



PROYECTO

KELY JOHANA RUIZ MARTINEZ

SAIRA JUNCO CORREA

KELLY LUZ ALVAREZ VERGARA

Profesor: MARITZA ARIAS HERNANDEZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

CREACIÓN DE EMPRESA I

PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

MONTERIA- CÓRDOBA, III SEMESTRE, 2020

## COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Kelly Luz Álvarez Vergara identificada con C.C 1.063.646.564 estudiante del programa Administración de Empresas declaro: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma. 

Yo Saira Junco Correa identificada con C.C 1.070.809.801 estudiante del programa Administración de Empresas declaro: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma. 

Yo Kely Johana Ruiz Martínez identificada con C.C 1.064.989.439 estudiante del programa Administración de Empresas declaro: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firma. Kellys Ruiz

## RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente proyecto empresarial está basado en un modelo de negocio rentable, a través de un plan de negocio dinámico y sostenible, para la creación de SAIKEL SUPER TIENDA, una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de ropa para mujeres, caballeros y niños en el corregimiento de Berastegui, complementada con un excelente servicio personalizado que se ofrece. Esta empresa está orientada a las personas modernas, contemporánea, con un espíritu juvenil que las caracteriza de las demás, personas que les gusta vestir bien, al mejor estilo y estar siempre a la moda.

El proyecto busca por medio del plan de negocios, sistematizar e integrar las actividades, plantear las estrategias de negocio, analizar la situación del mercado y así establecer la existencia real de clientes potenciales, determinar las características económicas, también evaluar financieramente el ideal para encontrar viabilidad, posibilidades de proyección, posicionamiento y otros estudios que son necesarios para que esta idea de negocio se convierta en una empresa viable y rentable para sus socios. Buscamos brindar a nuestros clientes ropa con diseños alternativos e innovadores, que ofrezcan comodidad, calidad, y exclusividad que cubran las expectativas de quienes compran nuestras prendas, para esto se necesita estar en constante innovación, pendientes de lo que sucede en el mundo de la moda, tratando que todo lo que se ofrece quede en la mente de los consumidores y clientes, manteniendo el objetivo de satisfacer de la mejor manera los deseos de novedad; atracción, belleza y sensualidad de las personas.

Fortaleceremos nuestro negocio a través del uso de las redes sociales (Facebook, WhatsApp, e instagram), además contaremos con nuestra propia página web, por medio de la cual se mantendrá informado a nuestros clientes sobre los productos y promociones, así como las nuevas colecciones, chat para asesorías, catalogo y compras en línea. Por medio la creación de una

empresa fortalecemos y contribuimos a la economía de la ciudad y del país, generando empleo, creando una marca nacional y teniendo en consideración todos los aspectos legales, fiscales y requisitos para posicionarse en el mercado, ser reconocidos y hacer frente a la competencia.

**Palabras Claves:** Belleza, Sensualidad, Moda, Necesidad, Pagina web, calidad, variedad, diseños, servicio, Producto, Estilo.

## INTRODUCCIÓN

El siguiente proyecto pretende, la creación de la empresa SAIKEL SUPER TIENDA en la comunidad de Berastegui Ciénaga de Oro, que se dedicará a la producción, diseño y comercialización de ropa para damas, caballeros y niños, implementando su propia marca. Esta idea nace de la necesidad observada en la comunidad, ya que no cuentan con un almacén de ropa que pueda suplir la necesidad de adquirir dichas prendas.

Por lo tanto el propósito de SAIKEL SUPER TIENDA es diseñar prendas innovadoras de excelente calidad y brindar un buen servicio, dando así el impulso de nuestras prendas y el reconocimiento de la marca en el mercado.

Estas prendas llevaran en su etiqueta un mensaje ecológico que contribuya con el cuidado del medio ambiente.

Sin embargo SAIKEL SUPER TIENDA se dará a conocer a través de volantes, vallas publicitarias y páginas web, con el fin de que llegue a nuestro consumidor final.

## **OBJETIVOS GENERAL**

Objetivo General:

Determinar la viabilidad de la creación de una empresa de diseño y comercialización de ropas de vestir para toda la familia en la Municipio de BERASTEGUI – Córdoba.

## **Objetivos Específicos**

1. Identificar las principales características del entorno y del mercado que influyen en la implementación del modelo de negocio.
2. Evaluar la viabilidad técnica del modelo de negocio.
3. Determinar el mercado objetivo

## TEMATICA N° 2

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

Se puede relacionar con el trabajo decente y crecimiento económico ya que SAIKE SUPER TIENDA es una empresa que tiene como política el bienestar de sus trabajadores y ayudar al crecimiento económico de la población

### **VALOR COMPARTIDO**

La Empresa SAIKEL SUPER TIENDA está enfocada en la mejora continua de la presentación personal de cada individuo, contribuyendo al mejoramiento de la atracción, belleza y sensualidad de las personas.

Por lo tanto estaremos beneficiando a la comunidad en progreso brindándoles empleos, fomentando la economía y el desarrollo social, así como también al mejoramiento ambiental de forma amigable ya que se ofrecerá un producto 100% garantizado y a través de las etiquetas se estará implementando mensajes ecológicos para el cuidado del medio ambiente.

### **OPORTUNIDAD**

Posibilidad de incrementar las ventas por baja competencia,

**TEMÁTICA N° 3****ANALISIS PESTEL****FACTORES POLITICOS**

Colombia es reconocida en América Latina por ser un mercado en donde la moda tiene un lugar privilegiado

El sector textil y de confección hace una gran contribución a las economías nacionales, por lo cual muchos países están explotando el sector en beneficio de su propio crecimiento económico. En este contexto, Colombia es reconocida internacionalmente como un país que posee grandes fortalezas en la industria de los textiles y las confecciones y en particular el de la moda. Debido a las grandes contribuciones en el empleo, en la tecnología y modernización, y en la economía, en Colombia se considera la industria textil-confecciones como una de las actividades más antiguas e influyentes en el desarrollo industrial del país. Según el informe del desempeño sector textil-confección realizado por la superintendencia de sociedades “para 2016, el sector textil confección representó el 8,8% en el PIB de la industria manufacturera y por su parte el Sistema Moda tuvo una participación del 10.7% en el PIB de Colombia, Para el año 2018, la industria manufacturera experimentó un crecimiento del 2,0% comparado con el año 2017. En donde la única actividad que decreció fue fabricación de productos textiles en 0.2%, la cual incluye: confección de prendas de vestir; curtido y recurtido de cueros; fabricación de calzado; fabricación de artículos de viaje, maletas, bolsos de mano y artículos similares, y fabricación de artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles. Producción, exportaciones e importaciones De acuerdo a la encuesta de la industria manufacturera del DANE, durante el año

2018 la producción aumento en 3,1% en Hilatura, tejeduría y acabado de productos textiles y un 0,3% en confección de prendas de vestir.

Por otra parte la estructura empresarial de la cadena exhibió cambios importantes en su distribución por tamaño empresarial entre 2002 y 2012. En el año 2002 el 64,6% de las empresas fueron catalogadas como pequeñas y medianas empresas (pymes), en tanto que las grandes empresas participaron con el 32,8%. Para el año 2012 las pequeñas empresas incrementaron su participación y alcanzaron el 40,0% haciendo que las pymes representaran el 79,8% del total de las empresas de la cadena (DNP, 2017). Las Pymes son las protagonistas en el sector de confección en el país, El 85% de las firmas de confección del país son Pymes. Eso dice Edwin Salazar, presidente de la Cámara Colombiana de la Confección (CCC) quien agrega que los principales centros para estas empresas están en Bogotá, (que tiene el 51% de las empresas), Medellín y Cali (Acosta, 2017). La cadena productiva Textil-Confecciones incluye una amplia gama de productos finales que atienden gustos y preferencias en vestuario (prendas), en artículos para el hogar (lencería) y en bienes utilizados por otras industrias (empaques, fieltros, cordelería). En el proceso de transformación participan empresas que se encargan de la producción y venta de fibras y otros insumos, empresas textileras que transforman el hilo en telas preparadas y empresas de confección que se dedican a elaborar las prendas y otros productos con destino al consumidor final (DNP, 2017).

1. Política económica del Gobierno Central favorable a la prestación de dinero para las pequeñas empresa o llamadas también PYMES, en donde les ayudan económicamente para que obtengan capacitaciones, innovación y asesoramientos para el crecimiento de la misma.

2. El Plan Nacional de Desarrollo es un pacto por la Equidad. Este PND busca alcanzar la inclusión social y productiva, a través del Emprendimiento y la Legalidad. Legalidad como

semilla, el emprendimiento como tronco de crecimiento y la equidad como fruto, para construir el futuro de Colombia.

## FACTORES ECONOMICOS

Dado a que la compañía SAIKEL SUPER TIENDA pertenece al sector Comercio podemos decir que para el año entre 2019 y 2020 creció poco en un 0,9% según las estadísticas del DANE.

### **Entidades financieras**

**Cooperativas:** Con el fin de impulsar mecanismos para la recuperación y reactivación social y económica del país, el sector cooperativo y de economía solidaria presentó una propuesta “Proyecto de decreto” al gobierno nacional que busca facilitar la organización y sostenibilidad de las comunidades, mediante la creación de nuevas cooperativas y el fortalecimiento de las existentes, así como la recuperación, a través del modelo cooperativo, de aquellas empresas que por causa del COVID-19 se encuentran afectadas.

**Bancóldex:** El plan de gobierno nacional apoyará con líneas de crédito a 30.000 pequeñas y medianas empresas, entre 2019 y 2022.

**Fondo Emprender del Sena:** Financia proyectos empresariales provenientes de aprendices, pectantes, universitarios y profesionales.

## FACTORES SOCIALES

### **1. Segmentación del mercado**

La segmentación de mercado para el presente trabajo se va a realizar demográficamente teniendo en cuenta la población en edades entre 13 en adelante, geográficamente en primera

instancia en el Corregimiento de Berastegui teniendo en cuenta el ingreso económico de la población a estudiar por localidades para encontrar eficientemente clientes potenciales que van a interactuar con la empresa.

**2. Edad:** Cualquier persona podrá tener acceso a los productos y adquirirlos, pero el enfoque que se le quiere dar a la empresa es con respecto al mercado comprendido desde las edades de 13 años en adelante que están enfocados en las nuevas tendencias de la moda con la etapa de crecimiento más desarrollada a partir de la edad antes mencionada.

**3. Sexo:** Nuestras prendas estarán dirigidas a mujeres, caballeros, y niños que les guste estar a la moda.

**4. Segmentación de Mercado:** La segmentación de mercado para el presente trabajo se va a realizar demográficamente teniendo en cuenta la población en edades entre 13 en adelante, geográficamente en primera instancia en el Corregimiento de Berastegui teniendo en cuenta el ingreso económico de la población a estudiar por localidades para encontrar eficientemente clientes potenciales que van a interactuar con la empresa.

## FACTORES TECNOLOGICOS

### **Impacto de las TIC en el sector**

El impacto de las TIC ha sido de vital importancia en la industria del comercio, ya que este abre puertas a mercados internacionales y facilita muchos procesos.

