



**Desarrollo de un Modelo de Negocio para Mejorar la Calidad de Vida del Comerciante
Informal en la Ciudad de Sincelejo**

Natalia G. Guerrero Pérez y Elys J. Pérez Martínez

Facultad de administración, Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

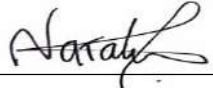
50101: Opción de grado 1

Docente. Maritza Arias Hernández


18 De septiembre del 2020

Compromiso de los autores

Yo Natalia Gemima Guerrero Pérez identificada con C.C 1083051433 estudiante del programa de administración de empresas declaro que: el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo lega, 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 Elys Jhohana Pérez Martínez identificada con C.C 107397260 estudiante del programa de administración de empresas declaro que: el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo lega, 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:  _____

Contenido

1.	Introducción	5
2.	Objetivos	6
2.1.	Objetivo general	6
2.2.	Objetivos específicos	6
2.3.	Claves para el éxito	6
3.	Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.	7
3.1.	Objetivos del desarrollo sostenible	7
3.2.	Teoría del valor compartido	7
4.	Análisis del sector económico.....	8
4.1.	Análisis PESTEL.....	8
5.	Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.	11
5.1.	Desarrollo del árbol problema.....	13
5.2.	Pregunta problema	13
5.3.	Árbol de objetivos	14
6.	Descripción de la idea de negocio	15
7.	Innovación	18
8.	Fuerza de la industria.....	22
8.1.	Contextualización de la empresa	22
8.2.	Análisis de la demanda	22
8.3.	Análisis de la oferta.....	23
8.4.	Análisis de la comercialización y de los proveedores	30
9.	Segmentación del mercado.....	31
10.	Lienzo de propuesta de valor	37
10.1.	Mapa de valor	38

10.2.	Propuesta de valor.....	38
11.	Diseño del producto	39
12.	Diseño de concepto.....	41
13.	Diseño en detalle.....	42
13.1.	Diagrama de bloques	42
13.2.	Diseño de la cadena de distribución	44
15.	Producción	47
16.	Ciclo de vida del producto.....	49
17.	Prototipo:	49
18.	Modelo Running Lean	50
19.	Validación idea de negocio	51
19.1.	Objetivos de la investigación	51
19.2.	Tipo de investigación	51
19.3.	Diseño de la encuesta	52
19.4.	Muestra	53
20.	Tabulación y análisis de la información.....	54
21.	Lecciones aprendidas y recomendaciones	61
22.	Conclusión	62
23.	Bibliografía	63

1. Introducción

En el presente trabajo se habla de cómo darle solución a una de las problemáticas que se vivencia en la ciudad de Sincelejo, siendo esta una de las ciudades con más alto índice de comercio informal, dado por el desempleo y la falta de oportunidades laborales. Por esta razón empleamos una idea que ayudara que nuestra sociedad sea más sostenible y segura.

En primera instancia el trabajo resalta la importancia de agregar objetivos de desarrollo sostenible y de agregar valor compartido a nuestra idea, ya que esto ayuda a beneficiar a nuestra sociedad, también empleamos un análisis PESTEL el cual ayudara a conocer los diferentes factores que lo componen como lo político, lo económico, lo social, lo tecnológico, lo ecológico y lo legal, luego planteamos la descripción de la problemática, el desarrollo del árbol problema y el árbol de objetivos lo cual nos ayudara a conocer las causas y los efectos de esta para una mejor solución, encontramos también la descripción de nuestra idea de negocio y las diferentes estrategias empleadas que la ayudaran a sobresalir en el mercado, luego la fuerza de la industria en donde encontraremos la contextualización de la empresa, el análisis de la demanda, el análisis de la oferta y el análisis de la comercialización y de los proveedores, después encontramos la segmentación de mercados lo cual ayudara a dividir los diferentes tipos de mercados, seguido de este encontramos el lienzo de propuesta de valor, el mapa de valor y la propuesta de valor, luego encontramos el diseño del producto, el diseño del concepto en donde está incluido los materiales y la maquinaria que se utilizaran para construcción de la idea de negocio, el diseño en detalle en donde se encuentra un diagrama de bloques, el diseño de la cadena de distribución y los costos de producción, al finalizar se encuentra un brochure que ayudara a entender como estar conformado nuestra idea de negocio, la ficha técnica, el ciclo de vida de nuestro servicio, las

diferentes características de nuestro servicio, el prototipo para tener una idea más clara de lo que se quiere hacer, incluimos también el modelo lean canvas para una mejor visualización de la idea de negocio y por último encontraremos la investigación de mercados que se hizo a los comerciantes informales de la ciudad de Sincelejo por medio de una encuesta realizada a ellos y con ella analizamos y tabulamos la información obtenida para una mejor toma de decisiones con respecto a nuestra idea de negocio.

2. Objetivos

2.1.Objetivo general

Diseñar y crear un modelo de negocio que posibilite la comercialización de ventas agrícolas y artesanales a través de una infraestructura que permita organizar a los comerciantes informales de la ciudad de Sincelejo. De esta manera crear un impacto social y mejorar la calidad de vida de ellos y sus familias.

2.2.Objetivos específicos

- Planificar una infraestructura que permita la comercialización de negocios, enfocados en productos agrícolas y artesanales.
- Identificar el entorno en que desarrollan sus actividades.
- Definir los parámetros que componen el proyecto.

2.3.Claves para el éxito

Uno de los factores que este proyecto tendrá es que será la primera empresa que ofrecerá sus servicios al comerciante informal y en donde se podrá encontrar productos agrícolas y artesanales por parte de nuestros clientes de manera individualista; teniendo estos una ventaja

frente a las demás empresas que ofrecen los mismos productos, ya que evitan las aglomeraciones y las largas filas para la compra de los mismos, estas ventajas ayudaran a que nuestra organización y marca sea reconocida de una manera eficiente y eficaz.

3. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.

En la ciudad de Sincelejo la mayoría de personas se dedican al comercio informal por lo que no cuentan con garantías para el desarrollo de su actividad y sostenibilidad de sus familias, a través de la asociación buscamos organizar a estas personas con el fin de capacitarlos en el servicio al cliente, las nuevas tendencias de marketing y de cómo deben administrar su negocio, de igual manera que cuenten con un lugar establecido y la materia prima, logrando así una estabilidad en las ventas de sus productos y una mejora en su calidad de vida.

3.1. Objetivos del desarrollo sostenible

De acuerdo a nuestro enfoque estaríamos aportando en dos de los objetivos de desarrollo sostenible. El primero es dar fin a la pobreza, ya que estas personas viven con escasos recursos económicos lo que no les permite tener una buena calidad de vida y el segundo es brindar a las ciudades y las comunidades sostenibilidad, ofreciendo aumentar sus ingresos económicos, por medio de nuestra alianza.

3.2. Teoría del valor compartido

Haríamos alianzas con los agricultores y artesanos de la región para que nos provean la materia prima la cual parte de ella es orgánica de igual manera para que nos den créditos de los

mismo. De esta manera garantizar que los productos siempre estén disponibles y en excelente calidad, brindando así un excelente servicio a nuestra sociedad.

4. Análisis del sector económico

4.1. Análisis PESTEL

Político

- Aprovechar una de los factores impulsados por el gobierno nacional como es la economía naranja, el cual busca impulsar empresas que desarrollen actividades productivas en el área artesanal, turística y agrícola.
- La ley de financiamiento en el artículo 68 implementada por el gobierno apoyan este tipo de proyectos que generan más empleos en el país.
- Presentar el proyecto a entidades públicas y privadas que patrocinen estas iniciativas con el fin de fortalecer el músculo financiero de la empresa y generar más empleos.
- El cambio de administración pública a nivel regional dado que no muestran interés en apoyar este tipo de iniciativas.
- El arrendamiento de bienes como establecimientos de comercio, locales comerciales, oficinas, bodegas, lotes, etc., está gravado en el impuesto a las ventas a la tarifa general (19%)
- Elaboración de normas que privaticen o monopolicen este tipo de actividad a conglomerados económicos.

Económico

- La inestabilidad de los precios de la materia prima o los productos agrícolas
- No tener asociaciones que no estén enfocados en la producción de cultivos limpios de pesticidas u orgánicos.

- No contar con el músculo financiero al momento de la creación.
- Efectos externos como el desempleo de la región, el cual tiene un alto índice del 13,0% lo que dificulta las compras porque las personas tienen baja adquisición del dinero.
- La competencia de estas mismas actividades a nivel nacional debido a que monopolizan la comercialización de estos productos.

Social

Las personas pueden acceder a nuestros servicios por medio de una plataforma o páginas web en las cuales se dará a conocer los servicios prestados y el lugar en donde estará ubicada la organización.

Este servicio se prestará a hombres y mujeres de edad entre los 18 y 70 años que se dedican al comercio informal, los cuales tienen una baja calidad de vida, pocos ingresos económicos, y un trabajo inestable.

