ Plancha

### Diseño en Detalle

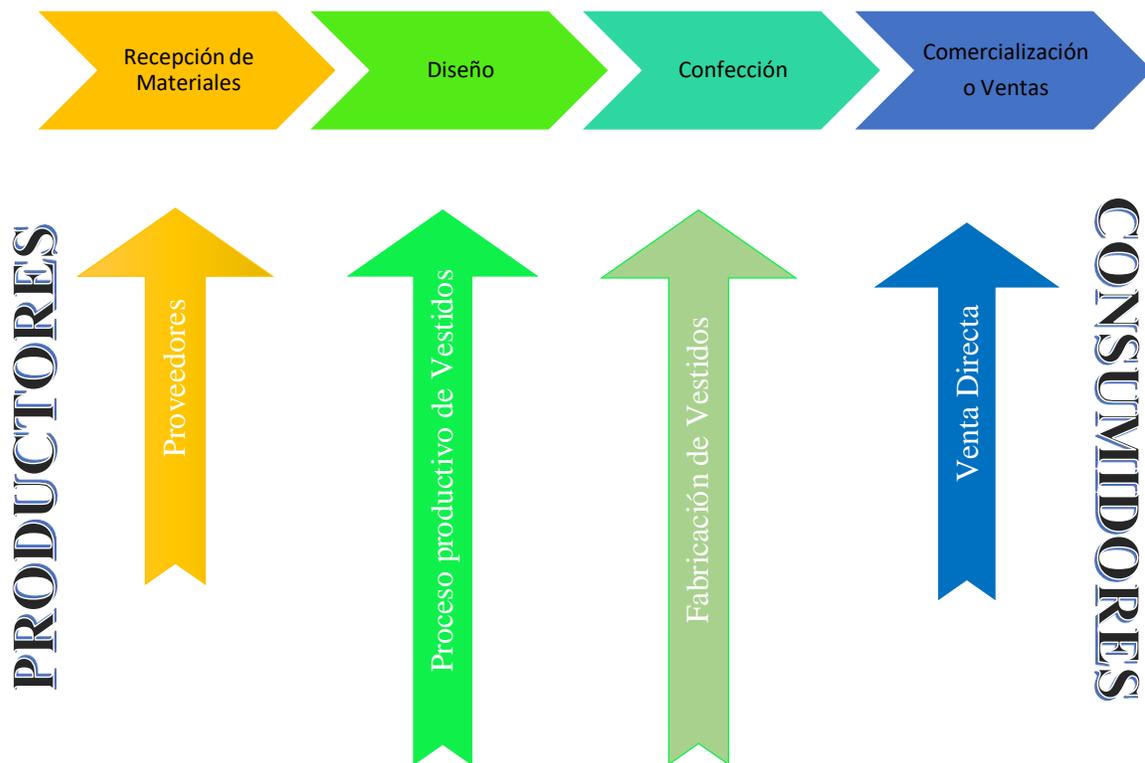
- ✓ Diagrama de bloques



El diagrama de bloques del proceso de producción de un vestido ajustado se realiza con el fin de conocer específicamente la materia prima, la cantidad de procesos y la forma en la que se presenta el producto terminado, para el caso de la elaboración o producción del vestido se pierden retazos de tela en el momento del primer proceso el cual fue el trazo de las telas. A continuación, relaciono los procesos realizados para la elaboración de la prenda de vestir para el caso un vestido ajustado:

1. Trazo de piezas: en este proceso se realiza el corte de la tela mediante moldes con las tallas requeridas.
2. Unir piezas: se toman las piezas cortadas con anterioridad y se prensan con la ayuda de alfileres.
3. Cocer al revés: seguido de prensar las telas con la ayuda de los alfileres, se procede a pasar la costura con la maquina plana o Janome cacera.
4. Verificar costuras: después de haber pasado costuras, se realiza una revisión a toda la prenda con el fin de verificar que la prenda no tenga ningún defecto, y si se encuentra alguno se pueda corregir.
5. Hacer dobladillos: Después de haber realizado la revisión y haber hecho las respectivas correcciones se toma la prenda nuevamente y se hace el dobladillo o ruedo a el vestido y se pasa costura.
6. Agregar botones y encajes: seguidamente la persona encargada de realizar el pegue de los botones encajes y demás accesorios de las prendas; recibe la recibe y realiza la colocación de los diferentes botones y encajes.

7. Pulir detalles de costura: En este proceso se realiza una exhaustiva revisión de la prenda en cuanto a las costuras y sus terminados y se cortan las puntas del hilo que quedó, este se realiza con la ayuda del cortador de hilos.
  8. Planchar: el último proceso que se realiza con la prenda es la del planchado del cual la encargada de este proceso es la persona que unió o paso costuras a las partes de la prenda.
- ✓ Grafique y describa la cadena de Producción



Jukynaz contara con una cadena de producción en la cual pueda identificar y contar con proveedores que ofrezcan productos de la mejor calidad y a la vez se contara con un espacio de almacenamiento adecuado en donde se conserve en buen estado la materia prima.



