

Dulce Mes



Leidy Katerine Valderrama Rocha
Lina Carolina Castro Aldana
Yuly Benítez

Docentes

Jaider Antonio Martínez Trujillo
Jhon Alexander González Dorado
Piedad Franco Agudelo
Raul Andrés Villamil Vanegas

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN
Creación de Empresas 2 – Modelos de Innovación
<https://dulcemes2020.wixsite.com/website-1>
Facebook: Dulce Mes
Instagram: Dulcemes_baby
Bogotá
2020

Tabla De Contenido

Compromiso De Autor	7
Resumen Ejecutivo.....	9
Introducción.....	10
Objetivos	11
Objetivo General.....	11
Objetivos Específicos.....	11
Claves Para El Éxito.....	12
Descripción De La Idea De Negocio	13
Modelo De Negocio	14
¿Como captara sus clientes con el modelo de ventas por internet escogido? ..	15
¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet?.....	15
¿Cómo cerrara la venta por internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizado acorde al modelo?	15
Innovación Sostenible	16
Análisis Del Sector	18
Estrategia Océano Azul	18

Precios	19
Diseños Para Bebés.....	19
Ventas Online.....	19
Cuidado Del Medio Ambiente	19
Desayunos Para Bebes.....	19
Publicidad Física	20
Fuerzas de Porter	20
Poder De Negociación Con Los Clientes.....	20
Poder De Negociación Con Los Proveedores.....	20
Amenaza De Productos Sustitutos	21
Amenaza De Productos Entrantes.....	21
Rivalidad entre los competidores.....	21
Marketing Mix	22
Estrategias de Productos Para Clientes.....	22
Núcleo	22
Calidad	22
Envase	23
Diseño	23
Servicio	23

Portafolio	23
Kit Bienvenida a casa	23
Kit Mes a Mes.....	24
Kit Mi Primer Año	25
Baby Desayunos	26
Otros productos.....	26
Estrategia de Precios	27
Estrategias de Distribución	27
Estrategias de Comunicación.....	27
Marketing Digital.....	30
Estrategia De Marketing Digital	32
Métricas Digitales	34
Estudio Técnico.....	37
Macrolocalización	37
Microlocalización.....	37
Ingeniería Del Proyecto	41
Diagrama de Flujo.....	42
Capacidad de la planta	44
Ficha Técnica	45

Producto Mínimo Viable	47
Conclusiones.....	49
Recomendaciones.....	50
Bibliografía	51

Lista de Tablas

Tabla 1.....	13
Tabla 2.....	16
Tabla 3.....	18
Tabla 4.....	28
Tabla 5.....	29
Tabla 6.....	38
Tabla 7.....	43
Tabla 8.....	44
Tabla 9.....	44
Tabla 10.....	45


Lista de Figuras


Figura 1	14
Figura 2	18
Figura 3	24
Figura 4	25
Figura 5	31
Figura 6	32
Figura 7	33
Figura 8	34
Figura 9	35
Figura 10	36
Figura 11	40
Figura 12	40
Figura 13	42
Figura 14	42
Figura 15	47
Figura 16	48

Compromiso De Autor

Nosotros, Leidy Katerine Valderrama Rocha identificada con C.C 1030569699 estudiante del programa Administración de Empresas; Lina Carolina Castro Aldana identificada con C.C 1024594534 estudiante del programa Ingeniería Electrónica y Yuly Benítez identificada con C.C 1000504739 estudiante del programa Administración de Empresas declaramos 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.


Lina Carolina Castro


Leidy Katerine Valderrama Rocha


Yuly Benítez

Resumen Ejecutivo

Dulce Mes es un emprendimiento que se encargará de crear productos de decoración de celebraciones especiales para bebés como la bienvenida a casa del recién nacido y la celebración del mes a mes hasta su primer año de vida, con esta propuesta buscamos que las familias acojan estas celebraciones en su hogar tal como un cumpleaños o cualquier otra celebración.

Nuestra propuesta de valor se enfoca en la creación de estos productos con materiales amigables con el medio ambiente: papel ecológico y papel reciclado, con esta alternativa buscamos marcar la diferencia en el mercado de decoración de fiestas y eventos con una propuesta innovadora y creativa.

Nuestra ventaja competitiva será la materia prima y los precios que son bajos respecto a otras empresas, además nuestros productos serán entregados a nuestros clientes en presentación de kits personalizados lo cual facilitara al cliente la adquisición de lo que desea para celebrar estos momentos especiales.

La producción de nuestros productos estará a cargo de personas que tienen total experiencia en las artes y manualidades, pero que especialmente tienen creatividad para desarrollar productos únicos, además de nuestro recurso humano contaremos con la mejor maquinaria para la creación de manualidades. Dulce Mes busca lograr cada uno de los objetivos planteados en este proyecto por lo cual se realiza un estudio de cada componente que resulta necesario para el éxito de este proyecto.

Introducción

Dulce mes es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de decoración para celebraciones infantiles más específicamente la celebración del mes a mes de los bebés desde su nacimiento hasta su primer año de vida. Esta idea de negocio nace como solución a la necesidad de implementar en el mercado una empresa que se dedique a la realización exclusiva de artículos de decoración para fechas especiales del bebé en especial la celebración de cada mes de vida.

Dulce mes quiere motivar a las personas a implementar estas celebraciones desde la comodidad del hogar, es común que se utilice como recuerdo un foto estudio el cual es tomado en empresas de fotografía digital, lo que busca Dulce Mes es evitar en estos tiempos de pandemia, la exposición de los bebés al exterior, otorgando a los padres una gran variedad de artículos a su disposición, personalizados, con temáticas, creativos para hacer de esos momentos un recuerdo especial en la vida de los bebés y sus padres.

Objetivos

Objetivo General

Posicionarnos en el mercado de decoración de celebraciones infantiles con nuestros productos innovadores y creativos.

Objetivos Específicos

Motivar a los padres para realizar celebraciones de mes a mes del bebé en casa.

Identificar las temáticas infantiles de moda para estar a la vanguardia.

Descubrir nuevas formas de decoración para celebraciones infantiles.

Analizar la competencia para descubrir nuevas necesidades en cuanto a la decoración de celebraciones infantiles.

Claves Para El Éxito

- Materia prima y productos finales de excelente calidad
- Excelente servicio al cliente.
- Variedad en decoraciones y temáticas.
- Precios justos
- Facilidades de pago a través de plataformas online
- Publicidad exhaustiva en redes sociales y apps infantiles.

Descripción De La Idea De Negocio

Tabla 1.

Idea de negocio.