Las personas tienen acceso a una gran plataforma tecnológica donde pueden encontrar variedad de productos y servicios que son fáciles de adquirir. Las redes sociales han tenido gran impacto en la compra y demanda de estos.

1. Complejidad en la adquisición de nuevas tecnologías para las microempresas y la poca importación de nuevas maquinarias así el país.
2. Tecnologías que puedan sustituir o cambiar de forma significativa a las máquinas de coser, pero que tienen un mayor costo por su importación
3. Seguridad en la transmisión de datos y nuevas formas de comunicación mediante la utilización del internet.
4. Adaptación a futuros requerimientos relacionados con la facturación electrónica en la compra y ventas de los productos textiles.
5. Maquinaria de coser que brinden mayor rapidez al coser las prendas, es decir que la producción sería más rápida, pero en consecuencia podemos decir que si se requiere de las nuevas tecnologías para minimizar costos de producción.

## FACTORES AMBIENTALES

Todos los productos y sus materiales serán los adecuados para ayudar a la preservación del medio ambiente, enmarcados en el enfoque de la empresa. Somos conscientes de la necesidad urgente de la humanidad de preservar y atesorar sus recursos.

Para cumplir con este objetivo se tendrán en cuenta las resoluciones de la Ley que normatizan el uso de materiales y elementos, su disposición y adecuación de lugares.

1. Se fomentará el cuidado del medio ambiente mediante mensajes ecológicos en los empaques de las prendas.
2. Se utilizarán empaques ecológicos para contribuir en el cuidado del medio ambiente
3. Capacitaciones trimestrales para fomentar conciencia ecológica por parte de la comunidad.

## FACTORES LEGALES

1. Decreto 1295 de 1994 Establece la afiliación de los funcionarios a una entidad

Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).

2. Decreto 1772 de 1994 Por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema

General de Riesgos Profesionales Medidas de protección de salud.

## IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

De acuerdo al análisis realizado en el corregimiento de Berastegui vimos la necesidad de crear una compañía de diseño y comercialización de prendas de vestir para toda la familia en general, debido a que no existe un almacén que satisfaga esta necesidad, los habitantes de esta comunidad se tienen que trasladar a otras ciudades para obtener estos productos.

## EMPRESA QUE OBTUVO MAYOR PUNTUACIÓN

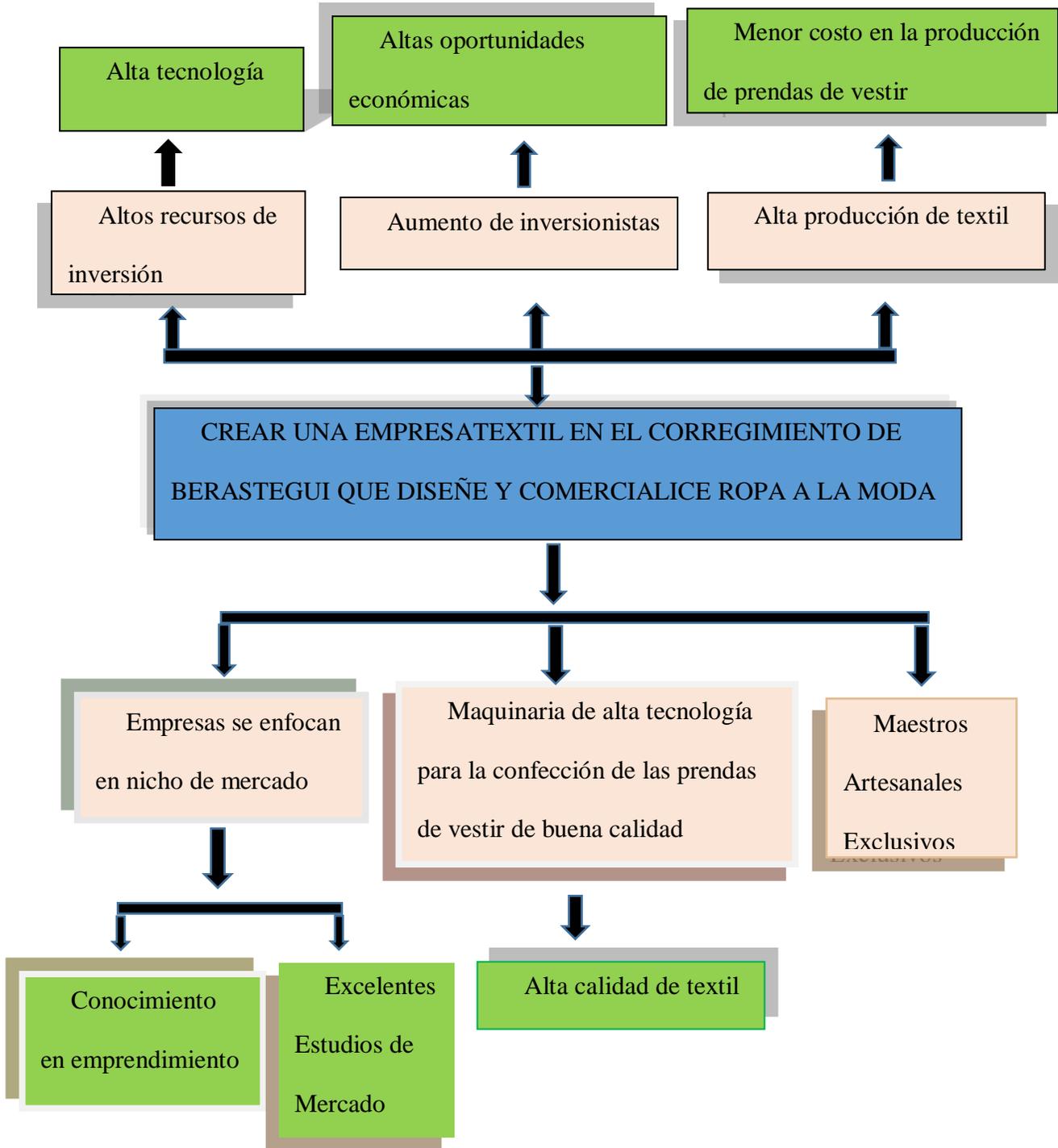
<b>Criterio</b>	<b>Problema 1</b>
Conocimiento o Experiencia	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	2
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?)	5
Tiempo (posible solución)	5
Costos (posible solución)	4
Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5
¿Qué tanto le llama la atención el desarrollo del problema	5
<b>TOTAL</b>	<b>31</b>



PREGUNTA PROBLEMA

¿Cómo crear una compañía de diseño y comercialización de prendas de vestir para toda la familia que satisfaga las necesidades de comprar ropa en la comunidad de Berastegui?

ÁRBOL DE OBJETIVOS



**TEMÁTICA N°4**

**AUTOEVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

INTERÉS/DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN			
	(F)			(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer				5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad				5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio				5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando				5
<b>N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN</b>				<b>4</b>

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1		0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2		0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	X	3		0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	0	X	4		0
Total de afirmaciones valoradas en 5:	4	X	5		20

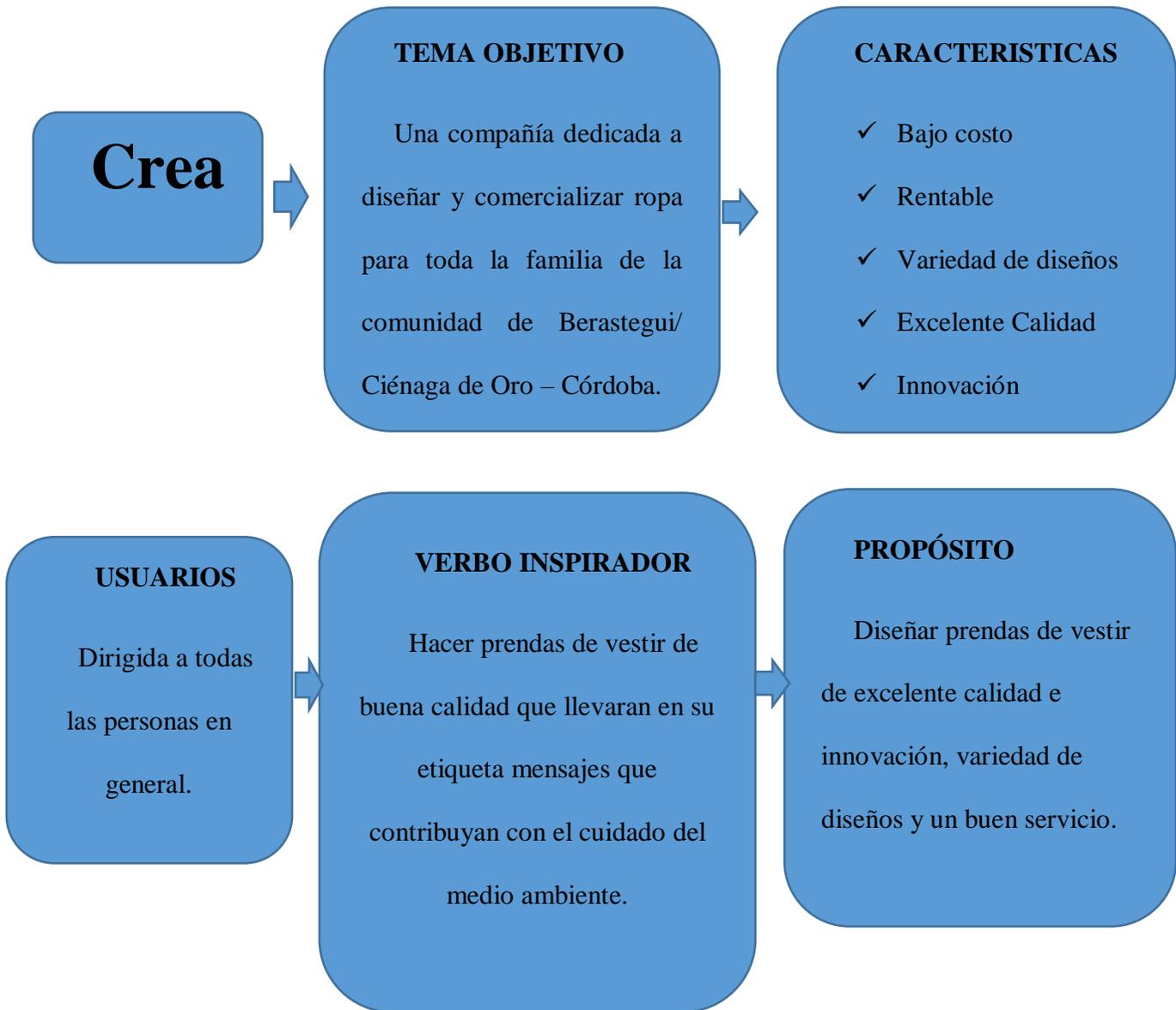
PUNTAJE TOTAL

20
----

**ESTRUCTURA DE LA IDEA**

¿CUÁL ES EL PRODUCTO O SERVICIO?	Implementación de compañía de diseño y comercialización de prendas de vestir para toda la familia de la comunidad de Berastegui/ Ciénaga de oro – córdoba.
¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL?	Personas que van desde la edad de los 13 años en adelante que les guste estar siempre a la moda y probar nuevas tendencias.
¿CUÁL ES LA NECESIDAD?	Satisfacer la necesidad de comprar prendas de vestir en la comunidad de Berastegui.
¿CÓMO FUNCIONA EL PRODUCTO O SERVICIO?	Estableciendo un producto de excelente calidad que sea de fácil acceso a los clientes, diseñando un modo de funcionamiento confiable e innovador, que asegure la gestión eficiente de las operaciones a realizar.
¿PORQUÉ LO PREFERIRÍAN?	Por nuestras marcas, excelente calidad, diseño, innovación y buen servicio.