Contará con una persona especializada en el tema de modas, la cual será la encargada de diseñar modelos exclusivos de vestidos, faldas y blusas para mujeres que quieran vestir cómodas y con pudor; en la parte de confección contaremos con un grupo de mujeres vulnerables quienes van hacer capacitadas por la misma empresa para garantizar la calidad de corte y confección de las prendas de vestir. finalmente, Jukynaz contara con los siguientes canales de comercialización como primera medida por medio de venta directa, tienda que estará ubicada en la ciudad de Yopal, también se realizaran ventas online, el cual va a estar una persona encargada de realizar estas ventas por este medio.

#### Costos de producción de un vestido ajustado

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	
Costo unitario de materiales	
1.5 metros de Tela poliéster	\$16.000
4 botones	\$800
Hilo	\$100
Encajes	\$200
Costo unitario de la mano de obra	\$5.000
Costo unitario del CIF (Costos indirectos de fabricación)	\$800
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$19.900</b>

Precio de venta del Vestido sería de \$ 45.000, ya que Jukynaz establece que el margen de utilidad para el vestido va a hacer de un 50%.



## **Validación y verificación**

### **1. Cobertura:**

Jukynaz tendrá muy en cuenta la proporción entre el número de prendas disponibles en mercado u oferta y las personas que demandan, la cual espera satisfacer las necesidades de los clientes, el cual se hace en busca introducirse de forma masiva entre los consumidores.

### **2. Eficacia:**

Nuestra empresa busca satisfacer las necesidades de la población objetivo, es de esta forma que podemos establecer que nuestro producto a cumplido con las exigencias establecidas y ofrecidas a nuestros posibles clientes.

### **3. Valoración de ventas:**

Sin duda alguna el volumen de ventas es, uno de los componentes el elemento más usado para medir la calidad de un producto, es por ello que Jukynaz implementará este indicador, quiere decir que cuando un producto se vende en cantidades alarmantes se puede decir que el producto fue un éxito total por que la población ha gustado del producto.

### **4. Satisfacción del cliente:**

La empresa Jukynaz implementará un plan piloto antes de lanzar su producto, el cual tras la venta de los productos se realizará la evaluación del nivel de satisfacción de quien lo ha comprado. Según los resultados obtenidos Jukynaz podrá evaluar y establecer con claridad las garantías post venta a los clientes.

### **5. Competitividad:**

Jukynaz hace uso de la capacidad que tiene para aprovechar las cualidades que hacen diferentes a sus productos, el cual busca adaptarse a los cambios de los clientes y a la capacidad de innovación de nuestros productos.



#### 6. Eficacia tiempo de despacho:

Nuestra organización contara con colaboradores internos, los cuales contarán un tiempo prudente para el despacho de nuestros productos, en donde nuestros clientes tendrán la mejor atención en donde queden satisfechos y regresen nuevamente a comprar nuestros productos.

#### 7. Exactitud del Inventario:

La empresa establecerá un sistema de inventario en el cual podamos conocer diariamente el stock de cada uno de nuestros productos, y de esta forma poder conocer cuáles son los productos que tienen más rotación y así mismo establecer medidas de producción.

#### 8. Costo de energía por unidad:

Nuestra empresa elaborará los productos con anticipación para poder determinar el costo de energía por cada prenda, el cual se llevará a cabo en las instalaciones de la fábrica, este servirá como insumo para poder conocer el costo total de las prendas y poder establecer el valor de venta de nuestros productos.

#### 9. Productividad de la mano de obra:

Al igual que se establece para conocer el costo de energía por cada producto, se va realizar para conocer qué cantidad de mano de obra vamos a necesitar para la elaboración de los productos.

#### 10. Garantías:

Jukynaz contara con unas garantías establecidas de producción frente a los colaboradores, en donde ellos deberán responder por la cantidad total de producción en el tiempo establecido; y de esta misma forma garantizar a nuestros clientes sus productos. Este indicador se evalúa en la producción diariamente.

## Producción

### Bolsas de papel ecológico



El papel reciclado es el producto más recomendable para fabricar bolsas ecológicas. Porque reúne las 3R” que son Reciclar, Reducir, Reutilizar, gracias a las bolsas de papel reciclado conseguimos cuidar el medio ambiente de esta manera estaremos ayudando al planeta y incentivar a las personas que cuiden del mismo.