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Decoraciones y Desayunos para celebrar cada mes del bebe. Decoraciones tales como guirnaldas y letras, banderines, nombres en 3D elaborados a mano y en materiales ecológicos con acabados personalizados por el cliente. Desayunos que proporcionen las necesidades nutricionales de los bebes de 7 a 1 año de edad, los desayunos contienen los productos que los padres deseen incluir desde frutas enteras o en papillas (naturales) hasta productos comerciales aptos para el consumo en bebés. Nuestros productos son elaborados por madres cabeza de hogar y jóvenes estudiantes universitarias de la ciudad de Neiva.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>Nuestros clientes son hombres y mujeres de 18 a 40 años de edad.</p> <p>Madres y padres de niños y niñas de 0 a 1 año de edad.</p> <p>Padres que deseen celebrar cada mes de su bebe desde casa.</p> <p>La ciudad de Neiva cuenta con 364.408 hombres y mujeres, de esta población, 141.328 hombres y mujeres pertenecen al grupo poblacional que cuentan con 18 a 40 años de edad. (DANE, 2020)</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Se vio la necesidad de crear este servicio ya que no existe uno que se enfoque especialmente a celebrar este proceso del bebe hasta que cumple su primer año de vida.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Se ofrecerán productos de decoración para una sesión de fotos personalizada para él bebe y desayunos realizados exclusivamente para bebes. Nuestros productos son elaborados creativamente y a mano, se utilizan materiales ecológicos para algunos de los productos. Nuestra propuesta de valor es ofrecer un servicio para esta celebración como lo es la llegada del bebé y su desarrollo mes a mes, con productos amigables con el medio ambiente y a muy bajo costo.</p>
<p>¿Por qué lo preferirán?</p>	<p>Porque será una forma diferente y única de celebrar cada mes del bebe, nuestros productos serán de calidad y el servicio 100% confiable.</p>

Nota. Descripción y componentes de la Idea de negocio. Elaboración propia

Modelo De Negocio

Figura 1.

Lienzo modelo de negocio.



Nota: Modelo de negocio aplicado a nuestra idea. Elaboración propia

Escoja un modelo de negocio de ventas por internet y responda estas preguntas

¿Como captara sus clientes con el modelo de ventas por internet escogido?

El modelo de ventas por internet escogido es el E-commerce, se realizará la creación de una Landing page y se realizara publicidad masiva en redes sociales, en especial la plataforma Tik Tok la cual es pionera en esta época.

¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet?

Nuestros clientes podrán ver a través de las redes como realizamos nuestros productos, haciendo de estos productos llamativos la mejor opción, crearemos nuestras cuentas en redes sociales donde se subirán imágenes de nuestro trabajo.

¿Cómo cerrara la venta por internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizado acorde al modelo?

Nuestras ventas se cerrarán ofreciendo al cliente una oferta especial por su fidelización una vez el bebe llegue a su primer año de vida, los métodos de pago serán a través de transferencia electrónica.

Innovación Sostenible

La ecoinnovación es mucho más que lanzar un nuevo producto o servicio teniendo en cuenta el uso eficiente de los recursos y minimizando el impacto sobre el planeta. Para poder hablar de ecoinnovación tenemos que tener en cuenta aspectos como la estrategia, el diseño de procesos y la relación con los proveedores y clientes. (Oxfam Intermon, s.f.)

Así, muchas empresas ven la ecoinnovación como una forma de diferenciarse de otras empresas, pero también de reducir costes, evitando el malgasto de energía durante todo el proceso o la utilización de determinadas materias primas. De esta manera, usando un menor número de materiales, por ejemplo, en el embalaje, genera un margen de beneficio mayor que permite ahorrar costes e incluso bajar los precios. Esto, unido a una estrategia de branding que ponga en valor la importancia del medio ambiente para la compañía, podría ser una estrategia empresarial a largo plazo. (Oxfam Intermon, s.f.)

En la siguiente tabla se detalla el proceso de eco innovación aplicada a la idea de negocio.

Tabla 2

Ecoinnovación en la idea de negocio

	Agua	Energía
<p>Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?</p> <p>Algunas de nuestras decoraciones se realizan con papel ecológico, nuestros</p>	<p>¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?</p> <p>Con nuestra idea de negocio el uso del agua es mínimo ya que solo se utilizará para lavar frutas o preparar jugos naturales.</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?</p> <p>Tratamos de minimizar el consumo de energía con implementos que no necesiten corriente eléctrica para realizar nuestros trabajos, sin embargo, es necesario el uso de dos computadores y una impresora para realizar nuestros diseños, estos solo se encienden en el momento de ser utilizados.</p>

Materias primas	Emisiones	Residuos
<p>¿Reduce los insumos? ¿Cómo? ¿Utiliza químicos? ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza?</p> <p>Tratamos de utilizar al máximo todos nuestros materiales sin desperdiciar sobrantes. Utilizamos helio para los globos, silicona líquida o en barra en pequeñas cantidades.</p> <p>Para el empaque de nuestro paquete de decoración utilizamos papel ecológico, los desayunos se protegen con papel tornasol.</p>	<p>¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?</p> <p>Según una consulta realizada en internet “cada hora que tu ordenador se mantiene encendido, emite entre 52 y 234 gramos equivalentes de CO2 considerando una potencia de entre 80 y 360 vatios” (Recicla, 2017) Por esta razón evitaremos el uso excesivo en el cargue de los dispositivos y monitorearemos los tiempos de carga para no generar consumos extras de electricidad.</p>	<p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>Reciclamos todos los sobrantes de papel para reutilizarlos en otras decoraciones o incluirlos en nuestras campañas publicitarias.</p>
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?</p> <p>Todas nuestras campañas publicitarias son online, trabajaremos redes sociales, queremos reducir el uso de papel en volantes ya que la mayoría son desechados.</p>	<p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p> <p>Con el fin de economizar y contribuir con el medio ambiente los pedidos que entreguemos cerca a nuestro lugar de producción serán entregadas en bicicleta, los domicilios distantes se realizarán en vehículo particular (moto)</p>	<p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?</p> <p>Cuando realizamos nuestras entregas incluimos una pequeña tarjeta empresarial personalizada con el nombre de cada cliente, esta tarjeta se realiza con sobrantes de papelería o con papel ecológico.</p>

Nota. Aplicación de la eco innovación en diferentes aspectos de la idea de negocio.

Elaboración propia.

Análisis Del Sector

Estrategia Océano Azul

Tabla 3

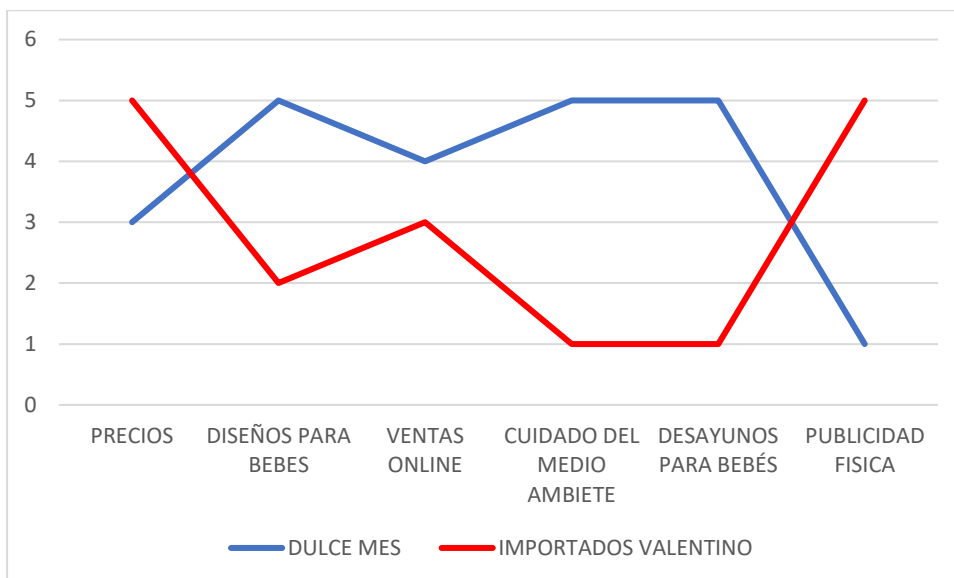
Cuadro estratégico de la idea de negocio.