Tecnológico

La nueva era de la digitalización desarrolla un valor muy importante para nuestra idea de negocio, contando esta con una plataforma digital y páginas web para hacer conocer nuestro servicio y todo lo que en ello se brinda.

También se implementará cajeros automáticos para el retiro de dinero y una maquinaria industrial de limpieza para que nuestras instalaciones se mantengan siempre limpias y aseadas.

Ecológico

Se promoverá el equilibrio ecológico gestionando acciones de reciclaje y elaborando abonos orgánicos a partir del método compostaje obtenido de los residuos generados

por los locales como son frutas y verduras en estado de descomposición con el fin de mitigar los efectos nocivos al medioambiente y generando un beneficio económico para la empresa

Los abonos orgánicos se utilizarán para abonar la tierra y producir frutas, verduras y hortalizas que estarían libres de fertilizantes químicos.

Legal

Acatar y cumplir el decreto 410 de 1971 por el cual se expide el código de comercio.

Para la constitución y el funcionamiento de la empresa, registrándose en cámara de comercio y de esta manera poder funcionar legalmente y obtener todos los permisos y requisitos solicitados por la alcaldía como los cursos de manipulación de alimentos, permisos ambientales, trámites de seguridad laboral con el fin de garantizar que la empresa empresa no tenga problemas a corto, mediano y a largo plazo.

Ley 201 del 30 de marzo del 2011. Por el cual se adopta el régimen de arrendamiento de locales y se dictan disposiciones sobre los establecimientos de comercio.

Decreto 3075 de 1997.

Art 8. Diseño y construcción.

La edificación debe estar diseñada y construida de manera que proteja los ambientes de producción, e impida la entrada de polvo, lluvia, suciedades u otros contaminantes, así como del ingreso y refugio de plagas y animales domésticos.

Los diversos locales o ambientes de la edificación deben tener el tamaño adecuado para la instalación, operación y mantenimiento de los equipos, así como para la circulación del personal y el traslado de materiales o productos.

5. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.

Uno de los principales problemas que afecta a los habitantes de la ciudad de Sincelejo es la alta tasa de comercio informal siendo esta del 67,5 debido a un alto índice de desempleo del 13,0 % en la ciudad. Afectando a la calidad de vida de ellos con escasos recursos económicos, y a la no participación de programas de salud o pensiones, exponiéndolos a condiciones de trabajos inadecuados e inseguros. (Dane,2020).

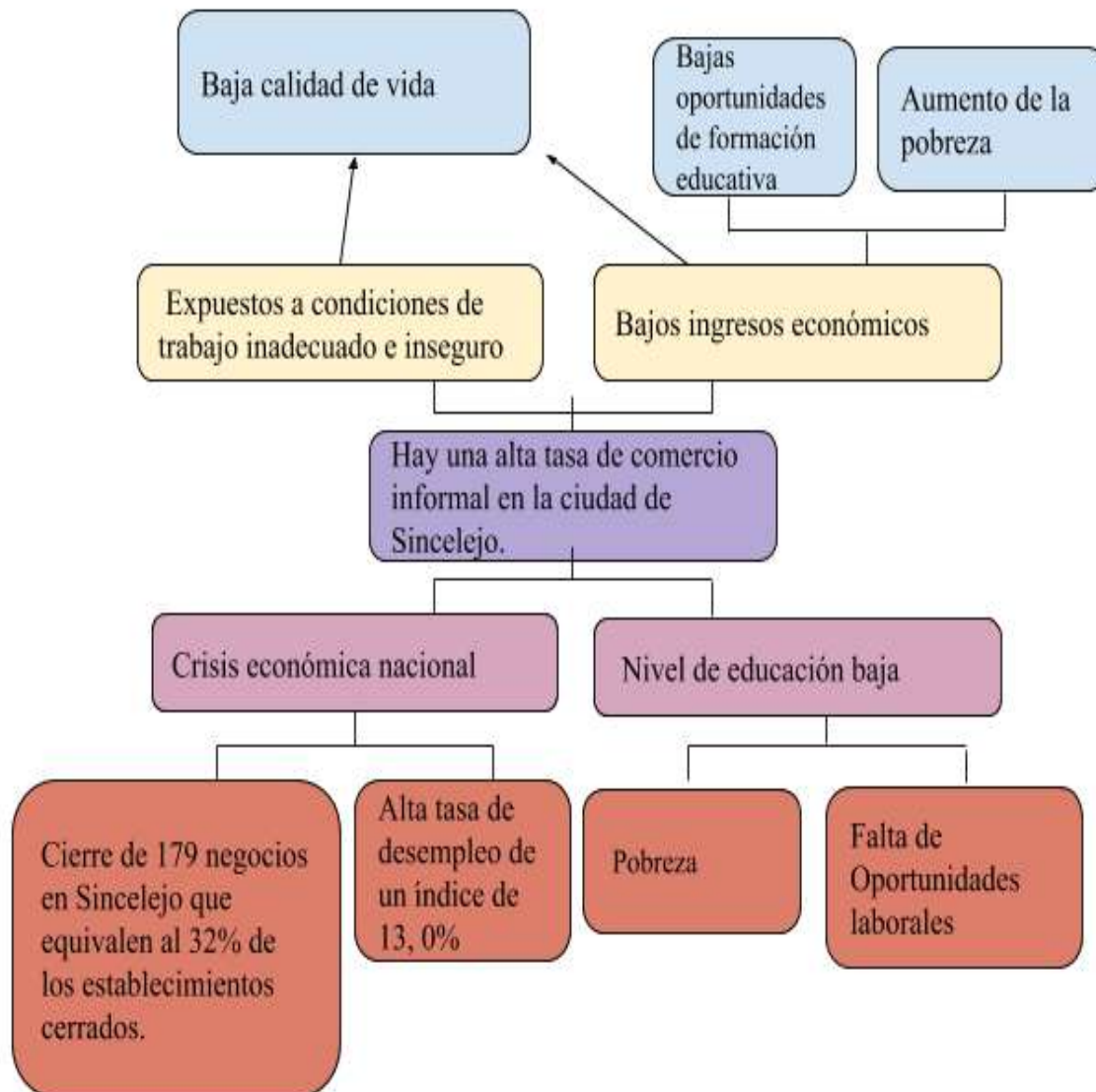
Esta problemática desencadena otros tipos de problemas como lo es el aumento de pobreza, la falta de estudios generando un nivel de educación baja en las generaciones futuras, el cierre de empresas lo cual ya son 179 negocios cerrados en Sincelejo equivaliendo esto a un 32% de los establecimientos cerrados y aumentando la falta de oportunidades para los habitantes de esta ciudad.

Es por este problema que se plantea una solución que ayude al control o a la disminución del comercio informal, brindándoles seguridad y apoyo en sus entornos, para así maximizar su calidad de vida y de esta manera generar un impacto en la sociedad y en la economía.

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Alta tasa de desempleo en la ciudad de Sincelejo	Aumento del comercio informal en la ciudad de Sincelejo	Reducir el comercio informal en la ciudad de Sincelejo
Conocimiento o experience.	4	5	2
Asesoramiento de un experto (si se requiere lo tenemos)	5	5	3

Alcance técnico ¿tenemos las herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?	5	5	2
Tiempo (posible solución)	5	3	5
Costos (posible solución)	5	3	5
Impacto ¿es trascendental?, ¿representa un desafío para ustedes?	5	5	5
¿Qué tanto les llamo la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
TOTAL	35	31	28