SOLUCIÓN IDEA DE NEGOCIO



**TEMÁTICA N°5****ALTERNATIVAS DE LA IDEA DE NEGOCIO INICIAL Y ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN**

1. Se aportará a fundaciones que patrocinen el bienestar de los niños de bajos recursos el 5% de las ganancias obtenidas en nuestra empresa
2. En las etiquetas de las prendas se implementaran mensajes ecológicos con el fin de cuidar nuestro medio ambiente
3. En nuestro almacén de ropa implementaremos una suite de belleza para toda las mujeres ya que tenemos claro que la belleza y moda van de la mano, un buen look no está completo sin un hermoso maquillaje y un buen peinado, Igualmente, no podemos estar radiantes, si no vestimos un outfit acorde al peinado
4. Implementaremos la producción allí mismo en el lugar donde se ofrecen los productos con una dotación suficiente de maquinaria inteligentes y avanzada para suplir cualquier inconformidad a la hora de obtener el producto, o también confeccionar y personalizar al gusto del cliente

**EMPRESAS QUE BRINDAN PRODUCTO PRODUCTOS SIMILARES**

Se realizó una investigación en diferentes empresa a nivel departamental y encontramos que hay varias empresas que brindan soluciones al mismo problemas ofreciendo productos y servicios similares pero cabe destacar que hasta el momento en la localidad de Berastegui Ciénaga de oro no tenemos ninguna empresa que se dedique al diseño y comercialización de prendas de vestir. Pero regionalmente se encuentran dos las cuales son:

1. MONTOTEX CONFECCION S.I dedicada a la confección de textil, la distribución y comercialización de prendas de vestir. Ubicada en montería córdoba

2. ALMACENES DE CONFECIONES ROMADI S.L

Ubicada en Avenida Campo De Futbol, S/N, 14100, Carlota Córdoba

Confección de prendas para vestido y tocado, para hombre, mujer y niño, venta al mayor y menor Denominación: ALMACENES *CONFECION* ROMADI Cubriendo estas las necesidades a nivel departamental.

4) Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio (desarrolladas en el numeral 2 de esta actividad), con respecto a la competencia y escribe las conclusiones.

## CONCLUSIÓN

Podemos decir que las dos empresa a nivel departamental cubren necesidades similares a las de SAIKEL SUPER TIENDA sin embargo SAIKEL SUPER TIENDA ofrecerá productos de buena calidad. Y Se diferencia de los demás almacenes por su estrategia de innovación y obrando de buena fe como es aportar en fundaciones que apoyan a los niños de bajos recursos, y además pensando en cuidado del medio ambiente implementaremos mensajes ecológico incluido en la etiqueta de las prendas de vestir, crearemos también una suite de belleza para las mujeres que quieran mantenerse IN.

IDEA MÁS PROMETEDORA E INNOVADORA.

- Se aportara a la fundación que patrocine el bienestar de los niños de bajo recursos con un 5% de ganancias obtenidas en la empresa
- En las etiquetas de las prendas de vestir se implementaran mensajes ecológicos con el fin de cuidar nuestro medio ambiente

## TEMATICA N°6

**FUERZAS DE LA INDUSTRIA****Contextualización de la empresa**

La empresa se denominará SAIKEL SUPER TIENDA, que se dedicará a la fabricación, diseño y comercialización de prendas de vestir para mujeres, caballeros y niños, estará ubicada en el departamento de Córdoba municipio de Ciénaga de Oro corregimiento de Berastegui, en el barrio San Francisco en la calle 10ª 5ª DG 87, a 4 kilómetros de la carretera principal, con una extensión de 42.7 m2.

**Análisis de la demanda**

De acuerdo al estudio realizado (encuestas) se ha podido determinar que las personas que más compran ropa están entre las edades de 13 a 35 años, estas personas pertenecen a los estratos 3, 4, y 5, que tienen ingresos estables, son estudiantes, trabajadores y les gusta estar a la moda.

Sin embargo se pudo establecer que las personas de estrato 1 y 2 compran ropa ocasionalmente.

**Análisis de la oferta**

Los competidores directos de SAIKEL SUPER TIENDA son, MONTOTEX CONFECCION S.I dedicada a la confección de textil, la distribución y comercialización de prendas de vestir. Ubicada en montería córdoba en la calle Alcalde Manuel León Cañete, esta empresa confecciona, distribuye y comercializa prendas como chaquetas, jeans, blusas, camisas, camisetas y sus precios oscilan entre \$70.000 y \$150.000. Sus clientes son personas que tienen fuentes de ingresos y negocios que se dedican a la venta de ropa al por mayor y por menor y ALMACENES DE

CONFECIONES ROMADI S.L, Confección de prendas para vestido y tocado, para hombre, mujer y niño, al por mayor y menor Denominación; ALMACENES *CONFECION* ROMADI Cubriendo estas las necesidades a nivel departamental. Ubicada en Avenida Campo De Futbol, S/N, La Carlota 14100 Córdoba, los precios de sus prendas oscilan entre \$ 80.000 y \$130.000.

Sus clientes son personas que tienen ingresos promedios y negocios que se dedican a la venta de ropa al por mayor y menor.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja Competitiva)	Ubicación
Montotex Cofección S.I	. Camisetas . Camisas . Blusas . Jean . Faldas . Chaqueta	\$ 70.000 \$ 92.499 \$ 68.899 \$ 150.000 \$ 71.500 \$ 113.799	.Confección de textil, la distribución y comercialización de prendas de vestir. . Buenos precios	Montería córdoba en la calle Alcalde Manuel León Cañete,
Almacenes de Confecciones Ramadi S.l	Sobrereta Vestidos Balaca Bolso	\$ 35.900 \$ 130.00 \$ 23,550 \$ 97.340	Confección de prendas para vestido y tocado para la familia	Avenida Campo De Futbol, S/N, La Carlota 14100 Córdoba

## CONTENIDO

## Características de los clientes

A partir de la investigación de mercado, ha podido obtener un compendio de las principales características del comprador y su comportamiento, así dado esto tenemos

Quien	Las personas que van a comprar nuestras prendas de vestir son de estratos 3,4, y 5 que les gusta estar a la moda que son estudiantes y empleados.
Que	Las blusas, los jean y camisetas son las prendas más demandadas ya que tienen amplia aceptación y preferencias en los potenciales compradores.
Como	El pago preferido por las personas de la población es el efectivo o el crédito directo por el vendedor pero para brindar más alternativas se va a implementar otras formas de pago como la tarjeta de crédito.
Donde	La compra se va a realizar mediante pedidos de nuestros vendedores por medio físico y catálogo en el cual se puedan apreciar las diferentes prendas de una colección completa.
Porque	Nuestros futuros clientes van adquirir nuestras prendas en base a la calidad de los materiales y diseños preferiblemente, así también comprarían nuestra ropa para estar a la moda y lucir bien.
Cuanto	El segmento femenino demanda nuestras prendas dos veces al mes

Cuando	La demanda de ropa aumenta gradualmente en fechas especiales como el día de la madre, el día del padre, festividades, navidades, fin de año, cumpleaños, etc.
--------	---

PROVEEDORES

Proveedores	Material	Costo
Textiles luan	telas	15.000 mt
Yes cremalleras S.AS	Cremalleras y elásticos en diferentes variedades	Variedad de precios
Central de hilos S.A	Hilos	1000
Tecni Máquinas de coser	Máquinas para costuras profesionales	1.500000 un
Tex Fit	Telas	Variedad de precios

PLAN ESTRATEGICO DE MARKETIN

PRODUCTO

Para que la empresa pueda cumplir sus objetivos y metas planteadas es necesario plantear una mezcla óptima de las líneas de productos que se ofrecerán a los clientes.

## LINEAS DE PRODUCTO

En cuanto a línea que va a tener nuestra colección de ropa tenemos.

### **Ropa Formal y Semi Formal**

- Blusas
- Camisas
- Pantalones de tela
- Conjuntos
- Vestidos

### **Casual**

- Camisetas
- Jeans
- Faldas de jeans
- Bragas
- Shorts
- Pescadores
- Faldas

### **Canales de promociones**

Para la empresa SAIKEL SUPER TIENDA promocionará sus prendas mediante canales como

- Páginas web
- Catálogos de Venta
- Publicidad Comercial
- Patrocinios
- Vallas publicitarias

### **Canales de Distribución**

- Medios Físicos
- Campañas Electrónicas a través de catálogos
- Redes Sociales
- WhatsApp
- Correos Electrónicos
- Páginas web

TEMATICA N° 7

Describe 15 bondades de su producto (bien o servicio) que proporciona.

- I. Precios justos que se acomodan a todo el publico
- II. Lo importantes son las personas
- III. Ropa hecha con amor
- IV. Diseños exclusivos para los diferente gustos
- V. Confiabilidad
- VI. 100% calidad en las telas
- VII. Olor agradable incorporada en las prendas
- VIII. Variedad de diseños
- IX. Colores duraderos en las prendas
- X. Prendas con excelentes costuras
- XI. Puede ayudarte hacer mejor negocio
- XII. Colecciones a la moda
- XIII. Felicidad
- XIV. Prendas llamativas

BAYER PERSONA

	<p><b>Miedos:</b> productos engañosos</p> <p><b>Frustración:</b> no cumplir con sus metas propuestas y falta de producto en el mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atravesar problemas económicos</li> </ul> <p><b>Ansiedades:</b> por las compras</p>	<p><b>Deseos</b> estar siempre bien presentada en toda ocasión con productos de calidad</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Que sus empleados estén felices y que haya poco reemplazo</li> </ul> <p><b>Necesita:</b> estar siempre en continuo movimiento para alcanzar sus metas propuestas</p>
<p>Sonia Gutiérrez 30 años clase media, colombiana que vive en ciénaga de oro, se graduó como contadora, tiene su propio negocio y quiere abrir varias sucursales en las principales ciudades del país</p>	<p>Está tratando de posicionarse en el mercado como una de las mejores centros de moda para toda la familia esto es importante para ella porque cree que con sus logros puede fomentar más empleos y así tener una estabilidad económica estable para ella y su familia</p>	<p><b>Anhela:</b> viajar por todo el mundo y estar a la moda en sus almacenes</p> <p><b>Sueña</b> con expandir su negocio de ropa atreves de su boutique</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Moda es lo que compras estilo es lo que haces con ella</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Método de comunicación preferido (WhatsApp, correo electrónico, teléfono Facebook) y posesionarse en los corazones de sus clientes para que vuelva a comprar</p>	

**Personas o Compañías similares al cliente ideal. Negocio eB2B,**

Se encuentra compañías o empresas similares a mi cliente en linkedin que tienen necesidades de adquirir prendas de buena calidad variedad en diseños y excelentes precios, que quieran fidelizar sus clientes potenciales en gustos calidad y buenos precios; y que SAIKEL SUPER TIENDA tiene la capacidad de brindarles la solución a sus necesidades.