Las ventajas de tener bolsas de papel reciclado aparte de ser la opción más económica, cuenta con una variedad muy amplia de tamaños, colores y asas. Nosotros haremos una personalización de ella misma, agregándole nuestro logo y frases de motivación para que se superen como persona y no darse por vendidos. (bolsasecologicas, 2020)

### Etiqueta



**Ficha técnica**

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO</b>
A. Vestir con elegancia y glamour.
B. Se compone por algodón, Ramio (el ramio es una fibra natural que proviene de la ortiga, tiene propiedades parecidas al algodón y una apariencia muy similar al lino), Lycra, seda, Nylon.
C. Las normas de calidad que implementara Jukynaz es conseguir siempre los mejores materiales para que tengan un ciclo de vida mucho más amplio y que los clientes queden satisfechos.
D. La presentación comercial será por tallas.
E. Bolsas de papel ecológico con nuestro logo de la empresa y una frase motivadora al cuidado del medio ambiente.
F. La bolsa ecología está elaborada por papel ecológico y fibra.
G. Las condiciones de conversación que vamos a implementar son el respeto en todo momento y la paciencia al buscar los materiales.
H. La vida útil de una prenda puede variar por el cuidado que le tenga la persona, esto quiere decir que la duración de una prenda es de más de 2 años.
I. Cuando un cliente compre en nuestras instalaciones va llevar un detalle con el fin de que se sienta a gusto y vuelva a comprar nuestros productos.
<b>ELABORÓ</b>
<b>REVISÓ</b>
<b>APROBÓ</b>

**Ciclo de vida****Ciclo de vida del producto**

El ciclo de vida del producto de la empresa Jukynaz se ubicará en la etapa de introducción, porque el producto será lanzado por primera vez al mercado, en esta primera etapa nos encontramos con mucho riesgo y es la etapa del ciclo de vida que sale más costosa que las demás, ya que se invertirá más en publicidad para dar a conocer la empresa y sus productos, también toca invertir más en el desarrollo del propio producto.

## **Prototipo**

### **Características del producto**

El producto iría siendo el vestir con glamour y elegancia para dama, las características de nuestro producto son los siguientes: primero que nada, va ser un producto accesible para todo público esto quiere decir que va ser económico, en materiales este va tener una tela que será cómoda al tacto también incluirá elasticidad para que se adapte al cliente, por otra parte de agradecimiento se les obsequiara vestidos y accesorios para muñecas, esta clase de obsequios se entregan a los clientes que tengan niñas ya que la niñez juega un papel muy importante en nuestra empresa, los accesorios que tendrá el vestido irían siendo botones y hasta correas pero en diferentes versiones con el fin de que sean diferente y les guste a nuestro público nicho.

### **Características del prototipo**

Para la elaboración de nuestro prototipo vamos a ejecutar un procedimiento en el cual es indispensable lo siguiente: El primer paso es el diseño, se establece el número de pasos necesarios para la elaboración de una prenda o una colección; para ello, se definen características y variables como: inspiración, mercado objetivo, tipo de textil, tallaje, cantidad de cortes, proceso de personalización e insumos, en el paso es el patronaje, aquí se dibujan las partes de una prenda teniendo como referencia una ficha técnica, figurín o muestra física. En esta etapa se definen los puntos de referencia de los moldes y el escalado de las tallas necesarias que deben cortarse; se puede realizar de dos formas: manual e industrial.

En el caso de la elaboración manual, se realiza directamente sobre el papel por el patronista. Ahora bien, el proceso industrial se elabora con programas especializados y por último El tercer paso es el tiempo de reposo, consiste en desenrollar el textil en forma plegada y dejarlo reposar por un período determinado para que recupere su forma, la cual pudo ser afectada al ser expuesto



a procesos como el del enrollado. Este proceso previene encogimientos y, por consiguiente, fallas en las prendas y ya lo último es el paso del trazo, del correcto desarrollo de esta fase depende la optimización del textil evitando su desperdicio, en este paso se distribuyen las piezas elaboradas en el proceso de patronaje sobre el tejido previamente reposado (Lafayette, 2020).

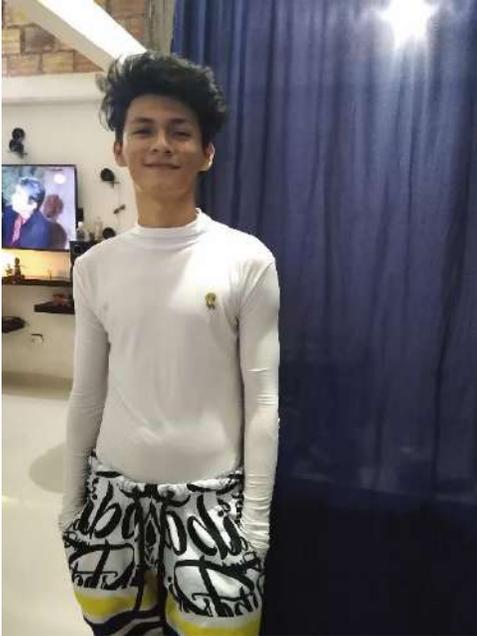
Jukynaz también usara los cuernos para fabricar las correas y también los botones con el fin de darle un buen uso a ellas.