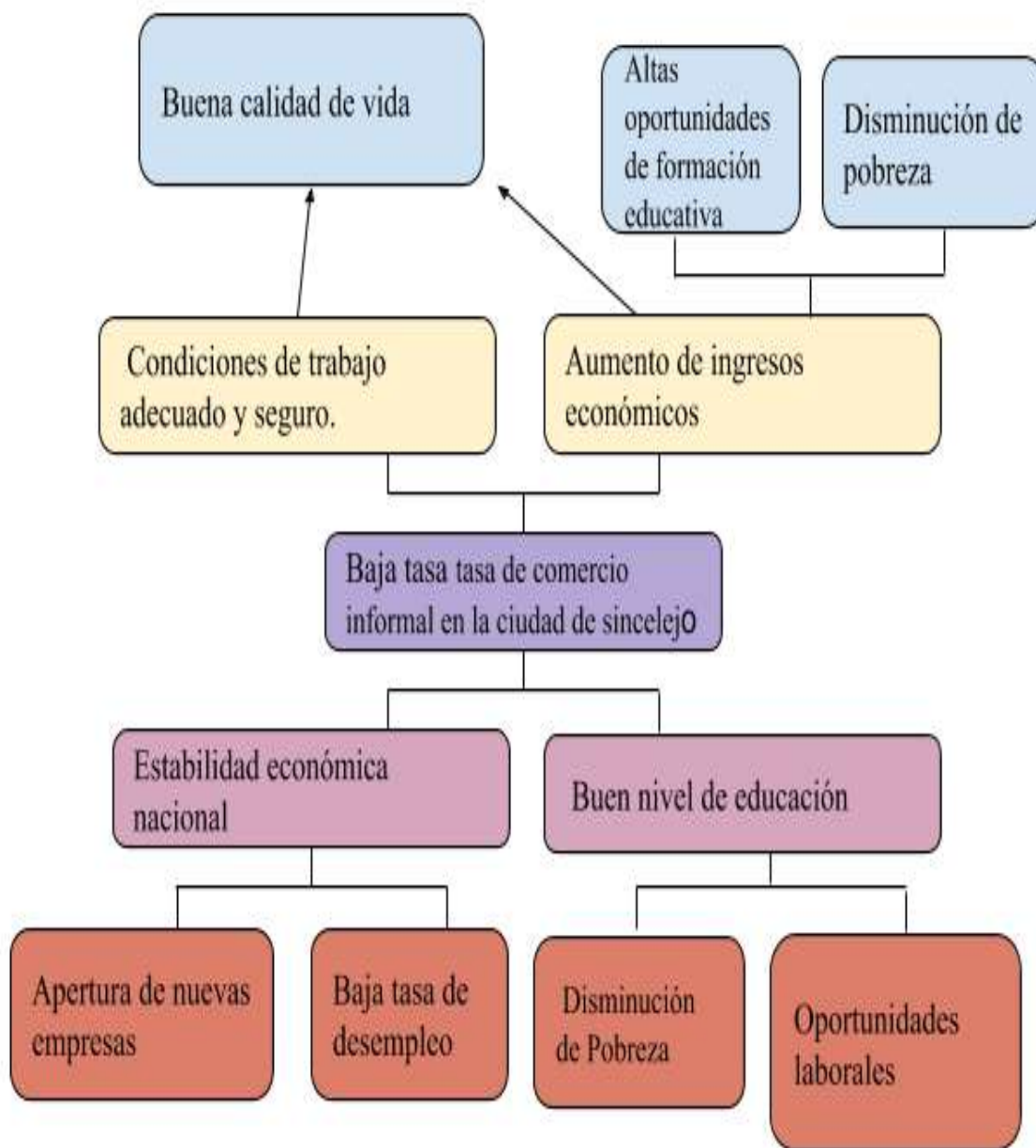
5.1. Desarrollo del árbol problema.



5.2. Pregunta problema

¿Cómo lograr que la alta tasa de comercio informal en la ciudad de Sincelejo se reduzca?

5.3 Árbol de objetivos



6. Descripción de la idea de negocio

Relaciones forzadas (técnica de ideación)

Conceptos y elementos estímulos	Características	Nuevas ideas
Arrendamiento de locales para ventas agrícolas y artesanales.	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura adecuada • Suministro de productos • Ventas variables 	<ul style="list-style-type: none"> • Productos libres de pesticidas • Música • Maquinarias industriales de limpiezas • Capacitaciones

Tabla interés/disposición

INTERES/DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	F				V
La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido.	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
Considero que en 6 (seis) meses puedo tener el negocio funcionando.	5	4	3	2	1
N° Total de afirmaciones valoradas en:	1	0	0	0	3

	A		B	=	C
Total de afirmaciones valoradas en 1	1	X	1	=	1
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	3	X	5	=	15
PUNTAJE TOTAL =					16

Interpretación del puntaje total: de 20 a 15ptos tiene usted una idea de negocio que le interesa realmente. (observando nuestro puntaje vemos que podemos seguir analizando la idea de negocio propuesta).

Estructura de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Servicio que se dedicara a el arrendamiento de locales y a suministrar productos para las ventas agrícolas y artesanales.
¿Quién es el cliente potencial?	Vendedores informales que se dediquen a las ventas agrícolas y la artesanales. (a quienes se les arrendaran los locales)
¿Cuál es la necesidad?	Formalizar el trabajo informal, aumentar los ingresos económicos y tener una mejor calidad de vida.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Se dedicara a el arrendamiento de locales con una excelente infraestructura para las ventas de productos agrícolas y artesanales.
¿Por qué lo preferirían?	Porque con este servicio encontraran aumento en sus ventas, confiabilidad en sus productos y seguridad en su entorno.

VERBO

¿Como podemos
Reducir el
comercio informal
en las calles de la
ciudad de
Sincelejo?

Tema objetivo

Arrendando locales
para los vendedores
informales con una
infraestructura
adecuada para sus
ventas.

Características

- Rentable
- Innovadora
- Sostenible
- Variable

Usuarios

Comerciantes
informales
dedicados a las
ventas agricolas y
artesanales.

Verbo inspirador

Sostenibilidad

Proposito inspirador

Se les brindara
seguridad en su
entorno, un trabajo
estable, un lugar
adecuado, formal y
rentable. Tambien se
les garantizara la
sostenibilidad en sus
ventas y un mayor
ingreso economico y
de esta manera
contribuir a una
mejor sociedad.

7. Innovación

➤ Alternativas estratégicas

▪ Innovación en modelo de negocio

Nuestra organización contara con diferentes locales en donde nuestros clientes podrán vender sus productos de manera independiente.

▪ Innovación en canales

La organización contara con una plataforma exclusiva que nuestros clientes o comerciantes informales utilizarán para promocionar y vender sus productos, también contara con diferentes páginas con fuentes confiables en donde nuestros clientes podrán ver y escoger los diferentes locales para la comercialización de sus productos.

▪ Innovación en sistema de producto

Nuestra organización recolectara los desechos orgánicos de nuestros clientes para convertirlo en abono con el fin de comercializarlo a nuestra población y contribuir ecológicamente.

Nuestra organización clasificara los desechos de materia orgánica como los restos de legumbres, tubérculos y frutas para la alimentación de especies menores con el fin de comercializarlo a las personas que se dedican a la cría y venta de las misma.

- **Innovación en servicio**

Nuestra organización no solo brindara locales bien estructurados para ventas agrícolas, sino también se estructurarán locales para nuestros clientes de ventas artesanales y así ampliar nuestro mercado meta, la organización también implementara una cafetería donde las personas al llegar a nuestras instalaciones puedan relajarse, disfrutar y compartir, con el hecho de que los usuarios puedan observar los diferentes productos dados por nuestros clientes e incentivarlos a incrementar su compra, aportando así a las ventas de nuestros clientes.

- **Investigo y analizo la competencia**

En la ciudad de Sincelejo existe el mercado municipal (el Papayo) en el cual los propietarios de locales ofrecen productos de la canasta familiar, este a su vez es coordinado por una administración que se encarga de regular la entrada de los productos, cada propietario cancela una cuota para el mantenimiento del mismo. se puede evidenciar que los propietarios cuentan con un capital base para comprar productos a los mayoristas y ofrecerlos a la comunidad en general con el fin de generar ganancias por la venta de sus productos. para adquirir estos productos las personas deben dirigirse hasta el mercado ya que no existe un sistema de distribución puerta a puerta, también la secretaria de Desarrollo Económico y Medio Ambiente departamental están organizando ferias llamadas Mercados Campesinos, en donde los pequeños productores agrícolas de la región ofrecen sus cosechas para el consumo de la población local a un menor costo. estas ferias se realizan ocasionalmente. Por otra parte, el impulso o la necesidad de muchas familias campesinas pertenecientes a veredas cercanas al municipio de Sincelejo han tomado como costumbre reunirse los domingos en epicentros locales como parques y escenarios

deportivos para ofrecer sus productos los cuales no cuentan con las medidas de salubridad pública que garantice un producto de calidad, a su vez estos generan gran cantidad de residuos sólidos y lixiviados.

➤ **Conclusiones con respecto a nuestras ideas y la competencia.**

Con respecto a la información dada sobre las ideas de nuestra organización y sobre el análisis en la competencia observamos que existen varias empresas que se dedican a la comercialización de estos productos en diferentes sitios lo cual podría afectar a las ventas de nuestros clientes, amenazando así a el arrendamiento de los locales de nuestra organización. Es por eso que nuestra organización consta con varias ventajas competitivas que la ayuda a diferenciarse de las demás, ofreciendo esta locales amplios y bien estructurados, una cafetería con el hecho de aportar a las ventas de nuestros clientes, facilita la provisión de productos agrícolas y artesanales, e implementa canales digitales que favorece a la organización y a nuestros clientes permitiéndonos la venta y la agilidad en nuestro servicio.

Otra de las ventajas de nuestra organización es que contribuye de manera ecológica, aprovechando de manera eficientes los restos orgánicos que dejan nuestros clientes, beneficiando así al medio ambiente, contribuyendo a la sostenibilidad de recursos, y generando un impacto en la sociedad de manera asertiva.

➤ **Idea prometedora e innovadora.**

Una de nuestras ideas más prometedora e innovadora son los canales digitales de comercialización como lo son la plataforma digital que será utilizada exclusivamente por nuestros clientes de manera comercial teniendo esta las publicaciones de las ventas de ellos y las opciones de compra de los clientes de nuestros comerciantes informales en la cual los usuarios podrán hacer sus compras desde casa eligiendo pagar desde la plataforma o pagar a quien lleve el domicilio, podrán elegir al vendedor del cual requiere el producto y el tiempo que quiere que tarde el domicilio. Esto lo haremos con el fin de ayudar a incrementar las ventas de nuestros clientes, crear un impacto en la sociedad y aportar a una economía más sostenible y segura.