**Valores destacan a mi cliente ideal.**

- Tratos honestos
- Relaciones duraderas
- vestir siempre a la moda
- Actitud positiva
- Confiable
- Empatía
- Un servicio excepcional
- Buenos Precios
- Apoyo
- Interacción Amistosa

**Relación de mi cliente durante la semana**

En su entorno encontramos que día a día se está relacionado con personas que quieren estar a la moda, que les gusta vestir bien, personas que trabajan y le exigen estar siempre bien

presentados. Como lo hace, debido a que ella tiene una boutique con prendas de última moda puede cubrir sus necesidades requeridas de dichos clientes.

### **Necesidades más urgentes que presenta mi cliente ideal**

Dentro de las urgencias tenemos e que quieren encontrar una empresa que le ofrezca calidad y buenos precios y que le venda al por mayor para así lograr cubrir todas las necesidades de sus clientes en los diferentes puntos de venta.

### **Bondades que se ajustan a mi cliente ideal**

### **Empresas que ofrecen productos similares**

En el corregimiento de Berastegui no hay actores en el mercado que ofrezcan cosas similares al producto que SAYKEL SUPER TIENDA piensa ofrecer en el mercado sin embargo en el departamento de Córdoba encontramos que hay existen dos

### **Población que potencialmente podrían comprar el producto o productos similares.**

Según el mercado meta (Armstrong, Kotler y, 2018) “consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir” teniendo en cuenta esto, el objetivo del negocio y los resultados arrojados por la investigación se determinó que el tamaño potencial del mercado para la empresa es de 40.380 que es la población de Berastegui, Colombia segmentada de 13 a 35 años.

Población de Berastegui 2020

Fuente DANE

Sexo	Cantidad
Hombre	33.363
Mejer	37.236
Total	70.599

**Personas o negocios que pueden suplir la necesidad con un producto igual, similar o sustituto**

En un total que pueden suplir su necesidad con nuestros productos iguales similares al nuestro seria 58 negocios a nivel departamental

**Personas o negocios que presentan alto potencial de adquirir el producto**

Para la empresa SAIKEL SUPRE TIENDA presenta un alto potencial de adquirir sus prendas un 51% de los negocios que buscan suplir sus necesidades

**Personas o negocios que suplirían las necesidades con el producto**

Pero solo el 25% de la población definitivamente podrían adquirir nuestros productos

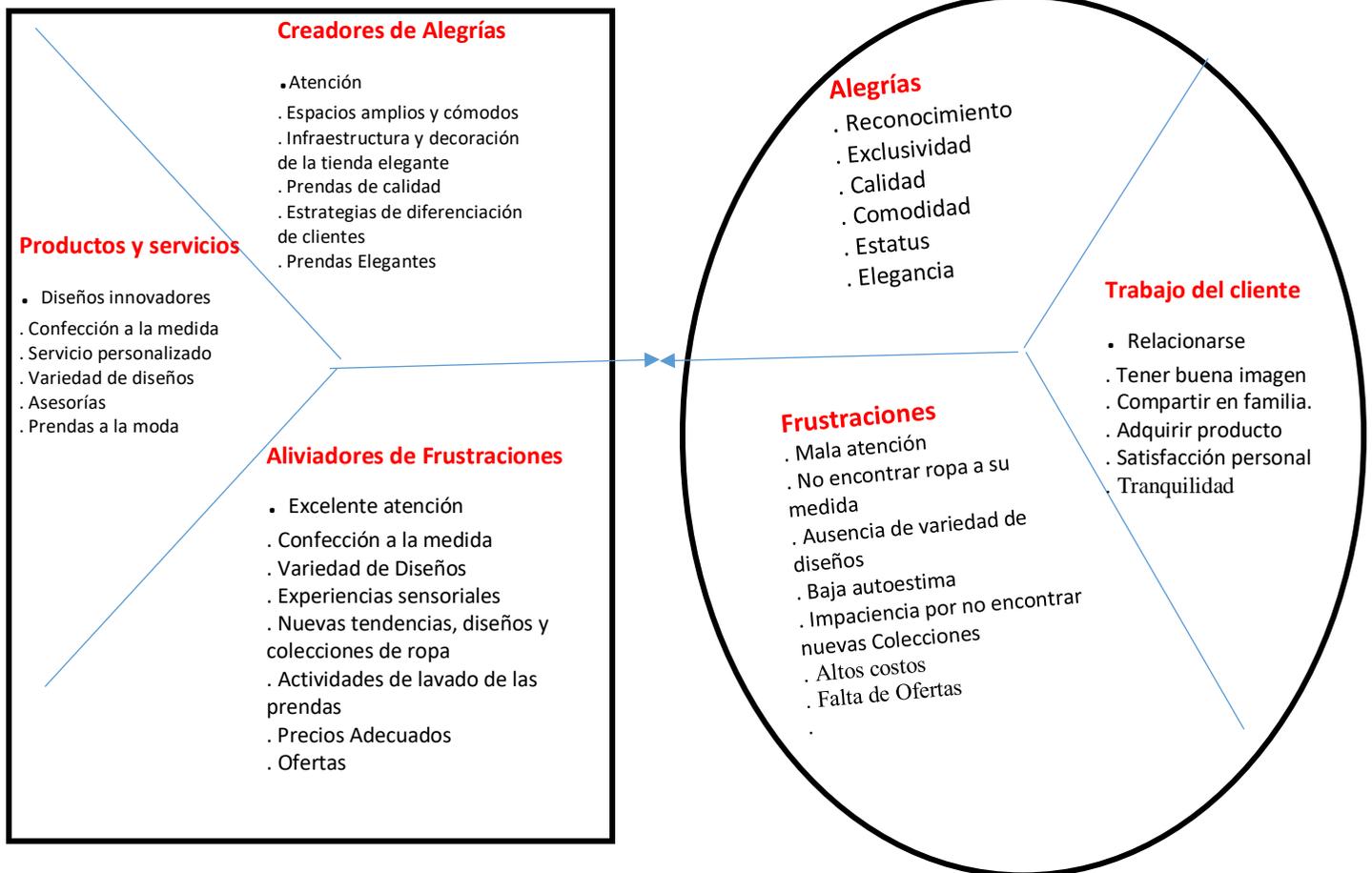
TEMATICA N°8

PROPUESTA DE VALOR

SAIKEL SEPUR TIENDA fabrica ropa para dama, caballeros y niños, que se destaca por sus diseños novedosos. Todas las prendas están confeccionadas en telas de alta calidad lo que le aporta un valor a las prendas. Además poseen detalles delicados de lujo. Se puede decir que la propuesta de valor de SAIKEL SUPER TIENDA, es fabricar prendas de vestir con diseños únicos de lujo y novedosos.

PROPUESTA DE VALOR

SEGMENTO DE MERCADO



## TEMATICA N° 9

## DEFINICION DE LA EMPRESA.

Que el artículo 78 de la Constitución Política de Colombia, dispone: “(...) Serán responsables, de acuerdo con la ley, quienes en la producción y en la comercialización de bienes y servicios, atenten contra la salud, la seguridad y el adecuado aprovisionamiento a consumidores y usuarios (...)”.

Que mediante la ley 170 de 1994, Colombia adhirió al Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio, el cual contiene, entre otros, el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.

Que con la ley 172 de 1994 se aprobó el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos Mexicanos y con la República de Venezuela. Que la Comisión del Acuerdo de Cartagena, mediante la Decisión 376 de 1995 modificada por la Decisión 419 de 1997, creó el Sistema Andino de Normalización, Acreditación, Ensayos, Certificación, Reglamentos Técnicos y Metrología.

Que la Decisión 506 de 2001 expedida por la Comisión de la Comunidad Andina decide sobre el reconocimiento y aceptación de certificados de productos a ser comercializados en la Comunidad Andina.

Que tal como se contempla en el numeral 2.2 del artículo 2 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio, en el artículo 14-01 del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos Mexicanos y la República de Venezuela, y en el artículo 26 de la Decisión Andina 376 de 1995, los Reglamentos Técnicos se establecen para garantizar, entre otros, los siguientes objetivos legítimos: los imperativos de la seguridad

nacional; la protección de la salud o seguridad humanas, de la vida o la salud animal o vegetal, o del medio ambiente y la prevención de prácticas que puedan inducir a error a los consumidores.

### **DISEÑO DE CONCEPTO**

REALICE UNA LISTA DE MATERIALES Y LA MAQUINARIA QUE REQUIERE PARA LA ELABORACION DEL PRODUCTO

Nuestra empresa textil requiere de maquinarias industriales para la confección. Se debe considerar la marca y los beneficios que esta ofrece para que la inversión sea provechosa.

#### **FILETEADORA SIRUBA 757K:**

- Con mueble
- Motor industrial
- 7000 RPM
- 5 hilos
- Lubricación automática

#### **PLANA SIRUBA L828F**

- Con mueble
- Motor industrial
- 5000 RPM

- Lubricación automática
- 5500 puntadas por minuto
- Regulador de largo de puntadas
- Largo de la puntada de 5 mm

#### COLLARIN SIRUBA F007V

- Con mueble
- Motor industrial
- Recubierto superior e inferior
- Lubricación automática
- 6000 RPM

#### MATERIALES:

TODA CLASE DE TELAS



- Lino: Planta herbácea de la familia de las lináceas, su tallo se utiliza para confeccionar tela.

- Seda: Fibra que se usa para tejer telas de alta calidad y de resistencia, se obtiene a partir de los hilos que se extraen de los capullos seda.
- Lana: Fibra natural que se obtiene de las ovejas.
- Lycra: Es un tejido hecho con material sintético con propiedades elásticas, se usa para fabricar ropa interior y ropa deportiva.
- Nylon: Fibra textil elástica, es resistente a la polilla, no requiere plancharse, se usa para confeccionar medias, tejidos y telas de punto, cerdas para cepillos y sedales.
- Poliéster: Una de las fibras más usadas para confeccionar ropa. Es lavable y fácil de conservar, se mezcla con diferentes fibras para hacer tejidos diferentes
- Rayón: Es una fibra derivada de la celulosa, al ser tratada químicamente se convierte en una fibra artificial similar al tacto a la seda, el lino y también a la lana y el algodón. Es una fibra muy versátil en combinación con otras.
- Elastán: Es una fibra sintética, elástica y forma parte de las fibras que componen un tejido.
- Polipiel: Derivado sintético que posee la apariencia de piel, se usa mucho en la fabricación de zapatos, sobre todo.