### **Como va interactuar el cliente con el prototipo**

Jukynaz al principio hizo unas trusas del torso con fines deportivos y también realizo licras para el tren inferior también para fines deportivos, cuando se vendieron estos productos fueron bien aceptados por el público de esta comunidad, más específicos los futbolistas. En la actualidad se cambió por la ropa para mujeres temerosas de Dios que quiera vestir con glamour y elegancia ya que se vio la necesidad de esta población, estando en contexto Jukynaz al emplear un prototipo con dichas características va ser aceptada por este publico nicho y estarían satisfechos por saber que por fin van a tener un lugar donde comprar ropa exclusiva para ellas.

### **Evidencia del prototipo**

Los prototipos siguientes son de lo más antiguos de la empresa Jukynaz, siendo claramente de marca deportiva más específico para deportistas que practican futbol por otro lado, hay unos vestidos para niña que se hicieron hace un año. Las trusas deportivas se vendieron a distintos equipos o escuelas de Casanare como lo son Chivas F.C, Cear F.c y otras.





Como podemos observar los modelos que están usando nuestro producto en esa está mi hermana y yo, hay 5 modelos distintos tanto para mujer como para hombre en una está la línea deportiva y la principal que está dirigida para mujeres temerosas de Dios. En un futuro se van seguir creando más prototipos tanto para niñas y mujeres adultas.

Se mandaron hacer con una costurera que se contrato por un tiempo para la fabricación de ellas, las primeras que se creación no salieron bien, pero aprendimos de los errores y se fueron creando mejores modelos de vestir.



## Modelo running lean

### Segmento de mercado

Mujeres temerosas de Dios que quieran vestir con glamour y elegancia, que tengan de 15 a 90 años.

### Problemas

Marca desconocida, falta de personal especializado en la elaboración de prendas y que otra organización o empresa quiera ofrecer los mismos productos.

### Proporción de valor único

Poder vestir con glamour y elegancia a un precio accesible para todos, disfrutar de la comodidad al ponerse el vestido y lucir diferente que los demás.

### Solución

- Producto económico.
- Cómodo al ponérselo.
- Cualquier persona puede adquirirlo (No necesariamente tiene que asistir a una religión).

### Canales

- Internet (redes sociales).
- Catalogo.

### Flujo de ingresos

- Venta online.
- Local.
- Cursos y talleres.

### Estructura de costes

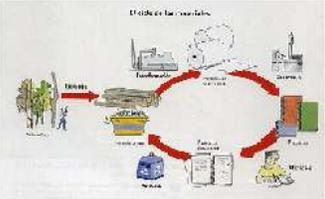
- Sueldos.
- Materia prima.
- Marketing online.
- Web.
- Diseño.
- Servidor.

### Métricas clave

- Recurrencia de clientes
- Trafico web
- Incremento de clientes
- Nuevos clientes

### Ventaja especial

Gran oferta de prendas y envíos exclusivos de nuestros productos a los clientes.

<p><b>Problema</b></p> <p>Marca desconocida, falta de personal especializado en la elaboración de prendas y que otra organización o empresa quiera ofrecer los mismos productos.</p> 	<p><b>Solución</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto económico.</li> <li>• Cómodo al ponérselo.</li> <li>• Cualquier persona puede adquirirlo (No necesariamente tiene que asistir a una religión).</li> </ul>	<p><b>Proposición de valor única</b></p> <p>Poder vestir con glamour y elegancia a un precio accesible para todos, disfrutar de la comodidad al ponerse el vestido y lucir diferente que los demás.</p>	<p><b>Ventaja especial</b></p> <p>Gran oferta de prendas y envíos exclusivos de nuestros productos a los clientes.</p>	<p><b>Segmentos de clientes</b></p> <p>Mujeres temerosas de Dios que quieran vestir con glamour y elegancia, que tengan de 15 a 90 años.</p> 
<p><b>Estructura de costes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sueldos.</li> <li>• Materia prima.</li> <li>• Marketing online.</li> <li>• Web.</li> <li>• Diseño.</li> <li>• Servidor.</li> </ul> 	<p><b>Flujos de ingresos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Venta online.</li> <li>• Local.</li> <li>• Cursos y talleres.</li> </ul> 			



### **Validación de ideas de negocio**

¿Qué es lo primero que tenemos que validar para poner en marcha nuestra idea de negocio?

El paso más importante es saber a quién va dirigido nuestro producto, tener claro cuál va ser la población nicho. Así mismo toca hacer la segmentación de mercado para saber la edad, genero, ubicación, religión, cultura etc. Después de eso es necesario hacer un análisis del mercado como esto cuando uno realice la respectiva investigación nos va permitir y determinar qué tan grande es el mercado, lo saturado que está y si hay espacio para el nuestro.