Otro de los canales digitales implementados son las páginas con fuentes confiables donde nuestro mercado objetivo podrá encontrar información de los diferentes tipos de locales que tiene nuestra organización, podrá encontrar las condiciones que pide para adquirir el local y la forma de pedir el local con el objetivo de que nuestros clientes puedan hacerlo de una manera fácil y rápida.

8. Fuerza de la industria

8.1. Contextualización de la empresa

“Tu Mercado” es una empresa con un área de 1.050 m² la cual se dedicará a la a el arrendamiento de locales para la comercialización de ventas agrícolas y artesanales y a la distribución de las misma con el fin de que nuestros clientes ofrezcan un producto de calidad. Esta organización estará ubicada en el noreste del municipio de Sincelejo, dedicándose a prestar un excelente servicio para nuestra sociedad.

8.2. Análisis de la demanda

- **Influencias internas:**

Nuestros clientes son personas alegres, respetuosas, íntegras, trabajadores y responsables, son motivados por sus familias y sus creencias están cimentadas en la libertad religiosa y en alcanzar la paz que les ayude a vivir de una manera segura.

- **Influencias externas:**

Nuestros clientes no tienen suficientes ingresos económicos, tienen una baja calidad de vida, no tienen estudios suficientes, ganan el día a día, no tienen oportunidades de trabajo formal, tratan con gente de clase baja y media debido a sus trabajos como vendedores ambulantes.

- **Tamaño del mercado y el poder negociador de los clientes:**

“En la ciudad de Sincelejo hay 83.042 habitantes dedicados a la informalidad, siendo este nuestro tamaño de mercado y obteniendo nosotros una ventaja al negociar con nuestros clientes y al emprender nuestra idea de negocio”. (Portafolio,2020)

8.3. Análisis de la oferta

- **¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?**

Esta propuesta de negocio es innovadora puesto que se tiene como finalidad tomar a esos pequeños vendedores ambulantes, los cuales están ocupando espacios públicos en la ciudad ocasionando una congestión al transitar por la ciudad y reubicarlos en una plaza agro comercial en la cual ellos puedan tener una mejor oportunidad de venta de sus productos agrícolas y de mano factura como artesanías. Dado que por las características de la ciudad y sus habitantes estos productos agrícolas se consumen diariamente, Que estos alimentos y objetos de alto valor artesanal puedan tener mejores precios al momento de comprar sus productos por parte del consumidor. Es importante resaltar que es necesario estar sistematizados con programas que ofrezcan al consumidor la compra en línea, contar con los domicilios puerta a puerta y capacitar a nuestros clientes para un alto estándar de calidad al momento de manipular los alimentos.

La empresa se encargará de arrendar los locales, la logística y compra directa a los agricultores por medio de convenios comerciales para que los vendedores o arrendatarios obtengan un producto de mejor calidad y a un mejor precio.

La competencia está dirigida a los almacenes de cadena (olímpica, éxito, Ara, entre otros) y los negocios de plaza de mercado las tiendas o abarrotes, puestos de fruterías y legumbres. Todos estos establecimientos ofrecen los productos, pero nosotros pretendemos ofrecer una experiencia diferente que cuando las personas estén en el lugar se sientan en el campo y puedan darse cuenta que los productos que se comercializan son de alta calidad. La empresa ofrecerá el servicio de logística, arrendamiento, comercialización, organización y distribución de productos agrícolas y de mano factura como artesanías característico de la región puesto que como es

sabida la región tiene sitios y comunidades que dedican a la producción de estos elementos de valor comercial.

- **¿Cuántas empresas existen?**

Empresas que son competencias para nuestros clientes de manera directa los cuales también nos afectan a nosotros como organización a la hora de cumplir nuestros objetivos.

Olímpica, éxito, Ara y los negocios de plaza de mercado, las tiendas o abarrotes, puestos de fruterías y legumbres.

10 tiendas ARA, 6 tiendas olímpicas y 2 almacenes éxito. (Tiendeo,2020)

El nuevo Mercado de Sincelejo existe 47 locales dedicados a la compra y venta de frutas, legumbres y productos agrícolas (LGS,2020)

- **¿Cuáles son sus estrategias?**

- Las facilidades de pagos que le ofrecen a los clientes.
- Las ofertas, descuentos y promociones de algunos de sus productos.
- Buenas estrategias de marketing en las redes sociales, sus avisos publicitarios.
- Estrategias de descuentos por números pares e impares en la cédula de los clientes.
- Compra, venta y distribución de la canasta familiar.

- **¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?**

La economía de Sincelejo se caracteriza por tener un 67.5% de comercio informal lo que limita el acceso a la información para dar porcentajes exactos de las empresas que se dedican a la venta de productos agrícolas, legumbres, frutas, Hortalizas y artesanías. se aproxima el siguiente porcentaje:

- 30 % el Mercado publico
- 35% almacenes de cadenas (Éxito, Olímpica, Ara) teniendo en cuenta que por la pandemia el mercado ha cambiado y estos almacenes de cadena cuentan con plataformas de ventas a domicilios.
- 25 % las tiendas de barrios
- 10 % carretilleros

- **¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?**

Fortalezas

Almacenes de cadena: Organización de los productos por zonas; promociones y descuentos en algunos productos; facilidad de pagos; ubicación estratégica de sus establecimientos comerciales, distribución de productos puerta a puerta.

Plaza de mercado: Buenos precios, promociones, descuentos, y tomar parte de los productos proporcionados de acuerdo a la necesidad del cliente, variedad de gran cantidad de productos,

Debilidades

Almacenes de cadena: No poder competir con los precios de las plazas de mercado, la atención es menos dirigida, no contar con un sistema o programa online donde el usuario escoja su mercado en línea, no aprovechan los desechos orgánicos e inorgánicos que salen de sus productos.

Plaza de mercado: No contar con prestaciones sociales a muchos de sus trabajadores, falta de organización, mal manejo de los productos a nivel de salubridad pública, no aprovechan los desechos orgánicos e inorgánicos que salen de sus productos.

- **¿Qué puede aprender de la manera en que hacen negocios, de sus enfoques en cuanto a precios, publicidad y marketing general?**

Tienen una visión de lo que quieren y pueden llegar a conseguir, implementan estrategias para tomar buenas decisiones, añaden mejoras continuas para ser más competitivos, conocen las razones que impulsan su negocio, entienden su misión y tienen una visión de porque su negocio debe existir teniendo así una manera clara para facilitar la comunicación con audiencia mediante un mensaje inspirador.

- **¿Cómo espera competir?**

Mediante una excelente atención, facilidad de compra de productos con excelente calidad, promociones y precios bajos en todos nuestros productos, manejar la asexia en todos nuestros servicios y ofreciendo una experiencia diferente.

- En la cual nuestra empresa se encargará de la logística en general, así podrá ofrecer al pequeño vendedor ambulante un local comercial donde ofrezca un buen servicio pagando un arriendo a bajo costo, el cual sacará de las utilidades de sus ventas.
- La comercialización de los productos no será solo de manera presencial, sino que el cliente puede hacer su pedido de manera virtual en un software especial que le ofrecerá los productos y el precio del mismo, la posibilidad de llevar el servicio a la puerta de su casa escogiendo el tiempo en que lo requiera.
- Atender también los pedidos de manera telefónica y por las redes sociales (Facebook, WhatsApp, Messenger, Instagram, entre otras).
- Garantizar la constante comercialización, organización y distribución de productos agrícolas y de mano factura como artesanías.

— Llevar un buen manejo de todos los residuos orgánicos e inorgánicos, dándole una buena clasificación y así generar empleos con la transformación de los mismos, los orgánicos en campos orgánico, y los inorgánicos para el reciclaje, y los residuos no aprovechables a la empresa de aseo. Esto generara utilidades adicionales que garantizaran el mantenimiento de nuestra empresa aplicando buenas prácticas en el manejo de los residuos, garantizando a nuestros clientes comodidad y satisfacción al momento de comprar.

- **¿Como espera hacerlo mejor?**

Mediante la buena atención, eficiencia en entrega y calidad de cada uno de nuestros productos, mediante una la aplicación virtual y nuestros buenos precios.

Debemos tener en cuenta que vamos a incentivar la producciones de alimentos limpias libres de productos químicos que permiten obtener alimentos amigables con el medio ambiente y el cuerpo, dado que estos tiempos esos productos son tendencias comerciales, aquellos que tienen el sello verde de alta calidad, por lo que llevaremos el manejo de todos los residuos orgánicos e inorgánicos, dándole una buena clasificación y así generar empleos con la transformación de los mismos, los orgánicos en campos orgánico, y los inorgánicos para el reciclaje, y los residuos no aprovechables a la empresa de aseo, esto generaría utilidades adicionales que garantizaran el mantenimiento de nuestra empresa aplicando buenas prácticas en el manejo de los residuos, garantizando a nuestros clientes comodidad y satisfacción al momento de adquirir nuestro servicio.