#### INSUMOS:

Entretela

Hilo cono blanco

Hilo cono kaki

Hilo cono azul

Hilo cono jean

Botones variados

**1. COMPRA**  
(Adquisición de la

**2. DISEÑO Y  
TRAZO**

**3. CORTE**  
(Corte del material

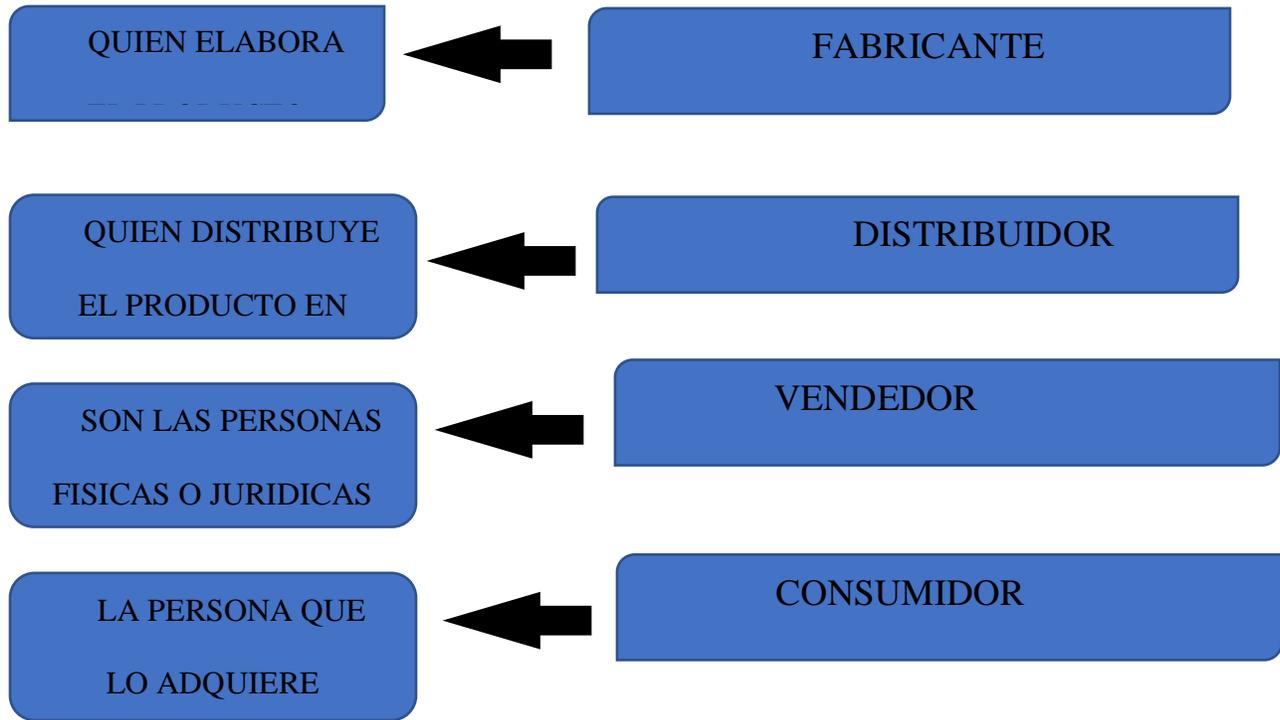
**4. PREPLANCHADO  
Y ENTRETELADO**

**8. EMBALAJE**

**7. ACABADOS**

**6. OJALADORA**

**5. EMSAMBLADO**



**COSTOS DE PRODUCCIÓN**

SOFWARE	3.500.00
LOCAL	79.000.00
MAQUINARIAS DE PRODUCCION	144.600.00
MUEBLES Y ENSERES	12.400.00
EQUIPOS DE OFICINA	13.000.00
VEHICULOS	23.520.00

## PRECIOS DE VENTA:

CAMISAS	ENTRE \$30.000 Y 50.000
BLUSAS DAMA	DE 50.000 A 90.000
BLUSAS NIÑA	DE 45.000 A 70.000
PANTALONES DAMA, CABALLERO	DE 90.000 A 150.000
FALDAS	DE 60.000 A 80.000
VESTIDOS	DE 80.000 A 120.000
CAMISETAS	DE 40.000 A 80.000
CONJUNTOS ADULTOS	110.000 A 130.000
CHAQUETAS	100.000 A 200.000
SHORT	50.000 A 90.000

REDUCCION DEL DESPERDICIO

AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD

MEJORA DE LA CALIDAD EN PRODUCTO FINAL

DISMINUCION DE COSTOS

PERFECCIONAMIENTO DE LA GESTION DE MATERIALES Y MAQUINAS

PROYECTO

43

REPETIBILIDAD

DISEÑOS DE ÚLTIMA MODA

100% COMODIDAD EN LAS PRENDAS

MATERIAL 100% CALIDAD

CALIDAD EN LOS CORTE

CAMISAS:

COMPOSICION: 70% ALGODON

ANCHO ACABADO:150 CM

PESO: 100gr

TINTURA: Utilizamos colorantes solidos

LAVADO A MANO

VESTIDOS:

COMPOSICION: 60% CHIFON

PESO: LIVIANO

TINTURA: UTILIZAMOS COLORANTES SOLIDOS

TEXTURA SUAVE

## PANTALONES:

Índigo ( 12 a 14 onzas) Composición de la tela 100% algodón - Hombre 98% algodón 2% elastano - Mujer DISEÑO

- Corte recto
- Modelo clásico
- 2 Bolsillos delanteros con forro de tela de algodón o lienzo
- 1 Bolsillo tipo relojera a la altura de la pretina, en la parte delantera derecha
- 2 Bolsillos posteriores con atraques o costura de seguridad
- Cierre y botón plástico delantero de diente grueso (Nº4)
- Cinta reflectiva industrial debe cumplir norma ANSI/ISEA 107-2010 (color gris plata de 1”), en extremidades inferiores.
- Botón metálico o plástico. - Las prendas de mujer se realizarán teniendo en cuenta detalle de confección. ETIQUETA La etiqueta deberá estar colocada en el interior de la prenda con la talla, nombre del fabricante, RUC y teléfono de contacto. Cumplir con la norma NTE INEN 1875:2004 y RTE INEN 013:2013. TALLAS Una vez generada la orden de compra la entidad contratante podrá solicitar muestras de la prenda y/o toma de medidas.

**Descripción arancelaria:** Camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas de algodón.

Las blusas son prendas que cubren la parte superior del cuerpo y llevan mangas, largas o cortas, con abertura delantera, incluso parcial, que si inicia en el escote. Estas prendas de vestir pueden tener también, cuello y bolsillos, pero solamente por encima de la cintura, no debe tener bordes elásticos (cintura elástica) u otros medios que permitan ceñir la parte baja de la prenda.

Prenda cuyo contenido de algodón en peso es mayor a 50%, tiene botones que se encuentran en el lado izquierdo y los ojales en el derecho.

Nuestro producto ya paso por el desarrollo del producto por modificaciones y perfeccionamiento ya se realizó el mercadeo y la búsqueda de clientes y proveedores el producto ya está en el mercado con bases firmes se identificó que se debía trabajar con camisetas cuello redondo y cuello v blancas ya que va dirigido al hombre en general sin importar la moda están camisetas son utilizadas por cualquier hombre sin importar el estrato social se buscó darle economía al cliente ¿y calidad de producto , adicional vender al por mayor y distribuir a nivel nacional

Después se identifica los proveedores y clientes y el producto ha ido creciendo ya que se está distribuyendo almacenes de ropa a nivel nacional la ventaja de las camisetas es que nunca pasaran de moda y siempre se mantendrá los dos diseños.

En esta etapa esta nuestro producto ya que las líneas de producción se alargan hay competencias de precios y está en mejora continua de producción las ventas se mantienen pero se buscan nuevos mercados para que las ventas no decaigan y el producto no perezca.



## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### PRODUCTO 1: BLUSA

Una blusa es una prenda de vestir, similar a la camisa, utilizada por las niñas, confeccionadas en algodón, en una paleta de colores variada, en diferentes diseños. Con accesorios como cintas, botones, que brindan una personalidad a la prenda.

### PRODUCTO 2: FALDA NIÑA

La falda es una prenda de vestir que cuelga de la cintura y cubre parte de las piernas, confeccionadas en algodón, en una paleta de colores variada, en diferentes diseños. Con accesorios como cintas, botones, que brindan una personalidad a la prenda.

**PRODUCTO 3: PANTALON DAMA**

El pantalón es una prenda de vestir que se ajusta a la cintura y llega generalmente hasta el tobillo, cubriendo cada pierna separadamente. Confeccionadas en algodón, en una paleta de colores variada, en diferentes diseños, con accesorios como cintas, botones, que brindan una personalidad a la prenda.

**PRODUCTO 4: PANTALON**

El pantalón es una prenda de vestir que se ajusta a la cintura y llega generalmente hasta el tobillo, cubriendo cada pierna separadamente. Confeccionadas en algodón, en una paleta de colores variada, en diferentes diseños, con accesorios como cintas, botones, que brindan una personalidad a la prenda.

**PRODUCTO 5: VESTIDO NIÑA**

Un vestido es una prenda de una sola pieza, confeccionadas en algodón, en una paleta de colores variada, en diferentes diseños. Con accesorios como cintas, botones, que brindan una personalidad a la prenda.

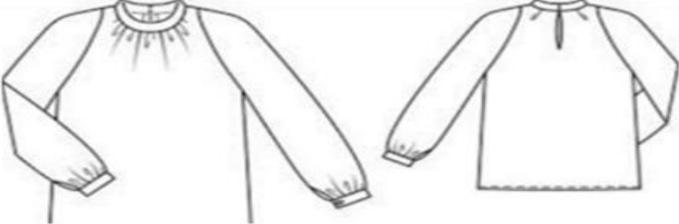
**PRODUCTO 6: CAMISA**

Camisa en algodón de buen corte para cualquier ocasión y en cualquier estilo. Se tienen camisas sofisticadas o más relajadas y cómodas para definir el look del niño y niña.

**PRODUCTO 7: PANTALON**

El pantalón es una prenda de vestir que se ajusta a la cintura y llega generalmente hasta el tobillo, cubriendo cada pierna separadamente.

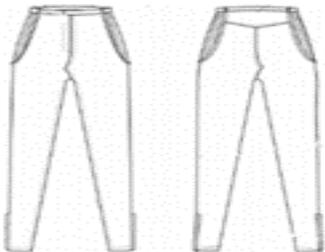
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

FICHA TECNICA			
<b>SAIKEL SUPERTIENDA</b>			
Colección:	Primavera	Referencia:	S 01486
Artículo:	01	Telas:	Popelina
Diseñador:	Kely Ruiz	Composición:	100 % Algodón
Descripción:	Blusa de Niña	Tallas:	2 a la 12
Color:	Variedad de colores	Fecha de Entrega:	Octubre 13 de 2020
			
<b>CUELLO</b>	<b>MANGA</b>	<b>CUERPO</b>	
Entradas en vista exterior	Tajalí. Costura de 1 cm	Composición algodón	
Costura por dentro de 1 cm	con punto de retención	Costura de a 1 cm	
Punto de Retención Orillado	Atraque en diagonal en el dobléz	Basta 1 cm punto de retención	
	Entretela en vista exterior	Centro izquierdo dobléz de 1 cm, con punto de retención orillado	
		Centro derecho dobléz de 1 cm, con entretelado.	