	PRECIOS	DISEÑOS PARA BEBES	VENTAS ONLINE	CUIDADO DEL MEDIO AMBIETE	DESAYUNOS PARA BEBÉS	PUBLICIDAD FISICA
DULCE MES	3	5	4	5	5	1
IMPORTADOS VALENTINO	5	2	3	1	1	5
ESTRATEGIA	Reducir	Incrementar	Incrementar	Crear	Crear	Eliminar

Nota. Estrategia para evaluar nuestro nivel de competencia respecto a algunos factores en el mercado. Elaboración propia

Figura 2

Matriz Eric



Nota. Matriz ERIC para construir la oferta de valor en nuestra idea de negocio. Elaboración propia

De acuerdo a la matriz ERIC se crearon las siguientes estrategias:

Precios

Se reduce el valor de los precios con respecto a los de la competencia, sin reducir calidad, originalidad, y presentación.

Diseños Para Bebés

Incrementamos los diseños para bebés, creando decoraciones exclusivas para cada mes del bebe, ya que este es un segmento que no tiene tanta popularidad en el mercado, la mayoría de negocios se enfocan en eventos y fechas convencionales. La competencia trabaja esta área, pero no es su fuerte.

Ventas Online

Incrementamos esta área ya que, debido a la situación actual del país, se debe velar por el bienestar de los colaboradores y de los clientes, optamos por no generar atención exclusivamente por WhatsApp, queremos que todos nuestros clientes reciban atención por todas las redes sociales y plataformas.

Cuidado Del Medio Ambiente

Es nuestro mayor compromiso por lo cual creamos esta estrategia en nuestra idea de negocio, utilizaremos papel ecológico y reduciremos al máximo los desperdicios de papel. El cuidado del medio ambiente es una práctica que a través del tiempo a tomado mas fuerza y que será aceptado por nuestros clientes.

Desayunos Para Bebés

Creamos esta estrategia como oportunidad de generar un impacto positivo en nuestros clientes, es un servicio que no se ve en los catálogos de las empresas que se dedican a esta actividad, queremos llegar a los clientes de una manera innovadora y precisa.

Publicidad Física

Eliminamos la publicidad que implique el uso de papel nuevo y que generen gastos adicionales, como se mencionaba anteriormente nuestra única publicidad serán tarjetas empresariales realizadas con papel sobrante la cual estará incluida en cada pedido que realice el cliente.

Fuerzas de Porter

Las 5 fuerzas de Porter son parte de un modelo de análisis competitivo creado por el hombre que lleva su nombre, Michael Porter, profesor de estrategia y competitividad de la Escuela de Negocios de Harvard este concepto se introdujo al mundo en un artículo de Harvard Business Review de 1979. Desde entonces, muchas empresas han utilizado esta metodología, que consiste en considerar 5 “fuerzas” que, según Porter, pueden determinar la posición de cualquier empresa en su respectivo mercado. (Moraes, 2020) A continuación, se realiza un análisis de las cinco fuerzas de Porter para la idea de negocio.

Poder De Negociación Con Los Clientes

El poder de negociación con los clientes es bajo ya que nuestros precios son cómodos respecto a la competencia, sin embargo, se puede llegar a un acuerdo con el cliente si se logra un compromiso de adquirir nuestros servicios de decoración desde el primer mes del bebe hasta su primer año.

Poder De Negociación Con Los Proveedores

El poder de negociación de los proveedores es bajo ya que son muchas las empresas que ofrecen todo tipo de indumentaria y papelería por lo cual la decisión de adquirir con una determinada empresa será de nosotros, con respecto a los desayunos para bebes los productos los compramos al por mayor ya que nos generará más economía en este caso el poder de negociación con los proveedores es alto.

Amenaza De Productos Sustitutos

Para nuestra idea de negocio nuestros productos sustitutos serian la aplicación Pinterest que enseña a las personas como realizar este tipo manualidades de manera creativa y en ocasiones económica, nuestra ventaja es que ahorraremos este tiempo a los clientes y podremos trabajar diseños personalizados.

Amenaza De Productos Entrantes

En el mercado actual las empresas de decoración de fiestas se enfocan en ofrecer productos para todas las edades y eventos tales como aniversarios, cumpleaños, día del padre o de la madre y demás festividades, excluyendo la celebración del mes a mes de niños de 1 a 12 meses, ya que para ellos es un público no atractivo, por lo que la amenaza de productos entrantes es baja.

Rivalidad entre los competidores

No tenemos un competidor específico ya que como se explicaba anteriormente el segmento de estas empresas es más amplio, sin embargo, representan rivalidad ya que también personalizan los productos y se pueden enfocar en este tipo de población infantil. Los competidores no son numerosos, en la ciudad muy pocas empresas se dedican a esta labor por lo que la competencia incrementa y es necesario crear propuestas de valor.

Marketing Mix

Estrategias de Productos Para Clientes

Núcleo

Los productos de Dulce mes son artículos de decoración tales como banderines, guirnaldas de flecos y de letras y pompones realizados en papel, globos de látex y papel aluminio. No se utiliza ningún químico para la elaboración de estos productos, se utilizan en la mayoría de los casos materiales ecológicos para el diseño de estos. Características físicas de nuestros productos:

- Los banderines son elaborados en papel tamaño A4 constan de 12 unidades la tira, se personaliza de acuerdo al requerimiento del cliente.
- Las guirnaldas de flecos son elaboradas en papel seda con una medida de 20 Cm de largo, 12 unidades por tiras, colores a elección del cliente.
- Guirnalda de Letras de 15 cm con el mensaje “Mi 1 Mes” o “2 Meses” o se personaliza de acuerdo al requerimiento del cliente.
- Pompones pequeños, medianos y grandes elaborados en papel seda, variedad de colores.
- Globos en látex en tamaño R12 platinados o mate con colores solidos o impresos con temáticas o como desee personalizarlo el cliente.

Para los desayunos u onces sorpresa (aplica para niños de 7 meses en adelante) se utilizan cajas de madera de 20 de ancho por 30 de largo.

Calidad

Todos los elementos decorativos a excepción de los globos son realizados manualmente y con el apoyo de máquinas troqueladoras, cortadoras de papel. Los

proveedores deberán garantizarnos papelería e insumos de calidad. Para los desayunos y onces sorpresa incluirán productos alimenticios de marcas reconocidas en el mercado de alimentos para bebe.

Envase

Nuestros sets de decoración serán empacados en láminas de papel Kraft el cual es un papel ecológico y fácil de reciclar, para los desayunos y onces la caja de madera será embalada en papel tornasol.

Diseño

El diseño de nuestros productos tendrá un estilo convencional e innovador, sin embargo, siempre se tendrá en cuenta la opinión del cliente por lo cual nuestros productos también serán personalizados.

Servicio

Es uno de los pilares fundamentales de nuestra idea de negocio, se trabajará con compromiso, dedicación y cumplimiento con el fin de fidelizar a los clientes, buscaremos una percepción positiva y de confianza.

Portafolio

Nuestro portafolio está dividido en 5 líneas de kits distribuidas y compuestas por los siguientes productos:

Kit Bienvenida a casa

Set de productos para celebrar la llegada del bebe al hogar. El set incluye:

- ❖ 1 unidad de guirnalda de flecos x 12 unidades la tira. Colores escogidos por el cliente.