¿Quizás puede ser el problema o la necesidad de nuestros potenciales clientes?

Es más que todo una necesidad ya que actualmente en el departamento de Casanare no se encuentra un local en donde vendan ropa exclusiva para mujeres temerosas de Dios, esto quiere decir que no se encontrara un short, camisas ombligueras, mini faldas y demás. Por esto es que surge la necesidad de esta población por falta o inexistencia de una empresa que las pueda satisfacer.



## **Tabulación y análisis de la información**

### **Objetivo de la investigación**

Identificar las principales características sociales económicas y culturales de compradores y su comportamiento en la compra de prendas de vestir para damas temerosa de Dios y demás población que desee adquirir nuestros producto y quieran lucir con elegancia y glamour.

### **Tipo de investigación a realizar**

El tipo de investigación que utilizara Jukynaz será la investigación cuantitativa ya que se van a formular encuestas con el fin de saber cuál será el impacto de nuestra empresa frente a nuestro público por otro lado, esto nos da a saber qué cosas les gustaría que implementara la empresa.

### **Preguntas de la encuesta**

1. Sexo
  - a) Masculino
  - b) Femenino
2. Rango de Edad – años
  - a) 12 – 17
  - b) 18 – 29
  - c) 30 – 49
  - d) Más de 50
3. Municipio de residencia

Respuesta:

4. ¿Con que frecuencia compra ropa Femenina?
  - a) Mensual

- b) Cada 3 meses
  - c) Cada 6 meses
  - d) Más de un año
5. De los siguientes medios, ¿Por cuál de ellos le gustaría realizar sus compras de prendas de vestir femenina?
- a) Punto de venta
  - b) Catalogo
  - c) Tienda virtual
6. ¿Cuáles son las razones por las que compras ropa Femenina?
- a) Uso propio
  - b) Detalle – obsequio
  - c) Ocasiones especiales
7. ¿De los siguientes criterios, por cual se inclina al momento de realizar una compra de una prenda de vestir femenina?
- a) Calidad
  - b) Precio
  - c) Exclusividad
  - d) Variedad
  - e) Marca
  - f) Otro
8. ¿De las siguientes prendas de vestir femenina cual compra con más frecuencia?
- a) Vestidos
  - b) Faldas



- c) Blusas
9. ¿De cuánto dinero dispone al momento de salir a comprar prendas de vestir femenina?
- a) menos de \$50.000
  - b) \$50.000-\$100.000
  - c) \$100.000 en adelante
10. Simpatiza usted con alguna de las siguientes congregaciones.
- a) Católica
  - b) Evangélica
  - c) Otra
  - d) Ninguna
11. Existe una tienda de ropa femenina exclusiva cristiana en el lugar donde vives, es decir donde solo encuentre prendas de vestir femenina de acuerdo a la forma de vestir según sus creencias y según la congregación donde asiste.
- a) Si
  - b) No
12. ¿Le gustaría que existiera una tienda de ropa femenina, exclusiva para damas que vistieran con pudor y elegancia y se distinguieran por su fe cristiana?
- a) Si
  - b) No
13. ¿Le gustaría que Jukynaz empleara ventas en línea?
- a) Si
  - b) No
14. Que le parece la idea que Jukynaz ofrezca la línea deportiva.



- a) Muy buena
- b) Buena
- c) Regular
- d) Mala

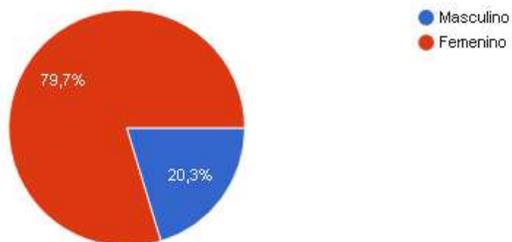
15. Que le parece que en la misma tienda pudieras encontrar ropa elegante para hombre.

- a) Muy buena
- b) Buena
- c) Regular
- d) Mala

### Graficas

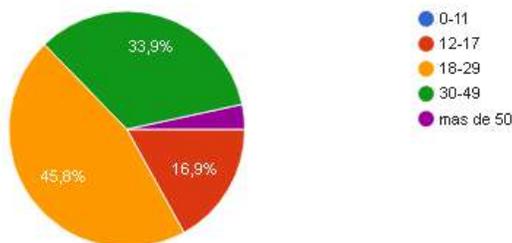
#### Sexo

59 respuestas



#### Edad - años

59 respuestas



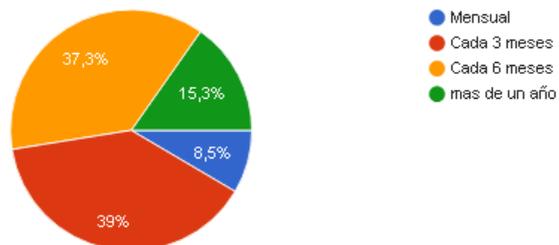
#### Municipio de residencia

56 respuestas

Yopal
Yopal
Yopal, Casanare
Monterrey
yopal
Yopal Casanare
Calle 30#11-31
aguazul casanare
Paz de ariporo