- **¿Qué competencia indirecta afrontará, y que bienes sustitutos existen en el mercado?**

La competencia indirecta y a la vez directa son los almacenes de cadena (Olímpica, Éxito, Ara, entre otros), los negocios de plaza de mercado, las tiendas de barrio, los carretilleros, puestos de fruterías legumbres y artesanales, los bienes sustitutos serían productos que llegan del interior por razón de temporada los cuales llegan a bajo precio, esto genera que alguno de los productos de la región sea remplazado por estos Ej. el ñame y la yuca por la papa, o el plátano por el mafufo, e inversamente.

- **¿Cuáles son las barreras de acceso?**

- La barrera de acceso es concientizar a cada uno de los vendedores ambulantes que con nuestra empresa tendrán mejores garantías y una mejor calidad de vida, y que estos estén dispuestos hacer parte de este proyecto.
- Convencer al campesinado de vendernos sus productos de manera directa, garantizando mejores utilidades para ellos y nosotros recibir los productos a un mejor precio.
- Tener el capital suficiente para adecuación de la infraestructura de los locales, y encontrar un sitio estratégico para la ubicación del mismo.
- Contar con materiales y equipos de alto costo, como un camión para el transporte de productos, una báscula industrial, una montacargas, un horno para deshidratar materia orgánica y adelantar los procesos de compostaje, entre otros.
- Permisos por parte de la alcaldía municipal, la Dian, cámara de comercio, entre otros.

- **¿Cómo se mantendrá al día en la tecnología y las tendencias cambiantes que pudieran afectar a su negocio en el futuro?**

Haciendo un bolsillo de ahorro con las utilidades, para comprar insumos tecnológicos y brindar a nuestros arrendatarios procesos de capacitación y manejo de estas nuevas tecnologías.

- **¿Existen amenazas de nuevos bienes entrantes en el sector?**

Siempre habrán amenazas de bienes entrantes, pero en nuestra empresa garantizaremos la compra directa al campesinado sin intermediarios, con el fin de comprar los productos al mejor precio y así tener los mejores precios del mercado, ofreciendo un producto de calidad, con un equipo de trabajo capacitado para brindar una excelente atención, facilidades pago, llevando los productos puerta a puerta. Contando con un software sistematizado donde el cliente se sienta a gusto. Garantizaremos que estas amenazas de nuevos bienes sean menores.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Nuevo Mercado de Sincelejo	Agrícolas	Medio	Variedad de productos en cantidad	Esta al sur de la ciudad en Mármoles arboreto
Tiendas Olímpicas Tiendas ARA Almacenes éxitos	Agrícolas	Alto	Venden otros productos de la canasta familiar donde las personas puedan llevar todo lo que necesitan de un solo lugar, tienen plataforma de compras y venta a domicilio y son una marca reconocida.	Están al norte, el sur, oriente y occidente de la ciudad,

8.4. Análisis de la comercialización y de los proveedores

Los proveedores de nuestra organización son profesionales en el área de arquitectura, ingeniería civil, maestros de obras y albañilería los cuales nos ayudaran a cumplir uno de nuestros objetivos de brindar a nuestros clientes una excelente infraestructura y personas que se dedican a la agricultura y a la artesanía en la ciudad de Sincelejo los cuales nos facilitaran la distribución de estos productos a nuestros clientes siendo nosotros proveedores para ellos.

Nuestro canal de distribución con respecto a nuestros clientes es de manera **directa** al entregarles nosotros el local con una excelente infraestructura y **corta** al necesitar proveedores que nos faciliten la distribución de los productos agrícolas y artesanales para nuestros clientes.


9. Segmentación del mercado

Bondades que proporciona mi servicio

- Ofrece flexibilidad en los pagos.
- Mejora en la calidad de vida de nuestros clientes.
- Ofrece la provisión de productos a un menor costo.
- Mejora la competitividad de nuestros clientes.
- Ofrece una excelente infraestructura de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes.
- Ofrece seguridad y confiabilidad a nuestros clientes.
- Ofrece ayuda para maximizar las ventas de nuestros clientes.
- Ofrece capacitaciones a nuestros clientes para que obtengan un mejor desempeño a la hora de ofrecer sus productos.
- Permite la utilización de una plataforma para que nuestros clientes aumenten sus ventas.
- Ofrece servicio de limpieza para mantener las instalaciones en perfecto estado.
- Ofrece una mejoría en la sociedad, creando así un impacto.
- Ofrece la mejor atención al cliente.
- Ayuda a beneficiar las familias de nuestros clientes.
- Ofrece maximizar el nivel de vida de los clientes y sus familias.
- Ofrece una mejora en la sociedad.

Buyer persona

<p>cliente</p> 	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades.</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p>	<p>Tener pocos recursos económicos, no tener seguridad en su entorno y no obtener ganancias durante el día.</p>	<p>Desea poder mejorar su calidad de vida, necesita maximizar sus ingresos económicos y anhela y sueña poder ampliar su negocio de productos agrícolas y establecerlo en un punto fijo donde incrementen sus ventas.</p>
<p>Demográfico: Son hombres y mujeres de edad entre 18 a 70 años, personas de clase baja o media, se dedican al comercio informal de ventas agrícolas, con un nivel de educación bajo y tienen un bajo nivel de ingresos económicos.</p> <p>Geográfico: Sincelejo es una de las ciudades con mayor incremento en el comercio informal, siendo un punto clave para la realización de nuestra idea de negocio.</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿hay alguna barrera en su camino?</p>
	<p>Lo que “Tu mercado” quiere es poder mejorar la calidad de vida de estas personas, ofrecerles un lugar estable y seguro y ayudarlos a incrementar sus ventas; por esta razón este proyecto se hace importante para ellos.</p>	<p>Una de sus principales barreras es no tener varios ingresos económicos y también no tener un espacio para sus ventas en donde pueda ser reconocido o popularizado su producto.</p> <p>Por eso para alcanzar sus objetivos se proponen a alcanzar por lo menos una tarifa al día en la que puedan sostener ellos y sus familias.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias.</p>	<p>“Atender a tu cliente como te gustaría que te atendieran a ti, podría marcar una gran diferencia”</p> <p>“Cuanto más duro sea el problema, más glorioso será el triunfo”</p> <p>“El trabajo más productivo es el que sale de las manos de una persona contenta”</p>	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Debemos tener en cuenta el poder garantizarles a nuestros clientes que con nosotros podrán formalizarse de manera segura y confiable.</p>	

<p>Cliente</p> 	<p>Miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>La inestabilidad, el saber que hay días que no vendes nada y no llevas para comer a tu casa. Que dependes de las condiciones climáticas del día.</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <p>Tener una estabilidad económica que me permita mejorar la calidad de vida de mis familiares. Tener un lugar fijo en donde vender mis artesanías.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Demográficos: Son hombres y mujeres de edad entre 18 a 70 años, personas de clase baja o media, se dedican al comercio informal de ventas artesanales, con un nivel de educación bajo y tienen un bajo nivel de ingresos económicos.</p> <p>Geográficos: Sincelajo es una de las ciudades con mayor incremento en el comercio informal, siendo un punto clave para la realización de nuestra idea de negocio.</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p> <p>Lo que “Tu mercado” quiere es poder mejorar la calidad de vida de estas personas, ofrecerles un lugar estable y seguro y ayudarlos a incrementar sus ventas; por esta razón este proyecto se hace importante para ellos.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Debemos caminar mucho por toda la ciudad y si hoy nos va bien y tenemos más ingresos que lo normal guardamos para el día siguiente y de esta manera tener algo para los días que nos vaya mal en las ventas.</p> <p>No contar con un sitio fijo que nos permita trabajar todos los días sin tener que pensar en si llueve o no.</p> <p>Que las personas desconfían de la garantía de las artesanías y por eso se abstienen de comprar.</p>
<p>Fases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>La esperanza es lo último que se pierde (cuando al principio del día no venden, pero al final del día logran vender y tener buenas ganancias)</p> <p>El nombre de Dios (cuando venden su primer artículo en el día)</p> <p>Mañana será otro día (cuando les fue mal en ventas en el día, pero tienen la certeza que el día siguiente será mejor)</p>	

<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Debemos tener en cuenta el poder garantizarles a nuestros clientes que con nosotros podrán formalizarse de manera segura y confiable.</p>
---	--

¿Dónde se encuentran las personas similares a mi cliente ideal? y ¿Dónde se encuentran las compañías que son mis clientes?

Las personas similares a mi cliente ideal son los comerciantes informales dedicados a la venta de otros productos como por ejemplo los que comercializan dulces, comidas rápidas, mudas de ropa, de zapatos, etc.

Los podemos encontrar en distintos lugares del país o del mundo. En Sincelejo los podemos encontrar en los diferentes barrios o calles o en su defecto en el mercado de la ciudad donde también encontramos a nuestro cliente ideal como lo son los comerciantes de ventas agrícolas y artesanales.