- ❖ 3 globos tamaño R12: 2 globo de látex unicolor, 1 globo de látex cromado.
Los colores son escogidos por el cliente.
- ❖ 1 guirnalda de letras con el mensaje “Bienvenido o bienvenida (nombre del bebé)”

Precio: \$18.000 pesos

Figura 3

Guirnalda de Flecos



Nota. Guirnalda de flecos en tonos rosa pastel. Tomado de Papeleraavellaneda.co

Kit Mes a Mes

Kit especial para celebrar el mes a mes del bebe desde casa. El kit incluye:

- ❖ 1 letrero con el mensaje “Mi primer Mes” o “Mi 1 Mes” o “Mis Dos Meses” o “Mis 2 Meses” De acuerdo al mes que requiera el cliente.
- ❖ 1 set de 3 globos tamaño R12: dos cromados y uno unicolor.
- ❖ Numero en cartón 3D medidas 30 x 15 cm se Personaliza de acuerdo a la temática escogida.

- ❖ 1 unidad de guirnalda de flecos x 12 unidades la tira. Colores a elección del cliente.
- ❖ Set por 4 figuras a color en cartón tamaño 20 x 15 cm. Temática a elección del cliente.

Precio: \$ 22.000 pesos

Figura 4

Numero 3D en cartón.



Nota. Numero 3D en cartón temática Jorge el Curioso. Tomado de Pinterest.com

Kit Mi Primer Año

Kit para celebrar el primer año de vida de los niños de una manera divertida, con variedad de temáticas y colores. El kit Incluye:

- ❖ 1 unidad de guirnalda de flecos x 12 unidades la tira. Colores seleccionados por el cliente.
- ❖ 12 globos tamaño R12 unicolor personalizados con temática seleccionada por el cliente.
- ❖ 12 globos tamaño R12 cromados de un solo color seleccionado por el cliente.
- ❖ 1 guirnalda de letras con el mensaje “Mi Primer Cumpleaños”

- ❖ 1 guirnalda de letras con el nombre del niño o niña.
- ❖ 3 pompones pequeños, 3 medianos y 3 grandes elaborados en papel seda, variedad de colores.
- ❖ Set por 4 figuras a color en cartón tamaño 20 x 15 cm. Temática a elección del cliente.
- ❖ Numero en cartón 3D medidas 30 x 15 cm se Personaliza de acuerdo a la temática escogida.

Precio: \$35.000 pesos

Baby Desayunos

Desayunos sorpresa exclusivos para bebés de 7 meses en adelante, nuestros desayunos incluyen productos alimenticios para bebé que se encuentran de venta en el mercado tales como Alpina Baby, críos de Colombina, frutas y jugos naturales, así como productos naturales realizados por nosotros mismos tales como papillas de frutas, estos se realizan según el requerimiento del cliente y bajo todos los estándares de calidad. Serán presentados en una caja de madera la cual será personalizada con la temática escogida por el cliente.

Otros productos

Nuestros clientes también tendrán la oportunidad de adquirir los siguientes productos:

- ❖ Globos de tamaño R36
- ❖ Bases acrílicas para globos
- ❖ Bouquet de globos temáticas variadas
- ❖ Bolas decorativas
- ❖ Cortinas metalizadas

Estrategia de Precios

La fijación de precios se realiza basado en el valor agregado, ya que nuestros productos pueden ser reutilizables, utilizamos material ecológico o reciclado en la elaboración de algunos de los productos, ofrecemos valor emocional al brindar productos para celebrar una ocasión especial como la llegada de un bebe al hogar y la celebración de su vida mes a mes.

Nuestro tipo de precio será el precio de paquete, ya que ofreceremos los productos en kit personalizados como el cliente lo desea, sin necesidad de que el cliente tenga que buscar los productos individualmente dando la impresión de generar un precio más económico.

Estrategias de Distribución

La estrategia de distribución de Dulce Mes es por medio del canal directo, no tendremos ningún tipo de intermediarios, nosotros mismos nos encargamos de la fabricación y venta del producto, con esta estrategia nos relacionaremos mejor con el cliente y conoceremos de primera mano todas sus necesidades y opiniones.

Estrategias de Comunicación

Nuestra estrategia de comunicación será el marketing digital, se escoge esta estrategia por su flexibilidad, economía respecto a otras estrategias, por su facilidad para segmentar el mercado, y especialmente porque se pueden medir y evaluar las acciones que se realicen para promocionar la empresa. Nuestra estrategia esta enfocada principalmente en redes sociales tales como Facebook, Instagram, y YouTube; se creará una landing page donde el cliente tendrá la oportunidad de ver los principales productos en línea, interactuar por medio del chat con los asesores de venta, así como la compra de los productos con medios de pago online.

Tabla 4

Objetivos Smart

Estrategia	Objetivo Smart	Como	Quien	Cuando	Donde	Valor
Producto	Incrementar el portafolio de productos	Añadiendo una línea de artículos manuales de estimulación temprana para niños	Con el equipo de trabajo	Para el mes de febrero de 2021	En la landing page de la empresa	Con una inversión inicial de \$3.000.000 millones de pesos.
Precio	Reducir el precio	En el kit "Mi primer cumpleaños"		Para el mes de abril (Mes de los niños) del año 2021	En redes sociales	Por un 15% de descuento
Promoción y Comunicación	Incrementar seguidores	Mediante un giveaway	Con otras empresas	Para el mes de diciembre de 2020	En Instagram y Facebook	Con una inversión de \$100.000 de pesos en productos
Plaza	Incrementar ventas	Mediante envíos nacionales	Generando alianzas con empresas de envíos.	A partir del mes de enero del 2021	En la landing page	Por compras superiores a \$150.000 pesos.

Nota. Objetivos Smart del marketing mix. Elaboración propia.

Tabla 5*Matriz desarrollo de marca*

Pasos	Objetivos	Resultados
Diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector	Decoración, fiestas, eventos, manualidades
	B. Identificar marcas en competencia	Importados valentino, Partymax, picardías, La piñatería.
	C. Soluciones principales y alternativas	Decoraciones de fiestas, decoraciones en globos, fiestas temáticas infantiles
	D. Tendencias de mercado	Decoraciones de globos, desayunos sorpresas, fiestas temáticas.
	E. Arquetipo de marca	Creador, explorador,
Realidad Psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Compromiso, agilidad, eficiencia, rapidez.
	B. Identificar variables de neuromarketing	Rosado, azul, amarillo, lila
Posicionamiento	A. Identificar top of mind	Picardías
	B. Identificar Top of heart	Valentino
Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Rosa, lila, Inocencia, tendencia utilización de material ecológico.
Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado que estén ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales	Estrategias de marketing digital, Publicidad en redes sociales, creación de una página web, canal de YouTube, interacción con el cliente a través de publicaciones, encuestas virtuales.

Nota. Análisis para el desarrollo de marca. Elaboración propia

Marketing Digital

El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales. Todas las técnicas del mundo off-line son imitadas y traducidas a un nuevo mundo, el mundo online. En el ámbito digital aparecen nuevas herramientas como la inmediatez, las nuevas redes que surgen día a día, y la posibilidad de mediciones reales de cada una de las estrategias empleadas. (Digital, s.f.)