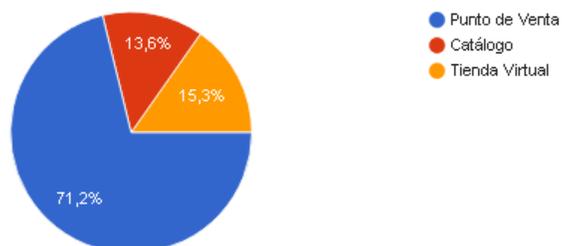
¿Con que frecuencia compra ropa Femenina?

59 respuestas



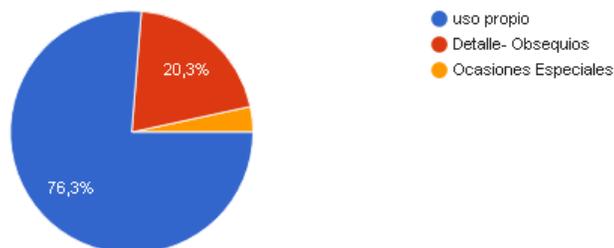
De los siguientes medios, Por cual de ellos le gustaría realizar sus compras de prendas de vestir femenina?

59 respuestas



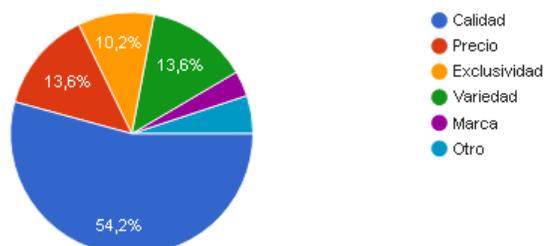
¿Cuales son las razones por las que compras ropa Femenina?

59 respuestas



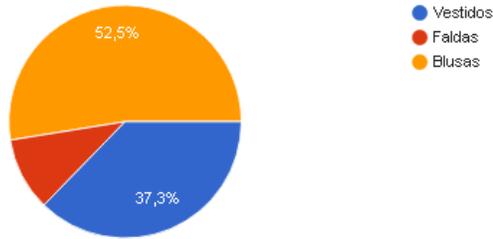
¿De los siguientes criterios, por cual se inclina al momento de realizar una compra de una prenda de vestir femenina?

59 respuestas



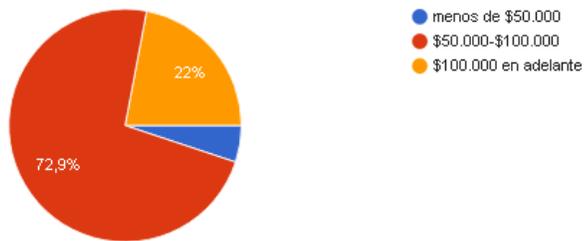
¿De las siguientes prendas de vestir femenina cual compra con mas frecuencia?

59 respuestas



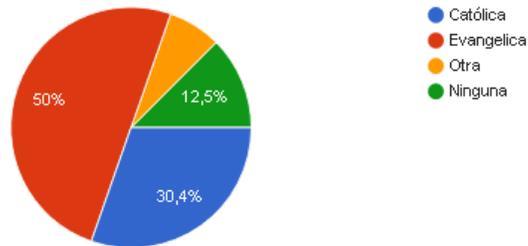
¿De cuánto dinero dispone al momento de salir a comprar prendas de vestir femenina?

59 respuestas



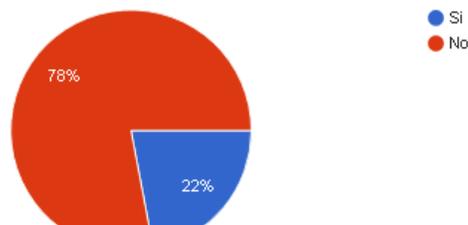
Simpatiza usted con alguna de las siguientes congregaciones.

56 respuestas



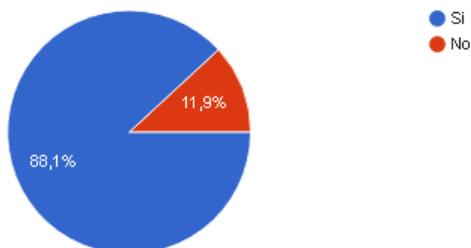
Existe una tienda de ropa femenina exclusiva Cristiana en el lugar donde vives, es decir donde solo encuentre prendas de vestir femenina de acuerdo a la forma de vestir según sus creencias y según la congregación donde asiste?