Valores

La sencillez, la humildad, la paciencia, la tolerancia y la calma son alguno de los valores que destacan a mi mercado objetivo.

Entorno

Mi cliente ideal o mercado objetivo se relacionan en un entorno o es un ambiente de personas sencillas, de clase baja o media, y de edades entre 15 a 75 años puesto a que estos se dedican a la comercialización de productos agrícolas y artesanales y el constante relacionamiento y comunicación con distintas personas juegan una parte muy importante en sus vidas dirías.

Necesidades

Las necesidades más urgentes de mis clientes son la falta de recursos económicos, una buena calidad de vida y la falta de oportunidades para progresar.

Bondades que se ajustan al cliente ideal

Las bondades de la idea de negocio se ajustan a mi cliente ideal ya que ofrece mejorar la calidad de vida de ellos y sus familias, la forma de incrementar sus ingresos, un punto donde pueden expandir su negocio, ser reconocidos y popularizados, ofrece flexibilidad en los pagos teniendo en cuenta que sus ganancias son día a día, ofrece seguridad y confiabilidad. De esta manera logramos darles oportunidades para mejorar sus formas de vida y progresar socialmente.

Actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.

Los mercados de las ciudades de Colombia son similares a nuestro servicio ya que en ellos se encuentran locales en arrendamiento para la comercialización de variedad de productos.

Una de las ventajas es que en los mercados de las ciudades se encuentran todo tipos de personas y variedades de productos y al ser lugares muy comerciales, dan oportunidad a un buen comercio e ingreso económico.

Población total de personas o negocios que potencialmente podrían adquirir mi servicio o servicios similares al mío.

“En Colombia hay 5,73 millones de habitantes dedicados a la informalidad, siendo estas personas claves para adquirir nuestro servicio”. (Portafolio,2020)

¿Cuántas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustituto al suyo?

En la ciudad de Sincelejo solo el Nuevo Mercado es similar a nuestra idea de negocio y este en parte puede suplir las necesidades de nuestro mercado objetivo (vendedores informales de productos agrícolas y artesanales) encontrándose en este lugar varios locales para el uso de comercializar distintos productos.

¿Cuántas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?

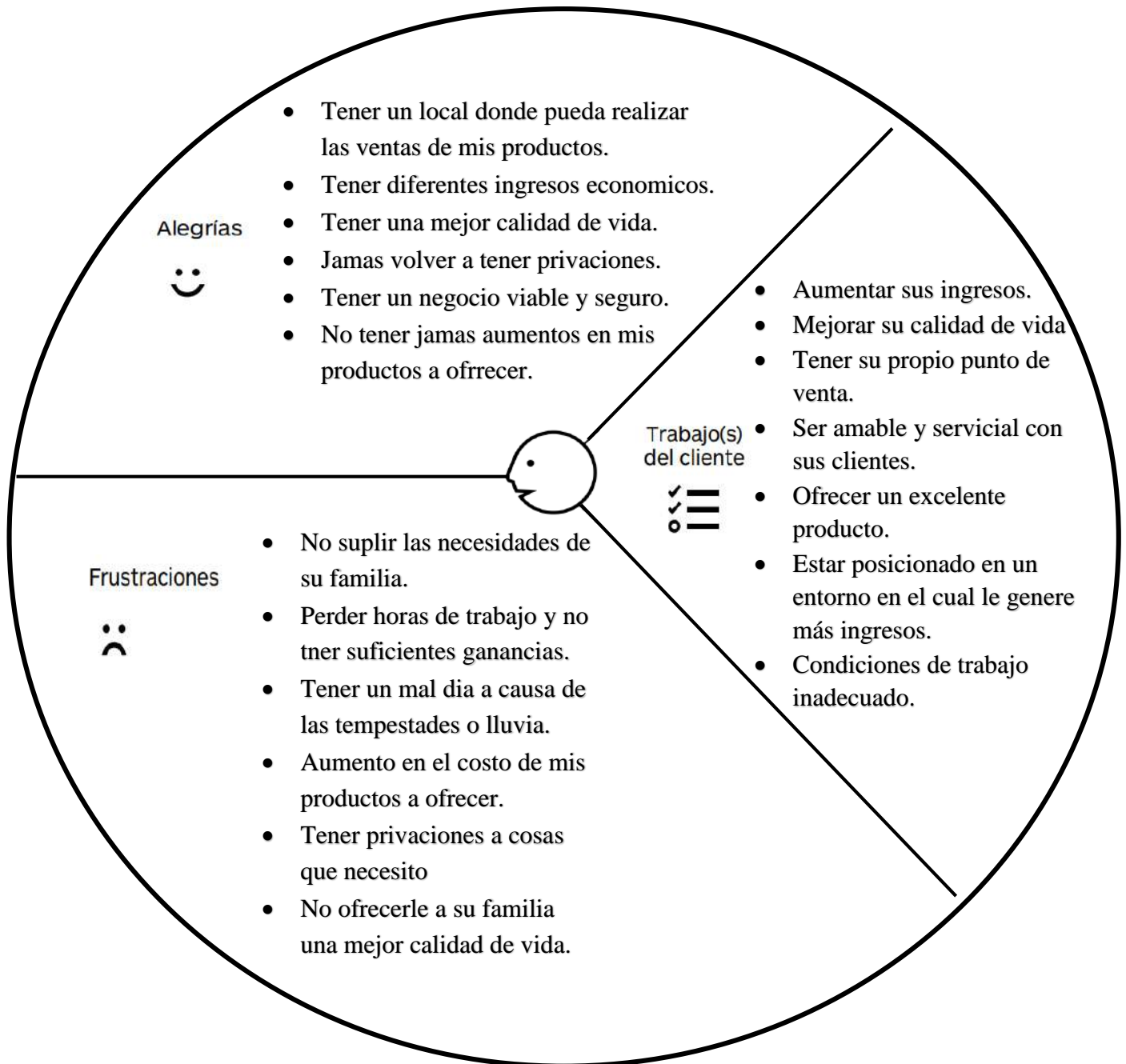
En Sincelejo hay **83,042** habitantes dedicados al comercio informal, siendo estas personas claves para adquirir nuestro servicio. (portafolio, 2020)

¿Cuántas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?

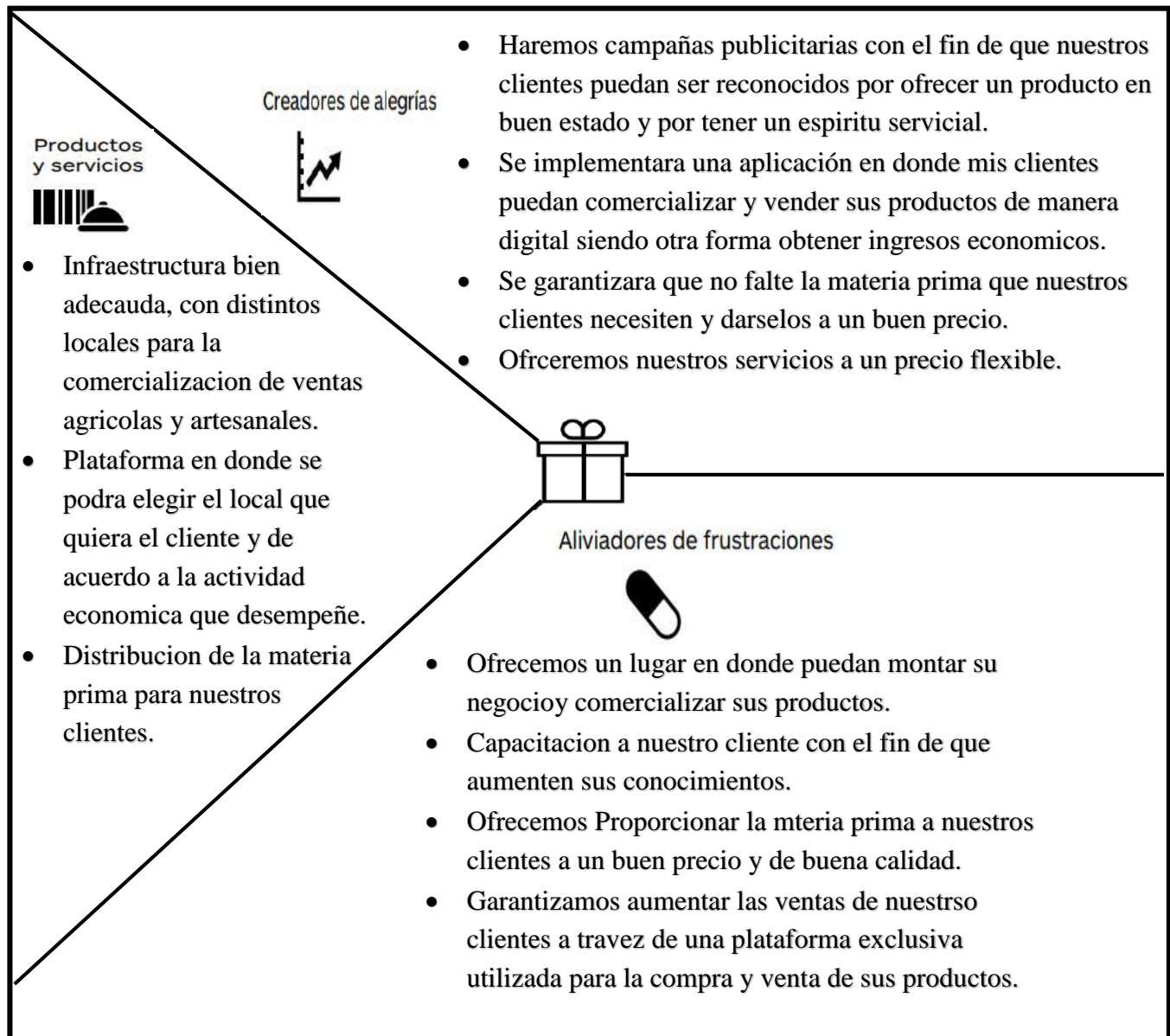
Solo los comerciantes informales de la ciudad de Sincelejo dedicados a las ventas agrícolas y artesanales. (no se encuentra un porcentaje total de este segmento de personas en la ciudad de Sincelejo, sino solo el general de comerciantes informales)