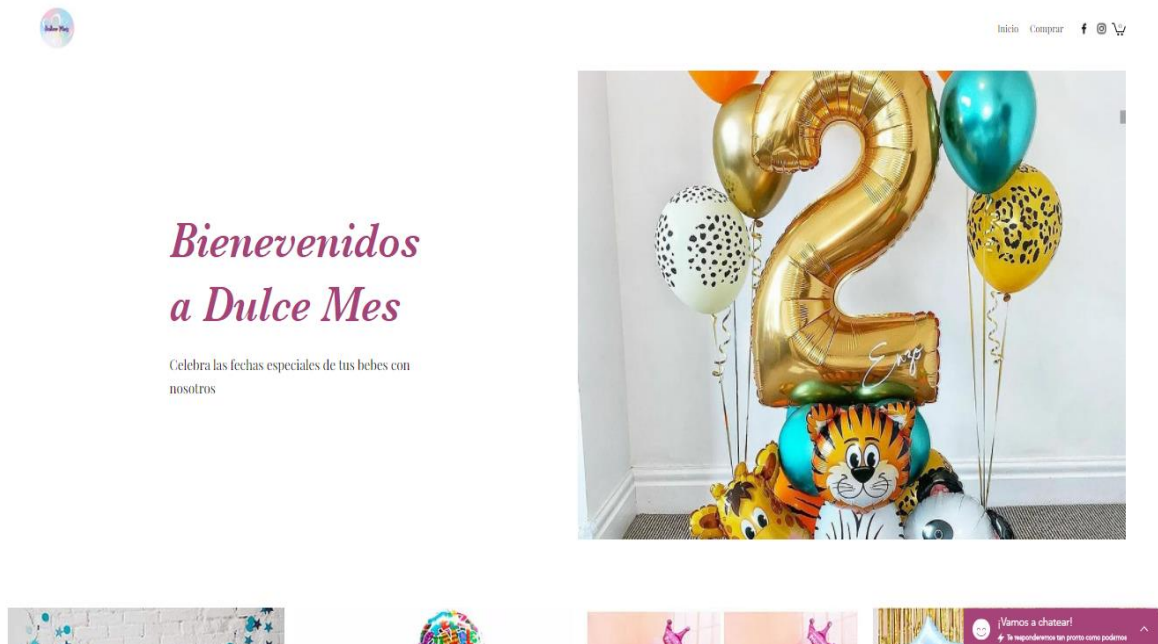
Dulce Mes como estrategia de marketing digital decide crear su landing page llamada Dulce Mes, donde los clientes podrán conocer el catálogo de productos y colocarse en contacto con los clientes, así mismo se crean cuentas comerciales en Facebook e Instagram donde se publica contenido promocional.

Landing Page: <https://dulcemes2020.wixsite.com/website-1>

Facebook: <https://www.facebook.com/Dulce-mes-101879715015775/>

Instagram: https://www.instagram.com/dulcemes_baby/

Con estas estrategias queremos lograr el reconocimiento en el mundo del marketing digital ya que, si bien es cierto, en esta época de pandemia las estrategias que han generado mayor reconocimiento y han generado éxito han sido las digitales, ya que es necesario lograr las metas empresariales propuestas desde el ámbito virtual aun sin dejar del todo a un lado el marketing tradicional.

Figura 5*Landing Page*

Nota. Landing Page de la empresa elaborada en wix. Elaboración propia.

Estrategia De Marketing Digital

Dulce Mes para el mes de octubre establece como estrategia de marketing digital la creación de un concurso vía Instagram donde los clientes tendrán la oportunidad de ganar tres kits de la línea mes a mes de nuestro catálogo, con esta estrategia la cual también esta enlazada en la landing page se busca generar mayor reconocimiento de futuros clientes, al solicitar como uno de los pasos del concurso la mención de otras personas en el post publicado y el seguimiento de nuestra landing page por parte de estos, se busca ampliar la base de datos de la empresa para tener más oportunidades de contacto directo con el cliente.

Figura 6

Posters de Concurso



Nota. Posters para Instagram y landing page. Elaboración Propia.

Figura 7

Historia y cuenta de Instagram



Nota. Instagram como herramienta de marketing digital de la empresa.

Métricas Digitales

Dulce Mes haciendo uso de las redes sociales, opta por elegir Facebook como medio para promocionar una publicación y conocer el alcance de esta en un periodo de tiempo determinado, razón por la cual se realiza el pago de \$ 3.833 pesos para promocionar la publicación por un día con el fin de evaluar las métricas digitales y el siguiente fue el resultado:

Figura 8

Publicación promocionada en Facebook

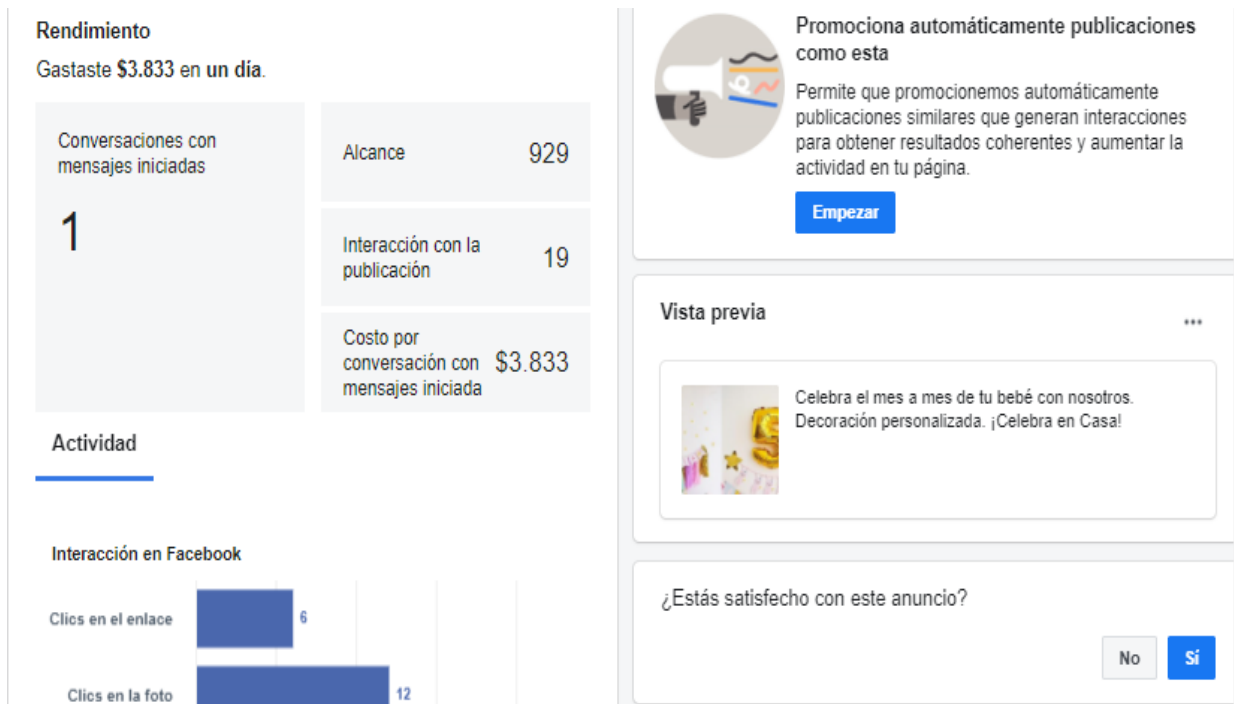


Nota: Post creado para promoción de publicidad en Facebook

Este post es publicado y promocionado en Facebook el día 12 de octubre y el día 13 de octubre se obtienen los siguientes datos:

Figura 9

Resultados de la promoción en Facebook



Como resultado de esta promoción se obtiene una conversación de un cliente, 929 personas alcanzadas, 19 interacciones con la publicación y un costo por conversación iniciada por valor de \$3.833 pesos lo que significa un equilibrio entre el gasto de la promoción y los resultados de la conversación obtenida.