59 respuestas



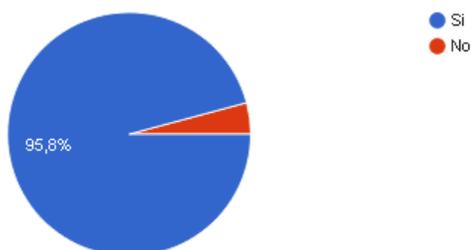
¿Le gustaría que existiera una tienda de ropa femenina, exclusiva para damas que vistan con pudor y elegancia y se distingan por su fé cristiana?

59 respuestas



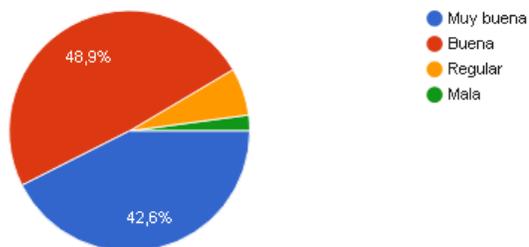
¿Le gustaría que Jukynaz empleara ventas en línea?

48 respuestas



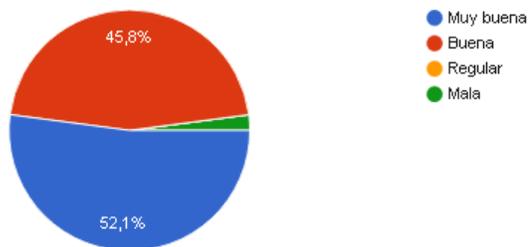
Que le parece la idea que Jukynaz ofrezca la línea deportiva.

47 respuestas



Que le parece que en la misma tienda pudieras encontrar ropa elegante para hombre.

48 respuestas



### **Análisis de las preguntas**

- La frecuencia con la que compran ropa femenina entre cada 3 meses y 6 meses corresponde a un porcentaje de 39,3%; mientras que la opción de compra mensual es de 8,9%, siendo esta la de menos preferencia de los encuestados.
- Los puntos de venta son indispensables para lograr la satisfacción del cliente, ya que un 71,4% de los encuestados prefieren comprar las prendas de vestir en punto de venta.
- El 76,8% de las personas encuestadas compran las prendas de ropa femenina para uso propio, de este modo podemos observar que no son clientes esporádicos, sino que van hacer clientes reiterativos.
- Más del 50% de los encuestados hacen su compra buscando principalmente la calidad, un 14,3% se fijan en precio y variedad.
- La prenda de vestir que comprarían con más frecuencia los encuestados son las blusas con un 51,8%, seguido de los vestidos con un 37,5%.
- Según los encuestados el monto que más invierte en prendas de vestir es de \$50.000 A \$100.000 pesos, correspondiendo a un porcentaje de 73,2.
- De los encuestados un gran porcentaje coinciden que simpatizan con la congregación evangélica, la cual para este caso es nuestra población objetivo, ya que por creencias se ajusta a nuestra línea de ropa.
- Una de nuestras principales motivaciones es que para el 76,8% de los encuestados no existe tienda de ropa femenina exclusiva cristiana en el lugar donde vive.

- Para efectos de corroborar lo anterior más del 89,3% desearía que existiera una tienda de ropa femenina, exclusiva para damas que vistan con pudor y elegancia y se distingan por su fé cristiana.
- La otra forma de comercialización, la cual le gustaría a la gente que se implementara son las ventas en línea 95,7%, de esta forma se hace indispensable la utilización de las redes sociales y páginas de ventas en línea.
- Para ofrecer otra línea de ropa le parece buena idea a el 48,9%, y a un 42,2% le parece muy buena idea lo que significa que más del 50% del total de los encuestados, es decir que un 91,1% acepta la idea de que Jukynaz ofrezca línea deportiva.
- La idea es sacar una línea de ropa masculina se encuentra parcialmente dividida en un 52,2% muy buena idea y con un 45,7% como buena idea.

## Evidencias



ESTUDIO DE MERCADO ROPA FEMENINA

Preguntas Respuestas

**JUKYNAZ**

ESTUDIO DE MERCADO ROPA FEMENINA

Ropa femenina, exclusiva para damas que vistan con pudor y elegancia y se distingan por su fé cristiana

Favor seleccionar la respuesta de su preferencia.

Sexo \*

1. Masculino
2. Femenino



Anexo Fotos.



### **Lecciones aprendidas y recomendaciones**

Este proyecto fue realizado semana a semana con diferentes temas que se fueron agregando en este trabajo. Podemos afirmar que gracias a cada avance se aprendió la gran mayoría de los temas asignados, estos conocimientos nos sirven para aplicarlos en el ámbito laboral y tanto en el personal, porque esto nos ayuda a superarnos día a día, a esforzarnos para mejorar y aprender todo lo necesario para la vida.