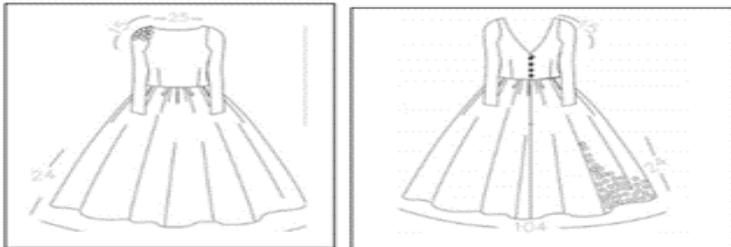
FICHA TECNICA DE FALDA NIÑA

FICHA TECNICA			
<b>SAIKEL SUPERTIENDA</b>			
Colección:	Verano	Referencia:	S 01487
Artículo:	02	Telas:	Poliéster
Diseñador:	Kely Ruiz	Composición:	100 % Algodón
Descripción:	Falda niña	Tallas:	2 a la 12
Color:	Variedad de colores	Fecha de Entrega:	Octubre 13 de 2020
			
<b>CINTURA</b> De 10 cm de ancho entretelada y cortada a contrahílo Con cinta de adorno Cerramiento a partir de un cierre Invisible lateral	Carta de textiles en variados colores Tela superpuesta	<b>CUERPO</b> Composición algodón Todas las costuras a tono Caída desde la cintura	

FICHA TECNICA DE PANTALON

FICHA TECNICA			
SAIKEL SUPERTIENDA			
Colección:	Verano	Referencia:	S 01488
Artículo:	03	Telas:	Poliéster
Diseñador:	Kely Ruiz	Composición:	100 % Algodón
Descripción:	Pantalón	Tallas:	6 a la 16
Color:	Variedad de colores	Fecha de Entrega:	Octubre 13 de 2020
			
<p><b>CINTURA</b></p> <p>Ajustada media con broche a presión</p> <p>Alforzas en laterales y bolsillos</p>	<p><b>PIERNAS</b></p> <p>Unión y respuntes del tiro con ametralladora</p> <p>Moldería anatómica Piernas ajustada al cuerpo Laterales con recta 1A y sufilado</p>	<p><b>CUERPO</b></p> <p>Composición algodón</p> <p>Pantalón ajustado</p>	

FICHA TECNICA DE VESTIDO

FICHA TECNICA			
SAIKEL SUPERTIENDA			
Colección:	Verano	Referencia:	S 01489
Artículo:	04	Telas:	Crepés
Diseñador:	Kely Ruiz	Composición:	100 % Algodón
Descripción:	Vestido Niña	Tallas:	2 a la 12
Color:	Variedad de colores	Fecha de Entrega:	Octubre 13 de 2020
			
CUELLO	Para el inferior del vestido bordado desde la base de la falta hacia arriba	CUERPO	Composición algodón Mangas largas
Parte de adelante con entrada	Cincillo en cintura de 4 cm de ancho Pinzas para dar volumen a la caída de la falda	Broches redondos a presión reforzado con entretela Cerramiento a partir de botones Puños reforzados con entretela fusionable Unión de centro de espalda con recta 1A Cintura unida al cuerpo de la prenda con recta 1ª	

FICHA TECNICA DE CAMISA HOMBRE

FICHA TECNICA			
SAIKEL SUPERTIENDA			
Colección:	Verano	Referencia:	S 01490
Artículo:	05	Telas:	Crepés
Diseñador:	Kely Ruiz	Composición:	100 % Algodón
Descripción:	Camisa	Tallas:	XS, S, M, L, XL
Color:	Variedad de colores	Fecha de Entrega:	Octubre 13 de 2020
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p><small>FRONT SKETCH</small></p>  </div> <div style="text-align: center;">  <p><small>BACK SKETCH</small></p> </div> </div>			
CUELLO	Manga Pinza en parte trasera de manga para lograr ajuste Puños entretelados con pespunte en terminación y doble pespunte en único con manga	CUERPO	
Pie de cuello y cuello entretelados		Composición algodón Unión de laterales bajo manga y sisa con ametralladora 2A Cartera frontal superpuesta a delantero izquierdo con costura en ambas laterales, abertura en manga trasera, Pinzas en espalda	

## SEMANA N° 10

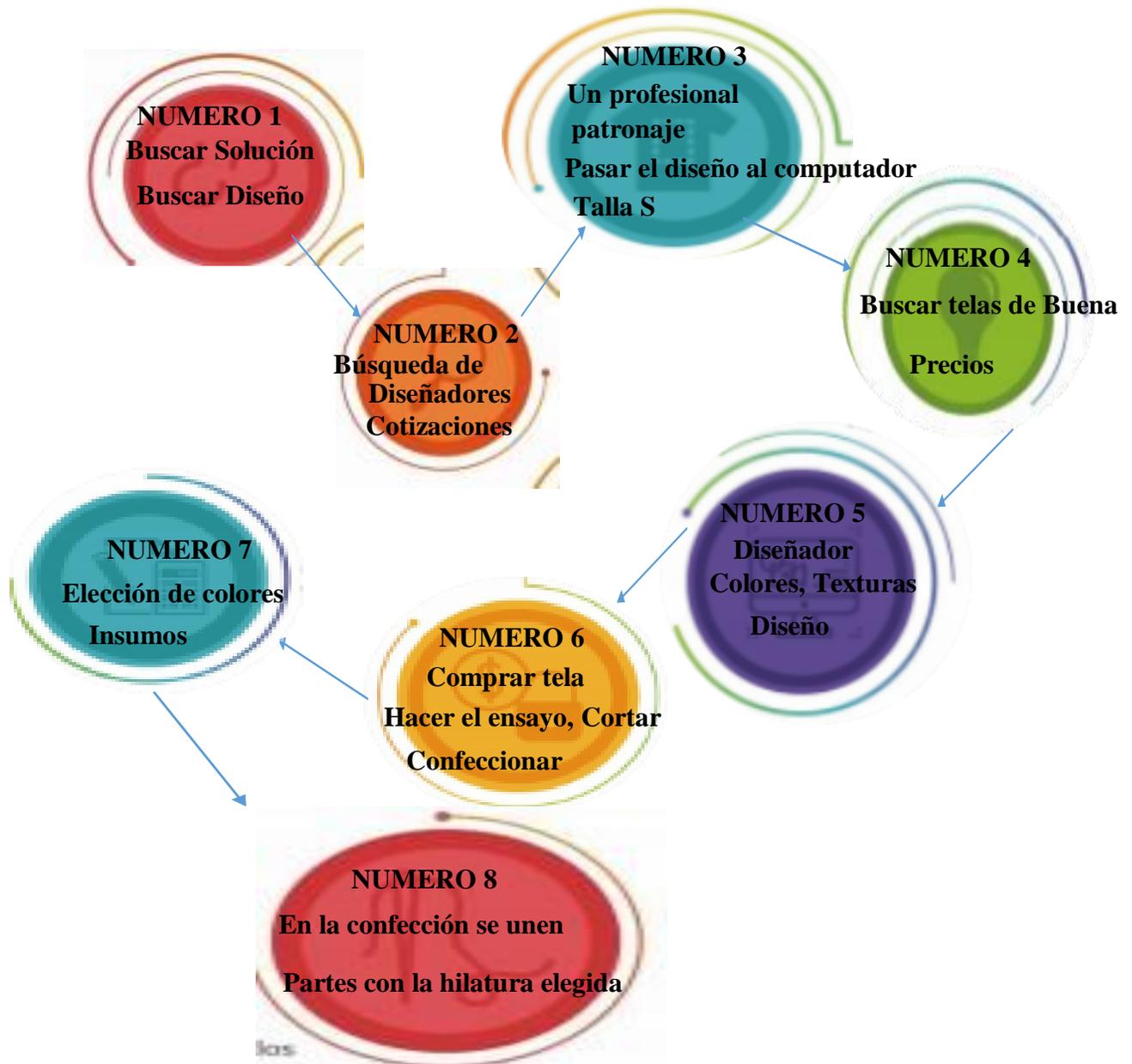
## ESTUDIO TÉCNICO

A continuación, se muestran los resultados de las pruebas hechas a los productos, con el objetivo de determinar la viabilidad técnica del modelo. En este capítulo se evidencian los resultados del desarrollo del prototipo de las prendas de SAIKEL SUPER TIENDA, de las pruebas de calidad hechas a las prendas piloto y los comentarios y observaciones respecto a la aceptación de las prendas. Finalmente, como referente, se mostrarán el manejo el proceso de confección.

## DESARROLLO DEL PROTOTIPO

El desarrollo del prototipo para SAIKEL SUPERTIENDA se realizó con base en los métodos SCRUM y Design Thinking (Design Thinking, 2018; Proyectos Ágiles, 2018). Estos se implementan especialmente en la creación o desarrollo de un producto, para lo cual se requiere recolectar toda la información posible sobre su funcionalidad, entorno y características. Dentro de las ventajas de trabajar a partir de estos métodos está el hecho que no siguen un proceso lineal, sino que dependen de la necesidad o importancia del proceso en el desarrollo de un producto, es decir, estos métodos permiten que en cualquier momento del proyecto se pueda mover hacia delante, hacia atrás o saltar algunas etapas de ser necesario, con tal de lograr un desarrollo efectivo, retroalimentado y corregido, con el objetivo de seguir con las próximas etapas.

PROCESO DE DESARROLLO

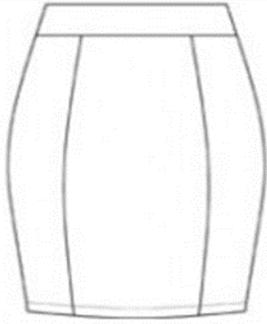


## REFERENCIA

El primer paso en el desarrollo del prototipo fue determinar las principales necesidades que se querían suplir y el diseño que se pretendía a utilizar. En este proceso se realizaron observaciones de dos prendas de vestir, con el objetivo de determinar el diseño de mayor acogida entre los usuarios de las prendas. A partir de estas observaciones, se eligió el más confortable y con un diseño más clásico, que a su vez es uno de los más costosos. Para disminuir los costos del prototipo se realizaron modificaciones al diseño, sin afectar en mayor medida sus características. Para la producción de la prenda de vestir se seleccionaron los proveedores adecuados para dicho desarrollo en los siguientes aspectos: Patronaje o mordería de prendas. Este proceso consiste en trasladar el diseño a un plano físico, allí se desarrolló además el tallaje que se desea. Para el desarrollo de este prototipo se establecieron las tallas XS, S, M, L y XL; además se especificaron los detalles de la prenda, tipo de costura, refuerzo en la misma, tipo de tela que se debía usar y todas las observaciones posibles que se pudieran hacer sobre la prenda.

En el caso de SAIKEL SUPER TIENDA se muestra la prenda una falda talla S para Dama, resaltando las mejoras que se le hicieron a la prenda, como la reducción de la longitud en unos 5 cm y el agregar una costura más sencilla pero más duradera.

Finalmente se muestra la comparación de los dos diseños.

Diseño 1	Diseño 2
	
	<p>Reducción 5 cm</p>

### DEFINICIÓN CORPORATIVA DE LA PRENDA

Para la definición corporativa de la prenda fue necesario contar con un diseñador gráfico para su diseño, así como el contenido en cuanto a: colores, estampados y texturas que se usarán en las mismas.