Con respecto a la métrica CAC se analizan los siguientes datos:

$$\text{CAC} = \$ 3.833 / 1$$

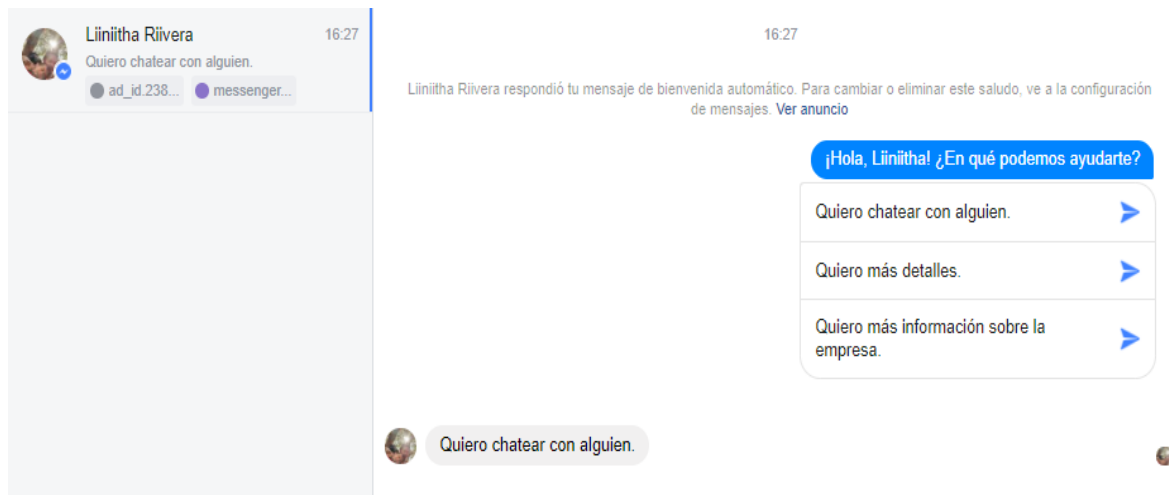
Valor pagado en la promoción dividido en el número de clientes obtenidos. Como se menciono anteriormente los resultados obtenidos no fueron los esperados, pero se logra un equilibrio entre la inversión y el resultado.

En cuanto a la métrica LTV una sola cliente se contacta solicitando chatear con alguien, realizando la venta real del kit promocionado el cual tiene un costo de \$22.000 pesos se

obtiene una ganancia real de \$18.167 pesos excluyendo el valor de la promoción en Facebook ya que no se generaron más gastos adicionales.

Figura 10

Mensaje de Cliente



Nota: Mensaje de cliente interesada tras la promoción en Facebook.

Estudio Técnico

Macrolocalización

Nuestro proyecto Dulce Mes estará ubicado en la ciudad de Neiva. Neiva es un municipio colombiano, capital del departamento de Huila. Yace entre la cordillera Central y Oriental, en una planicie sobre la margen oriental del río Magdalena, en el valle del mismo nombre, cruzada por el río Las Ceibas y el río del Oro. Su extensión territorial de 1533 km², su altura de 442 metros sobre el nivel del mar y su temperatura promedio de 27.7 °C.5 Debido a su ubicación cerca de la línea del ecuador y su baja altitud, la ciudad tiene un clima cálido con temperaturas anuales promedio durante el día que van desde 21 hasta 35 grado Celsius. (Wikipedia, 2020)

El comercio es muy activo, ya que Neiva se ha convertido en el eje de la economía de los departamentos del Huila, Caquetá y Putumayo. En la última década ha sido considerada por tener diferentes plataformas comerciales, nacionales y extranjeras, para invertir su capital con resultados positivos. (Wikipedia, 2020)

Microlocalización

Dulce Mes estará ubicada en la comuna central de Neiva, también denominada Comuna Central o Cuatro de la ciudad de Neiva, más específicamente en el centro de la ciudad donde se presenta gran afluencia de personas, la ubicación se realiza estratégicamente cerca a entidades de las cuales podemos adquirir nuestra materia prima que es el papel ecológico y reciclado, la zona es altamente comercial por lo cual nos facilita la adquisición de los diferentes productos que contendrán nuestros paquetes decorativos.

El transporte en la zona es constante, se encuentran cerca bancos, restaurantes, y hoteles lo que garantiza en trafico de habitantes de la ciudad y turistas.

Tabla 6

Requerimientos de la empresa

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos Técnicos
Infraestructura – Adecuaciones	Bodega en arriendo	1	\$4.000.000	Área de 150 metros cuadrados
	Instalación de paredes para oficina		\$8.000.000	
	Arreglo de pisos	1	\$ 6.550.000	
	Instalación de cielo raso en icopor	1	\$ 3.050.000	
	Instalación de aires acondicionados	5	\$ 4.000.000	
Maquinaria y Equipo	Máquina para manualidades	3	\$1.750.900	Escanea áreas de un tamaño máximo de 12” x 24”, Corta con cuchilla de calidad infinitad de materiales
	Máquina para troquelar y repujar	3	\$411.000	Maquina utilizada para cortar, troquelar, grabar y estampar en relieve todo tipo de materiales.
	Guillotina Cortadora de papel profesional	1	\$635.000	Ancho máximo de corte de 12 pulgadas Dimensiones:61 x 43 x 25 centímetros
Equipo de comunicación y computación	Computadores de mesa	5	\$1.800.000	
	Multifuncional	1	\$230.000	
	Celulares	5	\$650.000	
	Teléfono fijo inalámbrico	2	\$125.000	
Muebles, Enseres y otros	Escritorios de oficina	4	\$280.000	
	Sillas para escritorio	5	\$ 130.000	
	Estantes para papelería	3	\$ 205.000	

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos Técnicos
	Mesas de trabajo en madera	4	\$ 406.000	
	Organizadores de herramienta	6	\$125.000	
	Organizador de papelería	6	\$95.000	
	Sillas	8	\$102.000	
Herramientas	Cuter	10	\$9.000	
	Pegamento	10	\$5.000	
	Troqueles	15	\$ 57.000	
	Regletas	10	\$6.000	
	Tijeras	10	\$2.500	
	Pinturas acrílicas	50	\$2200	
	pinceles	20	\$1.500	
Gastos preoperativos	Uniformes	10	\$ 50.000	
	guantes	10	\$80.000	
	Tapabocas	100	\$60.000 caja	
	Gastos de publicidad	1	\$2.500.000	
	Capacitación	1	\$1.500.000	

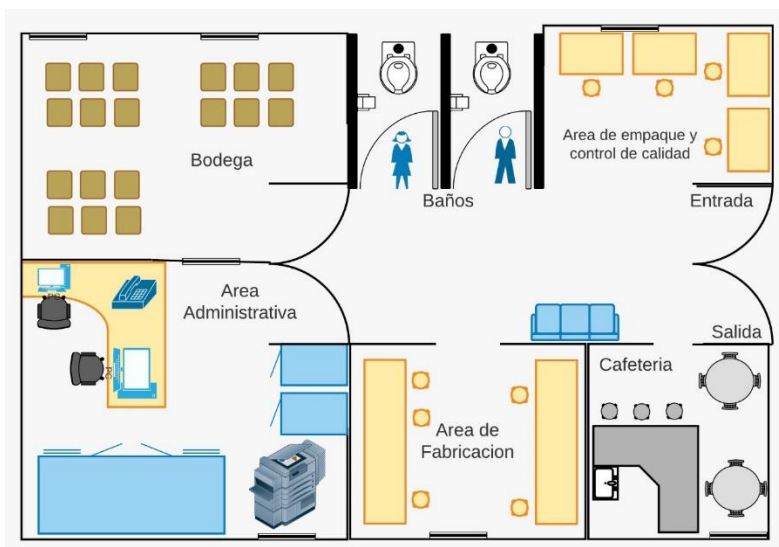
Nota: Descripción de las necesidades físicas, equipos y herramientas para el funcionamiento de Dulce Mes.