## Resumen ejecutivo

El presente proyecto entiende de la creación de una empresa familiar dedicada a la producción de ropa para mujeres temerosas de Dios en el cual será exclusivamente para esta, no necesariamente tienen que ser creyentes para adquirir nuestros productos si gusta vestir con glamur y elegancia es bienvenida la persona sin ningún tipo de discriminación, cuyo propósito es facilitar el vestir con glamur y elegancia de las mujeres creyentes también una parte fundamental es que vamos a brindar un producto de calidad, con una precio accesible, ¿Cómo vamos hacer que los clientes vuelvan? vamos a plantear una idea para fidelizar a nuestros clientes que consiste en ofrecerles un detalle al momento de adquirir un producto nuestro. ¿Por qué creemos que tendrá éxito? Porque Jukynaz es una empresa que va ofrecer ropa exclusiva para mujer cristiana o creyente ¿esto qué quiere decir? qué nuestra empresa va tener un público nicho muy amplio y que hay muy pocas empresas que ofrecen ropa exclusiva para este público, en Jukynaz no encontrara un short, camisa ombliguera, mini faldas y ningún tipo de ropa de ese estilo.



### **Conclusiones**

Jukynaz es una empresa que ofrecerá productos exclusivos de alta calidad en la zona de Casanare y en un futuro en el exterior, son productos accesibles para todo el público con el fin de satisfacer las necesidades de las mujeres temerosas de Dios para que vistan con elegancia y glamour, aunque no sea creyente y le guste uno de nuestros productos va ser atendido igual que otra persona, ofreciendo una buena atención y disposición a todo momento.



### **Indicadores de calidad**

En Jukynaz será primordial la eficacia ya no es otra cosa que la relación entre un producto disponible y la necesidad para la que ha sido creado. Cuando esta relación es positiva, la eficacia del producto es alta. En cambio, si la necesidad del cliente aun no los satisface tras la adquisición de dicho producto el indicador será negativo y algo se estará haciendo mal y así el proceso ha fallado.

Por otro lado, la satisfacción del cliente es lo más importante para la empresa ya que una vez el producto salga a la venta se va hacer la evaluación del grado de conformidad de quien lo ha adquirido. Porque la venta no garantiza la satisfacción de cliente. Al utilizar este indicador vamos a desplegar varias vías de retroalimentación con fin de saber si sí les está satisfaciendo a cada uno de ellos y así poder evaluar con acierto lo que se conoce como la etapa de post-venta.

## Referencias

- Aceituno, P. A. (2017). *Creación y gestión de empresas*. Madrid: CENTRO DE ESTUDIOS FINANCIEROS.
- bolsasecológicas. (2020). *bolsasecológicas*. Obtenido de <https://www.bolsasecológicas.com/bolsas-de-papel-reciclado/>
- Corporacion Unificada Nacional. (2020). *Cun digital*. Obtenido de <https://virtual.cun.edu.co/digital/course/view.php?id=8407>
- Debate Escolar. (2016). *Estructura y organización de las ideas*. Valencia: Fundación de educación activa-T.
- Enciclopedia de Ejemplos. (2019). *Enciclopedia de Ejemplos*. Obtenido de <https://www.ejemplos.co/7-ejemplos-de-justificacion-de-trabajo-o-investigacion/>
- Fashionnetwork. (30 de 12 de 2018). *Camara de comercio de Bogotá*. Obtenido de Camara de comercio de Bogotá: Tomado de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-de-Prendas-de-Vestir/Noticias/2018/Agosto-2018/La-industria-textil-colombiana-repunta-y-ve-sus-primeras-cifras-positivas>
- Gobierno de España . (12 de 2019). *Ministerio de Asuntos Exteriores, Union Europea y Cooperación* . Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores, Union Europea y Cooperación : <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/NacionesUnidas/Paginas/ObjetivosDeDesarrolloDelMilenio.aspx>
- IngenioEmpresa. (2020). *IngenioEmpresa*. Obtenido de <https://ingenioempresa.com/analisis-pestel/>



La segmentación del mercado por el criterio psicografico: Un ensayo Teorico sobre los principales enfoques psicograficos y su relacion con los criterios de comportamiento.

(2015). *Vision de futuro*, 1-6.

Lafayette. (11 de 2020). *Lafayette*. Obtenido de

<https://www.lafayettesports.com.co/noticias/confeccion-deportiva/como-lograr-colecciones-deportivas-a-traves-de-un-proceso-de-confeccion-efectivo/5/>

otros, R. y. (1985). El diseño de productos. *Collecció Disseny i Empresa*, 1-10.

Peñarroya, M. (14 de 05 de 2010). *montse penarroya*. Obtenido de

<https://www.montsepenarroya.com/como-hacer-un-resumen-ejecutivo-para-un-plan-de-empresa/>

RobertoEspinosa. (11 de 04 de 2018). *RobertoEspinosa*. Obtenido de

<https://robertoespinosa.es/2018/11/04/ciclo-de-vida-de-un-producto>