10. Lienzo de propuesta de valor

Perfil del cliente: vendedores informales de ventas agrícolas y artesanales.



10.1. Mapa de valor



10.2. Propuesta de valor

“Tu mercado no solo ofrece prestar un excelente servicio, si no también mejorar la calidad de vida del cliente”.

11. Diseño del producto

Definición estratégica

Nacionales

Ley 201 de 30 de marzo de 2011 (Congreso de la Republica colombiana)

Por el cual se adopta el régimen de arrendamiento de locales comerciales y se dictan disposiciones sobre los establecimientos de comercio.

Ley 811 de 2003

Por medio de la cual se modifica la ley 101 de 1993, se crean las organizaciones de cadena en el sector agropecuario, pesquero, forestal, acuícola, las sociedades agrarias de transformación, SAT, y se dictan otras disposiciones.

Capitulo XIV

Art.101. Creación de las organizaciones de cadena. Las organizaciones de cadena constituidas a nivel nacional, a nivel de una zona o región productora, por producto o grupos de productos, por voluntad de un acuerdo establecido y formalizado entre los empresarios, gremios y organizaciones más representativas tanto de la producción **agrícola**, pecuaria, forestal, acuícola, pesquera, como de la transformación, la comercialización, la distribución, y de los proveedores de servicios e insumos y con la participación del Gobierno Nacional y/o los gobiernos locales y regionales, serán inscritas como organizaciones de cadena por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, siempre y cuando hayan establecido entre los integrantes de la organización, acuerdos.

Internacionales

Ley No. 93 de 4 de oct de 1973 (Legislación de la República de Panamá)

Por la cual se dictan medidas sobre los arrendamientos y se crea en el Ministerio de Vivienda, la dirección general de arrendamientos.

Capítulo 1

Art. 1. Es de orden el arrendamiento de bienes inmuebles particulares destinados para habitación, establecimiento comercial, uso profesional, actividades industriales y docentes, que se regula por medio de esta ley.

Decreto No. 929 del 23 de mayo de 2014 (República Bolivariana de Venezuela)

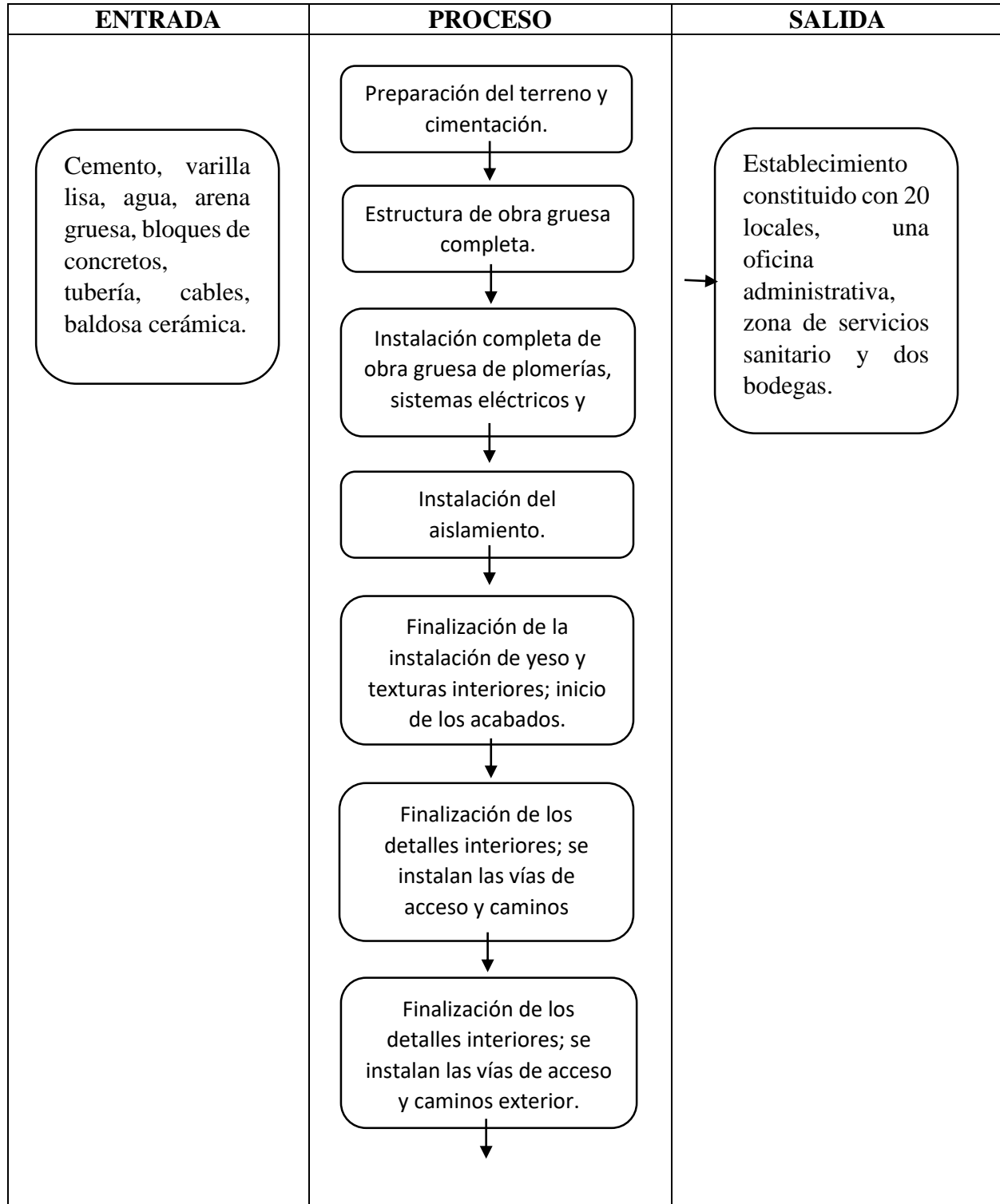
El referido Decreto Ley establece las condiciones y procedimientos para regular y controlar la relación entre arrendadores y arrendatarios para el arrendamiento de inmuebles destinados al uso comercial.

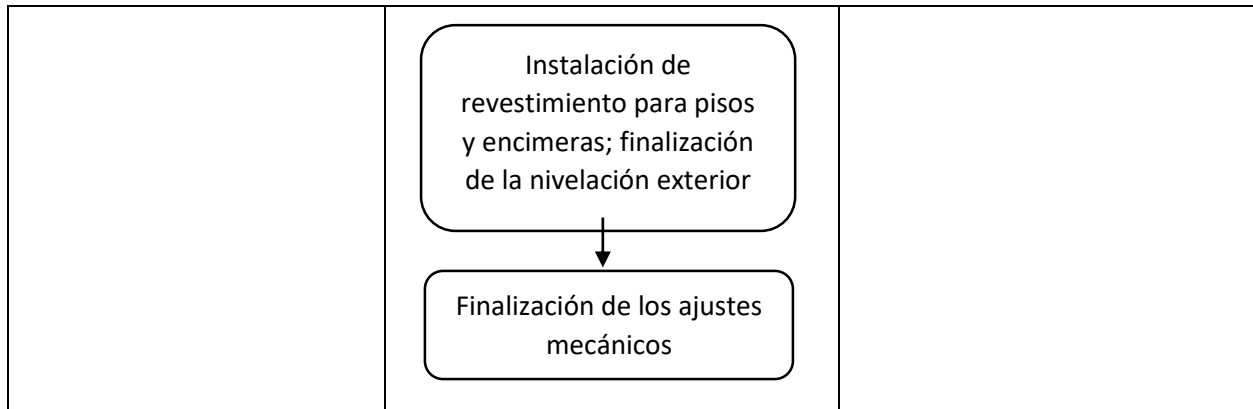
12. Diseño de concepto

Materiales	Descripción
Materiales para construcción del establecimiento.	Concreto Baldosa Cerámica Arena gruesa Varilla lisa Cables de electricidad Tuberías Bloques de concreto Pintura Agua
Maquinaria para la construcción del establecimiento.	Camión de 3 Toneladas Volqueta doble troque Retroexcavadora Motoniveladora Bulldozer D5E Apisonador tipo canguro Vibrador de concreto Compresor 185 un (1) Martillo