Figura 11*Maquina de manualidades*

Nota: máquina para impresión y corte de figuras para manualidades. Tomado de ripley.cl

¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación?

Para nuestra operación es necesario tener un lugar físico de operación ya que nuestros productos requieren de un proceso elaborado de producción para obtener un excelente producto, en las instalaciones no solo funcionara el área de producción, además funcionara el área administrativa, el área de empaque y el área de control de calidad.

Figura 12*Plano de Dulce Mes*

Nota: Plano de distribución de la infraestructura de Dulce Mes. Elaboracion propia

Ingeniería Del Proyecto

Para la producción de nuestros productos se llevará a cabo la utilización de algunas maquinas que son necesarias para la labor, sin embargo, el mayor porcentaje de nuestro proceso de producción se llevara a cabo por la mano de obra de nuestro personal.

Elaboramos diferentes productos entre los que se encuentran banderines, guirnaldas y pompones todos elaborados con papel ecológico.

Para elaborar guirnaldas de flecos preparamos y doblamos el papel por la mitad y cortamos tiras de 1,5 cm, dejando unos 2 cm sin cortar en la parte superior. Se enrolla el papel sobre sí mismo apretando la parte superior, procedemos a sujetar con un poco de cuerda y hacer un nudo doble para que no se deshaga. Atamos los pompones de flecos cada 30 centímetros. (Papelisimo, s.f.)

Para la elaboración de los banderines elegimos el tamaño y diseño de los banderines, imprimimos los diseños, cortamos los banderines por el borde, seguido a esto elegimos los moldes de las letras o dibujos que se incorporaran al banderín e imprimimos y cortamos. Con pegamento, se procede a pegar los recortes de las letras sobre el banderín. Perforamos cada banderín para hacer un agujero por donde ira la cuerda, finalmente hacemos un nudo a cada extremo del cordón para que no se salgan los banderines de papel. (Solountip, s.f.)

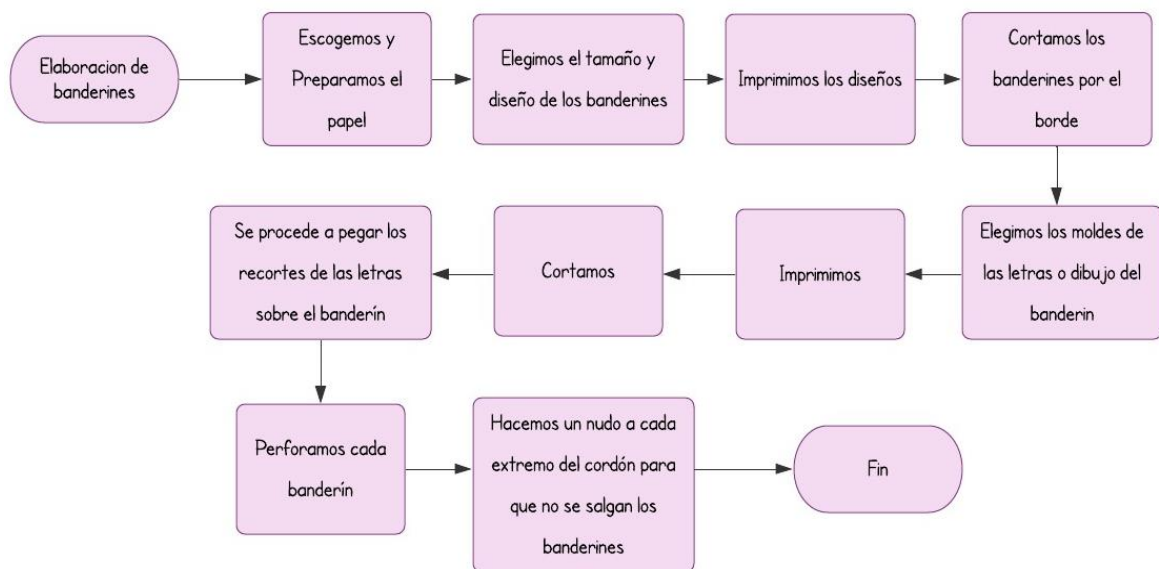
Los banderines son nuestro producto estrella ya que manejamos variedad de diseños, colores, figuras, las cuales también pueden ser personalizadas por el cliente con las temáticas y materiales que se deseen.

Figura 13

Banderines con papel reciclado



Nota: Banderines elaborados con material reciclado temática dinosaurio. Tomado de Pinterest.com

Diagrama de Flujo**Figura 14***Diagrama de flujo elaboración de banderines*

Nota: Paso a paso de elaboración de banderines. Elaboración propia

Tabla 7

Proceso de elaboración de banderines

Bien / Servicio: Banderines “Mi Primer Mes”				
Unidades a producir: 1 unidad				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	N° de Personas que intervienen por cargos	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina
Actividad 1 Escogemos y Preparamos el papel	2 min	Operativo de manualidades	1	
Actividad 2 Elegimos el tamaño y diseño de los banderines	10 min	Operativo de manualidades	1	
Actividad 3 imprimimos los diseños	5 min	Operativo de manualidades	1	Máquina para manualidades
Actividad 4 cortamos los banderines por el borde	5 min	Operativo de manualidades	1	Guillotina de papel
Actividad 5 Elegimos los moldes de las letras o dibujos que se incorporaran al banderín	10 min	Operativo de manualidades	1	
Actividad 6 Imprimimos	8 min	Operativo de manualidades	1	Máquina para manualidades
Actividad 7 Cortamos	20 min	Operativo de manualidades	1	Trabajo manual
Actividad 8 se procede a pegar los recortes de las letras sobre el banderín	10 min	Operativo de manualidades	1	
Actividad 9 Perforamos cada banderín	10 min	Operativo de manualidades	1	
Actividad 9 hacemos un nudo a cada extremo del cordón para que no se salgan los banderines	10 min	Operativo de manualidades	1	
Total	1 hora 30 minutos			

Nota: Requerimientos de operación para elaboración de banderines. Elaboración propia

En la empresa se determina un horario laboral de 8 horas, de acuerdo a los datos obtenidos en la tabla 7, para la elaboración de un juego de banderines un trabajador demora 1 hora 30 minutos, de acuerdo a este cálculo se procede a obtener los datos de capacidad de la planta:

Capacidad de la planta

Tabla 8

Capacidad en horas maquina

Horas trabajadas	8 horas
Cantidad de Maquinas	3 maquinas
Capacidad diaria de la planta en horas	24 horas
Capacidad Mensual de la plata (25 días)	600 horas
Capacidad Anual de la planta	7200 horas

Nota: capacidad de la planta en horas máquina. Elaboración propia

Tabla 9

Capacidad de producción


Capacidad de producción diaria (8 horas)	5 juegos de banderines
Capacidad de producción mensual (25 días)	125 juegos de banderines
Capacidad de producción anual	1500 banderines


Nota: Capacidad de producción de banderines elaborados en papel ecológico. Elaboración propia.