### REFERENCIAS Y CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO

<p>Referencia: Falda Tubo</p> <p>Talla: S</p> <p>Detalles para Confección</p> <p>La falda va con costura a los lados laterales y a en la parte delantera de ambos lados a 10 cm de los lados laterales.</p> <p>Reforzar cintura</p>
---

## SELECCIÓN DE MATERIA PRIMA

En esta parte del proceso se eligió el tipo de tela que se deseaba utilizar. En el caso de SAIKEL SUPER TIENDA fue necesario seleccionar una tela de algodón licrada con altos estándares de calidad. Las otras características adicionales fueron atributos que le generaron valor agregado a la prenda. Además, en este paso fue necesario verificar los precios, el gramaje (peso), la composición de la tela (porcentajes de componentes), los colores disponibles y que contaran las características adecuadas para ser diseñada. Este proceso es de gran importancia para lograr el resultado final con los productos que se pretenden comercializar en SAIKEL SUPER TIENDA.

Cuando ya se tiene el diseño personalizado, se imprime en un papel especial. Luego en la tela se plasma el diseño. Finalmente, se realiza el diseño respectivo. Para la selección de las telas, se consultaron los precios por metro y por kilo en diferentes lugares de la ciudad, para determinar los costos del proceso. Se evidencian los resultados de la investigación.

## Costo de desarrollo según proveedor

Proceso	Cantidad	Precio Unitario x mt	Total
Tela para muestras	2	\$ 23.000	\$ 46.000
Confección	2	\$ 15.000	\$ 30.000
Total costos			\$ 76.000

## CORTE DE TELA

El corte de la tela se realizó con la ayuda del programa Optitex, en este se lograron identificar los trazos y se procedió al corte de cada una de las partes. Para este caso las partes fueron: 1 delantera, 1 trasera, 2 laterales que son las que cubren el cuerpo en general y 1 parte para la cintura, para un total de cinco cortes.

## MATERIALES PARA LA CONFECCIÓN

Tela Algodón licrada

Cinta métrica

Maquinas Cortadoras

Alfileres

Máquina de coser

## PROCESO DE CONFECCIÓN

Después de cortadas las piezas, producción las envía a confección, se unen las partes y se crea el producto final. Esta información debe pasar por diseño y tallaje. En cada paso, desde que se elige la tela hasta que se hace la confección.

Para este proceso fue necesario hacer correcciones de trazos, ya que para empezar se hicieron dos diseños diferentes, lo cual tuvo un costo de \$33.000 pesos cada uno. Las muestras se hicieron en tela negra con tela blanca a rayas negras,

Paso 1.- Se coloca el trazo sobre la tela, se deberá voltear la tela al revés y doblarla. Se coloca la parte recta del trazo al ras del dobles de la tela y cortar todo el contorno excepto esa parte del dobles. El molde servirá para cortar la parte trasera y delantera de la falda.

Paso 2.- Se definen los moldes se unen ambas partes (trasera y delantera) con alfileres, costura de lado y lado, se sube el dobles y en la parte de la cintura se hace el dobles, que quede justo a la medida de la cintura.

Paso 3 – Por último la falda se pasa por la zona de planchado para darle mejor forma a la tela y finalmente se tiene el producto.

## PROTOTIPO

Cuando se finalizaron las muestras, se probaron en una mujer de talla S para observar cuáles eran los detalles a mejorar (Como se muestra en la figura anterior). Estos fueron: Eliminar 5 centímetros de largo, cambiar un tipo de costura complejo por uno más sencillo, reducir tela en la longitud de la falda e intensificar el color.

Se realizó pruebas en diferentes lugares de la población para determinar la viabilidad de las características del prototipo como son la calidad, innovación, diseño, suavidad, tela en algodón, fresca y comodidad, una de las muestras se le proporcionó a la señora Kely González (Propietaria de la boutique Rosse,), para que le hiciera pruebas de uso; en las cuales debía fijarse en la frescura de la tela, comodidad con las costuras y la calidad de la tela, tiempo de secado, y verificar si la modificación realizada era cómoda.

Obteniendo como resultado la aceptación de las características de la falda prototipada.

Prototipo del producto



#### PRUEBA DE CALIDAD

En la prueba de calidad, se pretendía evaluar que la prenda no perdiera los colores originales, que no se rompiera ni se pusiera con motas, además, verificar la calidad de sus costuras, la hilatura. Luego de someter las prendas a un lavado de prueba en una lavadora que simula 300 lavadas, se pudo comprobar que la tela es realmente resistente y no perdió el color.

#### ACEPTACIÓN DE LA PRENDA

Las personas que evaluaron la prenda se dedican a varias actividades, en situaciones que el cuerpo tiene grandes descargas de sudor y están expuestos a diferentes estados del medio ambiente. En esta etapa se evaluó el olor de la tela, la transpirabilidad, el secado, la comodidad de la prenda, de sus apliques y sus costuras.

En general, los resultados obtenidos fueron realmente positivos, cabe resaltar que la prenda cumplió los objetivos de comodidad, frescura y protección solar, no se presentaron quejas por

malos olores ni por costuras incómodas. En cuanto a los colores, las personas se inclinaron más por los claros y los tonos pasteles, obteniendo también una aceptación positiva.

Problema	Solución	Propuesta	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Falta de empresas textiles en el corregimiento de Berastegui que diseñe y comercialice ropa a la moda</p>	<p>crear una empresa textil en el corregimiento de Berastegui que diseñe y comercialice ropa a la moda</p>	<p><b>de Valor única</b> SAIKEL SUPER TIENDA buscara en</p>	<p>La marca poderosa , Precios bajos y buena calidad, una base de clientes existente, una patente</p>	<p>Nuestra empresa esta segmentada demográficamente teniendo en cuenta la</p>
	<p><b>Métricas Clave</b>  Para SAIKER SUPER TIENDA son actividades claves: evaluar periódicamente las maquilas y los proveedores de materias primas con el fin de garantizar que las entregas se realicen de forma oportuna, tener la posibilidad de corregir imperfecciones si se presenta, también es importante de mantener una actualización constante  De la información que se comparte en las redes sociales y paginas wad de la empresa</p>	<p>sus prendas de vestir alta calidad, precios asequibles estilos y diseños únicos de lujos novedoso para que nuestros clientes se sientan cómodos y satisfechos al comprar</p>	<p><b>Canales</b>  SAIKEL SUPERN TIENDA tendrá acceso a su segmento de clientes a traves de internet y redes sociales ya sea para información o compras por la pagina también podrán comprar en nuestro puntos de ventas o por domicilio</p>	<p>población en edades desde 13 años, en adelante entre hombres y mujeres que se sienten atraídos por la moda y buena calidad ya que estos están interesados a vestir siempre bien estar cómodos a la hora de adquirir sus prendas.</p>

<p><b>Estructura de costos</b></p> <p>Esta está orientada al valor y a buscar un equilibrio entre la calidad y precio de las prendas con el objetivo de satisfacer los requerimientos de la mayoría de los usuarios. Este enfoque es importante, pues la creación de modelo de negocio responde a una necesidad específica de los clientes que quieren prendas de vestir para toda la familia.</p> <p>Los principales costos en la que incurrirá la empresa son: los honorarios del experto en moda y del equipo de operaciones, el mantenimiento de la plataforma wad y el pago de publicidad en redes sociales.</p>	<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>SAIKER SUPER TIENDA obtendrá su ingreso de la siguiente manera. Las ventas efectuadas de forma virtual, por medios de la página wad y las redes sociales. El sitio web recibirá el pago del cliente a través de tarjetas de créditos o débito, permitiendo mejores opciones de pago para quienes no dispongan del primer medio de pago mencionado y las ventas que se realicen directamente con el almacén</p>
---	---

TEMATICA N° 11 RUNNING LEAN

## TEMATICA N° 12

Después de haber realizado el lean canva y el prototipo se pudo determinar que la idea de negocio tiene aceptación en la población, al realizar estos estudios se llegó a la conclusión de prototipo el productos, obteniendo resultados positivos, utilizando medios cuantitativos para la realización de la encuesta

## TEMATICA N° 13

## INVESTIGACIÓN DE MERCADO

## OBJETIVO DE LA INVESTIGACION

Objetivo: Determinar las tendencias estadísticas de las personas que hace parte del grupo objetivo, sus costumbres de compra de ropa y obtener algunos datos para la elaboración del producto y el plan de comercialización.

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

1. Determinar la demanda en nuestro mercado potencial, con el fin de establecer el mejor lugar en Berastegui para trabajar o el mejor método de comercialización,
2. Determinar el sistema operativo que garantice la producción de unidades requeridas por el mercado.
3. Determinar la viabilidad social y ambiental del plan de negocios.

## TAMAÑO DE LA MUESTRA

La muestra elegida para la toma de la encuesta será de 50 personas en el corregimiento de Berastegui- Córdoba.

1. ¿A qué estrato pertenece?

- a. 6      b.5      c.4      d. 3      e. 2      f.1

2. ¿Qué edad tiene?

- a. 15 a 18      b. 19 a 23      c. 24 a 29      d. más de 30

3. ¿A que destina principalmente sus ingresos?

- a. Ropa      b. Comida      c. Casa      d. Arte      e. Entretenimiento

4. ¿Usted compra ropa?

- a. Sí      b. No

5. ¿Qué tipo de ropa prefiere?

- a. Casual      b. Deportiva      c. Formal      d. Indiferente

6. ¿Cuáles son las principales razones por las que elige su ropa?

- a. Marca      b. Precio      c. Concepto      d. Estilo propio      e. Calidad      f. Innovación  
g. Exclusividad      h. Moda

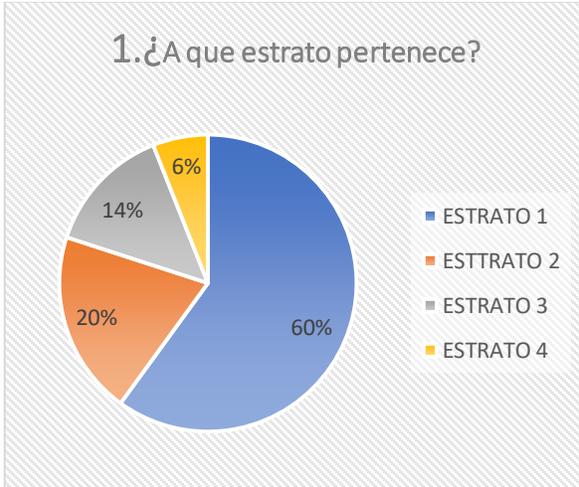
7. ¿En dónde compra la mayoría de su ropa?

- a. Centro Comercial      b. Outlet      c. Supermercado      d. Tiendas Independientes  
e. Otro, Cual?