Ficha Técnica

Tabla 10

Ficha técnica

		
DULCE MES		
CODIGO DM002	1	FECHA 25/10/2020
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)		
Banderines "Mi Primer Mes"		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
11 banderines de Papel ecológico color palo rosa, letras impresas en papel dorado, hilo dorado,		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
Paquete		
D. TIPO DE ENVASE		
Papel		
E. MATERIAL DE ENVASE		
Papel Kraft		
F. CONDICIONES DE CONSERVACION		
Almacenar en bolsa plástica, no exponer al sol ni a la humedad.		
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		
Ver figura 14		
H. VIDA UTIL ESTIMADA		
Un año o más siguiendo condiciones de conservación.		
I. PORCION RECOMENDADA		
No aplica		
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO		
<p>Operativo de Manualidades: El operativo de manualidades será en encargado de transformar la materia prima para convertirlo en productos de decoración mediante el arte de la creatividad.</p> <p>Dedicación: Tiempo completo - \$1.200.000</p> <p>Tipo de Contratación: Contrato a término indefinido</p> <p>Perfil Requerido: Hombre o mujer con estudio técnico en artes o habilidades empíricas en artística y manualidades. Experiencia formal o informal en labores relacionadas.</p>		

Firma del responsable del producto:	
Jefe de Calidad	
Nombre del responsable del producto	Firma
<u>Yuli Benitez</u>	<u></u>

Nota: Ficha técnica de banderines Dulce Mes. Elaboración propia.

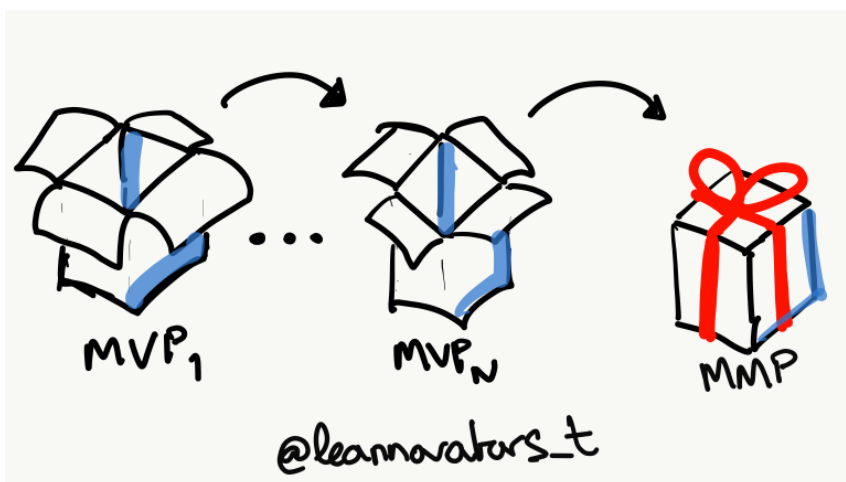
Producto Mínimo Viable

MVP Minimum Viable Product, o en español Producto Mínimo Viable es, conceptualmente, una forma inteligente de probar el éxito de una idea antes de invertir dinero o tiempo en ella. Si nos detenemos a pensar, hay varios productos lanzados por las principales marcas que exigieron una alta inversión, pero no tuvieron el éxito esperado. Sucedió, por ejemplo, con los productos alimenticios de la marca Colgate muy famosa por las pastas dentales. La marca invirtió en la creación de alimentos como lasaña congelada para diversificar su mix de productos, pero los resultados no fueron atractivos. (De Souza, 2019)

El producto mínimo viable no es solo para definir si un producto es una buena apuesta o no. Crear un prototipo y probar la aceptación del mercado brinda valiosos feedbacks. Es interesante utilizar la estrategia para formular el mejor producto. El proyecto final puede ser bastante diferente de esa prueba inicial, todo dependerá de la respuesta pública. (De Souza, 2019)

Figura 15

Producto Mínimo Viable



Nota: Ejemplo de producto mínimo viable. Tomado de Leannovators.co

Figura 16

Producto Mínimo Viable



Nota: Plantilla de producto mínimo viable con las necesidades de nuestro producto. Elaboración propia.

Conclusiones

En la realización de este proyecto se concluye que es viable crear nuevas alternativas de decoración de fiesta con material reciclado y ecológico en este caso el papel, además de que es un material que se pueden incorporar fácilmente para la creación de nuevos productos.

Es necesario seguir incursionando en nuevas ideas de fabricación de productos de decoración de fiestas infantiles con otros tipos de materiales que no afecten al medio ambiente y que puedan ser fácilmente reutilizables.

Se requiere de creatividad y poco dinero para lograr una campaña publicitaria efectiva en redes sociales. El ejercicio realizado demostró que el alcance de las publicaciones en Facebook con una inversión menor a \$5000 pesos fue efectiva en cuanto a la cantidad de personas a las cuales llegó la publicación.

Recomendaciones

Se recomienda a futuros emprendedores y estudiantes tomar este proyecto como base para futuras empresas que desean incursionar en el ámbito de la decoración de fiestas infantiles en especial decoración para celebraciones del bebe con material amigable con el medio ambiente, en nuestro caso papel reciclado y papel ecológico.

Es importante seguir creando nuevos productos que incluyan materiales reutilizables que sean llamativos y que su uso se aplique en celebraciones o acontecimientos importantes, este proyecto podrá ser el inicio de nuevas ideas que contarán con la innovación que reclama la era actual la cual avanza día a día con nuevas tecnologías y productos que están a la vanguardia.

Bibliografía

- DANE. (2020). *Proyeccion Poblacional DANE*. Obtenido de www.dane.gov.co:
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>
- De Souza, I. (2019). *Entiende qué es el Producto Mínimo Viable o PMV y cómo realizar uno en tu empresa*. Obtenido de www.rockcontent.com:
<https://rockcontent.com/es/blog/producto-minimo-viable/>
- Digital, M. (s.f.). *Marketing Digital ¿Que es y como funciona?* Obtenido de Marketingdigital.com: <https://www.mdmarketingdigital.com/que-es-el-marketing-digital>
- Moraes, D. (2020). *5 fuerzas de Porter: conócelas a detalle para analizar tu competencia y orientar mejor tu negocio*. Obtenido de Rockcontent.com:
<https://rockcontent.com/es/blog/5-fuerzas-de-porter/>
- Oxfam Intermon. (s.f.). *¿Qué es la ecoinnovación? Conoce el desarrollo del futuro*. Obtenido de Oxfam Intermon: <https://blog.oxfamintermon.org/que-es-ecoinnovacion/>
- Papelisimo. (s.f.). *Cómo hacer guirnaldas de papel crepe con flecos*. Obtenido de papelisimo.es: <http://papelisimo.es/2015/06/guirnaldas-de-papel-crepe-tassel-paper-garland/>
- Recicla, P. (2017). *Nueve actividades humanas que generan gases de efecto invernadero*. Obtenido de Ecoembes.com: <https://www.ecoembes.com/es/planeta-recicla/blog/nueve-actividades-humanas-que-generan-gases-de-efecto-invernadero>
- Solountip. (s.f.). *Aprende paso a paso como hacer banderines*. Obtenido de www.solountip.com: <http://www.solountip.com/2018/06/aprende-paso-paso-como-hacer-banderines-cadenetas-papel.html>

Wikipedia. (2020). Obtenido de Neiva:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Neiva#Localizaci%C3%B3n>