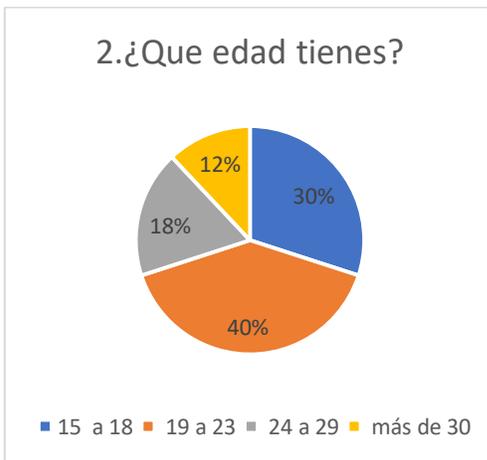


TEMATICA N° 14

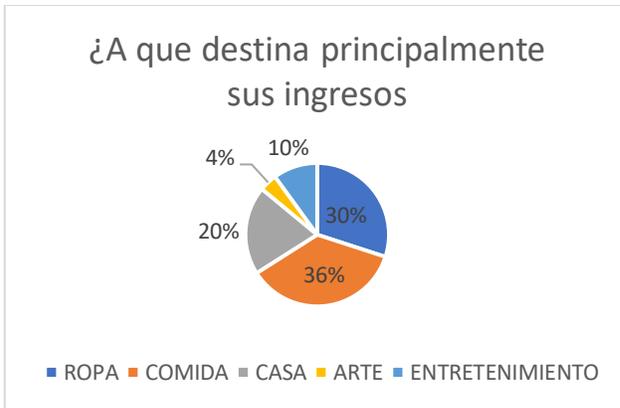
ANALISIS DE LA MUESTRA



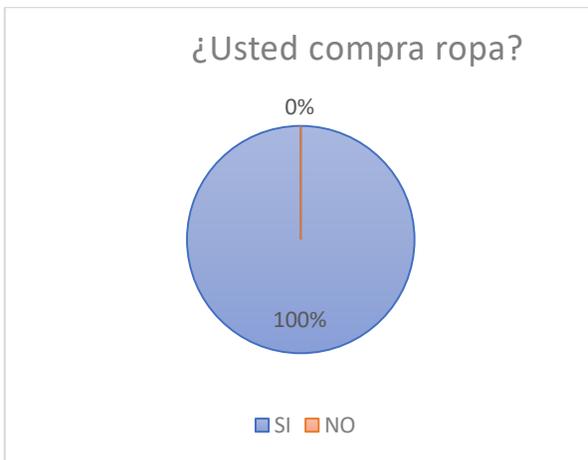
1. En este Análisis nos muestra que el 60% de la población de Berastegui es de un estrato bajo (1) y el 40% los estratos 2, 3, 4. Partiendo del 100% de las 50 encuestas realizadas



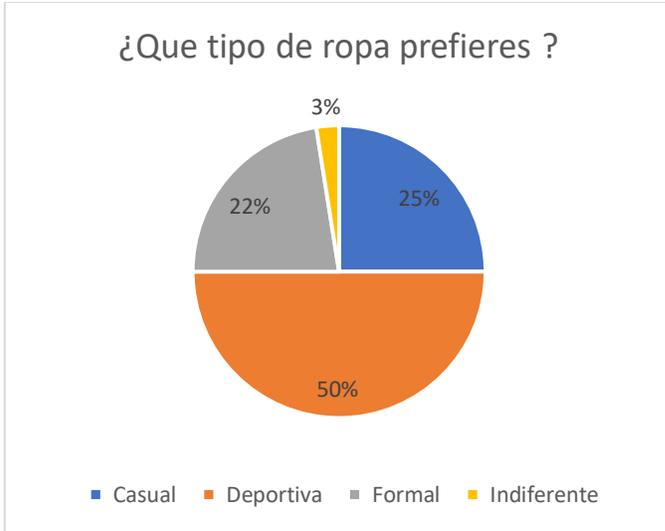
El segundo filtro arroja un 100% de aceptabilidad para realizar la encuesta las cuales el 70% de la población está en un promedio de 19 a 29 años



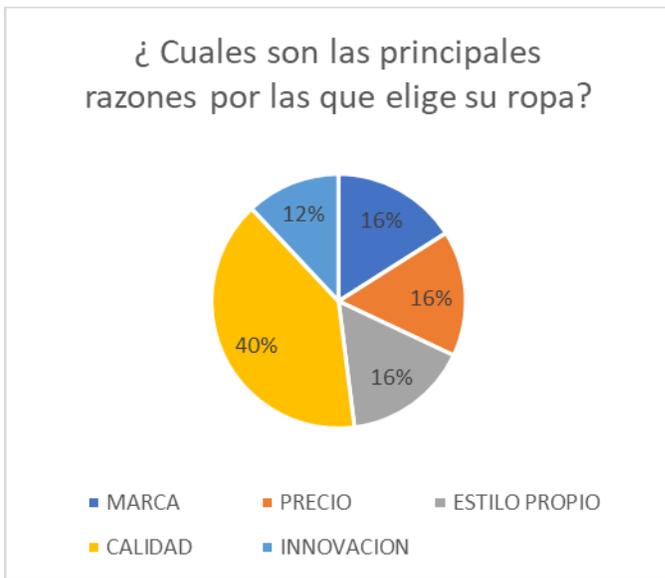
Dentro de lo esperado el grupo brinda mayor atención a la comida y a la ropa, esto nos guía o nos conlleva a implementar con más razón nuestra idea de negocio, y también un diagnóstico para en un futuro implementar proyectos de alimentación



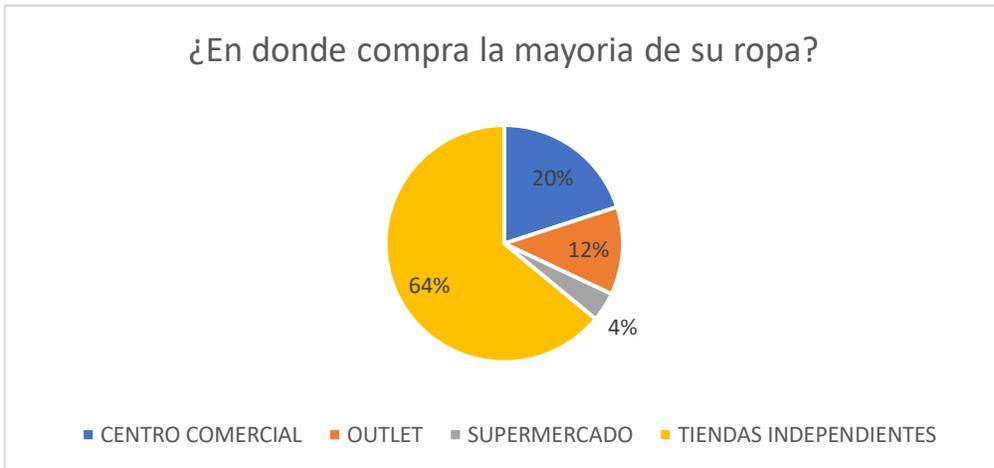
Todas los encuestados, el 100% se declararon compradores de ropa, lo que da al tema de trabajo un sustento por lo que existe un mercado objetivo.



En este filtro nos muestra la ropa deportiva en un 50% de acogida en la población por lo que va de la mano con nuestra idea de negocio y nos permite aun mas seguir con nuestro plan de negocio, mientras que también el otro 47% esta en ropa casual y formal que también van implementadas en nuestro plan de negocio y es factible para nuestro emprendimiento.



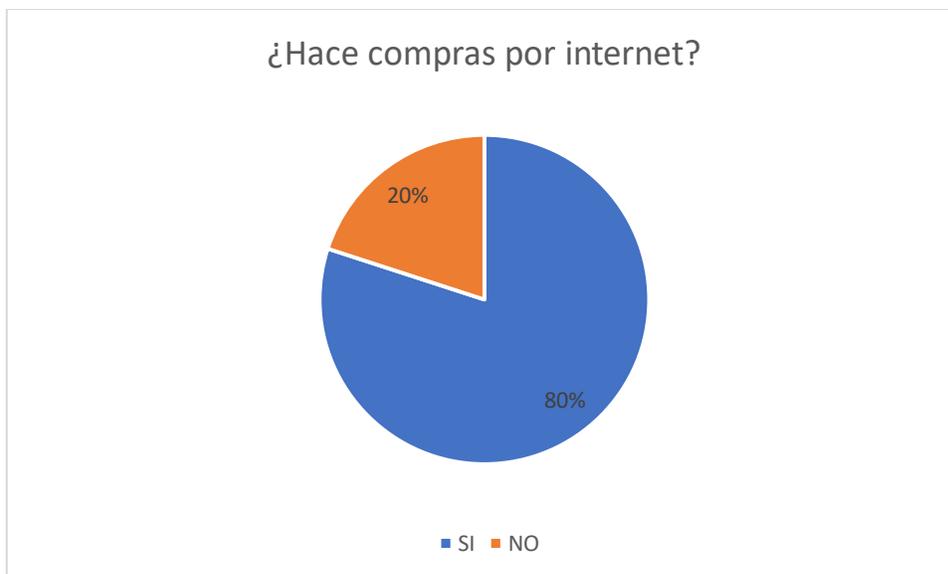
El 40% prefiere calidad y precio en la ropa, el resto de porcentajes están muy igual demostrando así que la mayoría prefiere ropa que los haga sentir bien a temas como la moda y marca



El 64% prefiere comprar la ropa en tiendas independientes por que ofrecen una mayor variedad en precios y productos, en la estadística es un sitio deseable en la compra de ropa



En este filtro nos podemos dar cuenta la acogida que tiene el mercado la implementación de las tiendas de ropa, resultados muy factibles para nuestro plan de negocio con un 80% de compras en un año por cada encuestado



En esta nos muestra que le 80% de las personas compran ropa por internet puesto que esto a marcado una potencialidad actualmente en el mercado



En el tema de ropa, las personas han acogido mucho la compra de ropa por internet ya que es muy fácil de obtener aunque cuentan que a veces con una desconfianza de los productos.

## CONCLUSIÓN

Después de haber realizado este proyecto se puede determinar lo importante que es realizar una investigación de mercado para definir con claridad la viabilidad de crear una empresa o negocio en una sociedad.

Sin embargo, al realizar los procedimientos de investigación de la idea de negocio se logró tener una información proporcionan de sus clientes y proveedores, que permite generar informes viables para nuestro emprendimiento.

También se puede decir que después de realizar el prototipo, las encuestas y demás investigación se pudo evidenciar que la idea de negocio es viable.

## REFERENCIAS

Armstrog, kotler y. (24 de octubre de 2018). Obtenido de

<https://repository.ucatolica.edu.co/bitstream/10983/22648/1/TRABAJO%20DE%20GRADO%20JIER%C3%9C.pdf>

Escobar, A. (2014). *La invencion del desarrollo*. Obtenido de

[https://es.wikipedia.org/wiki/Plan\\_Nacional\\_de Desarrallo\\_\(Colombia\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Plan_Nacional_de Desarrallo_(Colombia))

Mailrelay. (06 de septiembre de 2018). *https://blog.mailrelay.com/es/2018/09/06/estudio-de-mercado*. Obtenido de Estudio-de-mercado:

<https://blog.mailrelay.com/es/2018/09/06/estudio-de-mercado>

<https://empresite.eleconomista.es/Actividad/CONFECION-ROPA/provincia/CORDOBA/>