13. Diseño en detalle

13.1. Diagrama de bloques





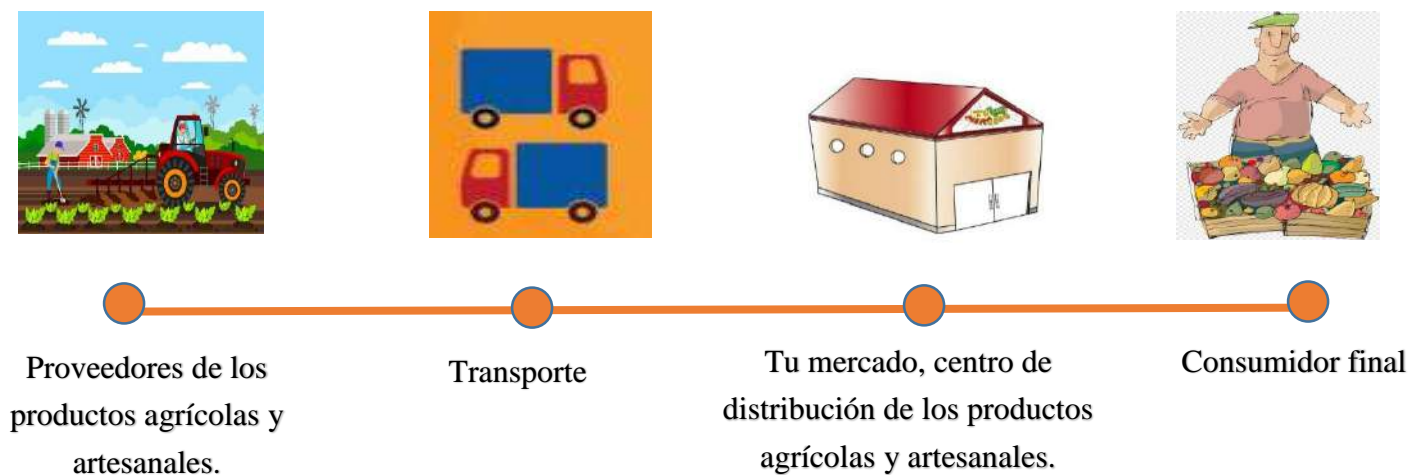
13.2. Diseño de la cadena de distribución

Nuestro canal de distribución con respecto a nuestros clientes es de manera **directa** al entregarles nosotros el local con una excelente infraestructura y **corta** al necesitar proveedores que nos faciliten la distribución de los productos agrícolas y artesanales para nuestros clientes.

Directa



Corta



Costos de producción	
20 Locales	\$ 241.000.000
1 Stand	\$ 11.500.000
1 Oficina Administrativa	\$ 12.050.000
2 Baños	\$ 23.100.000
2 Bodegas	\$ 25.600.000
1 Cafetería	\$ 12.200.000
Costo total de materiales	\$ 325.000.000
Mts ²	1050m ²
Costo unitario material	\$ 309.523,8 (cada metro cuadrado)

Mano de obra	Costos diarios
Ing. Civil	\$ 100.000
Maestro de obra	\$ 50.000
Obreros	\$ 25.000
Total	\$ 175.000 (8h diarias)

Equipo	Unidad	Valor unitario
Camión de 3 Toneladas (con operador)	Dia	\$ 185.000
Volqueta doble troque (con operador)	Dia	\$ 600.000
Retroexcavadora (con operador)	Dia	\$ 560.000
Motoniveladora (con operador)	Dia	\$ 1.120.000
Bulldozer D5E (con operador)	Dia	\$ 95.000
Apisonador tipo canguro	Dia	\$ 40.000
Vibrador de concreto	Dia	\$ 30.000
Compresor 185 un (1) Martillo (con operador)	Dia	\$ 336.000
TOTAL		\$ 2.966.000

Costos de producción unitario	Valor diario por unidad 5m ² diarios
Costo unitario material	(309.523,8*5) = \$ 1.547.619
Costo unitario mano de obra	\$ 175. 000
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.966.000
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 4.688.619

$$Pv = \frac{4.688.619}{1 - 15\%} = 5.516.022$$

Precio de venta	300.000 mensual (por cada local)
-----------------	---

14. Validación y verificación

1 Muy poco, 2 Poco, 3 Medio, 4 Bueno, 5 Excelente.

Indicadores de calidad	Calificación
• Crea oportunidades	4
• Mejora la calidad de vida	4
• Precio	3
• Diseño del establecimiento	4
• Distribución de productos	5
• Estructura	4
• Salubridad	3
• Clasificación y transformación de la materia orgánica en que compost orgánico.	4
• Servicio al cliente	5
• Incremento de ingresos	3

15. Producción

Brochure:

Tu mercado te da la bienvenida

TODO LO QUE NECESITAS EN UN SOLO LUGAR!

Somos un emprendimiento, que surge por la necesidad de generar nuevos empleos en la ciudad de Sincelejo, en la cual brindaremos apoyo a nuestros colaboradores, suministrándoles todo el material de trabajo que se incluirá en el canon de cada local, disminuyendo así el comercio informal y teniendo un lugar mas organizado y legal para estos.

Brindaremos servicio de arriendo de locales para la comercialización de productos agrícolas y artesanales, en el cual se cuenta con 20 espacios disponibles para nuestros colaboradores, además de bodegas, área de cajeros electrónicos de nuestros bancos aliados, zona de cafetería, baños y oficina administrativa.



¿A QUIEN ESTA DIRIGIDO NUESTRO SERVICIO?

Nuestro servicio esta dirigido a esos hombres y mujeres que se dedican al comercio informal y comercializan productos ya sean agrícolas o artesanales



BENEFICIOS DE ADQUIRIR NUESTRO SERVICIO.

Nuestro servicio ofrece seguridad en su entorno, un trabajo estable, un lugar adecuado, formal y rentable. También garantiza la sostenibilidad en las ventas y un mayor ingreso económico.



Ficha técnica del producto / servicio	
Nombre del producto / servicio	Tu Mercado
Composición del producto	Estará estructurado internamente con distintos locales, los cuales se utilizarán para ventas agrícolas y artesanales y externamente con un diseño estructural.
Normas de calidad	NTC 6001 para las Mypes, con la que logran formalidad del negocio, normatividad legal, mejoramiento de los procesos administrativos, operativos y de apoyo; su implementación es alcanzable, contribuye en la calidad, seguridad, satisfacción, baja incertidumbre, transformándolas en empresas sostenibles, competitivas con iguales condiciones.
Canal de información	Crear una página web por donde podrán ver la información acerca de la empresa y los locales que estarán en arriendo y a su vez los productos que comercializaran nuestros clientes.
Publicidad y brochure	Contiene locales estructurado para ventas agrícolas y locales estructurados para ventas artesanales; también contiene una cafetería donde las personas al llegar a la instalación pueda relajarse, disfrutar y compartir.
Presentaciones comerciales	Nuestro establecimiento estará ubicado en el noreste del municipio de Sincelejo con un área de 1050m² y en donde se estructurarán 20 locales para el uso comercial de ventas agrícolas y artesanales, una cafetería, un stand para cajeros automáticos para el retiro de dinero, dos baños para usos personales, una oficina administrativa en donde se llevara el control del establecimiento, una bodega para el manejo de residuos y otra bodega para el almacenamiento de productos.
Condiciones de conservación	Se les hará mantenimiento a las instalaciones de manera gradual para un perfecto funcionamiento.
Garantía	Garantizar a los clientes una excelente infraestructura y los productos que necesitan para sus ventas ya que se hará una asociación con los agricultores y artesanos de la región para que nos provean la materia prima de la mejor calidad.
Servicios adicionales	Ofrece a los clientes una plataforma exclusiva para la comercialización y ventas de sus productos (se les prestara el servicio de domicilio) y ofrece la distribución de los productos agrícolas y artesanales.

16. Ciclo de vida del producto

Estamos en la fase de introducción ya que va a ser nuevo en esta ciudad y de igual manera estamos en el lanzamiento del proyecto con el objetivo principal de dar a conocer nuestro servicio, con el fin de generar demandas y expandirnos en el mercado.

Características del producto o servicio

Nuestro servicio está conformado o estructurado con 20 locales de una medición de 12m2 cada uno, una cafetería con una medición de 25m2, una oficina administrativa con una medición de 25m2, un stand con una medición de 12m2, dos bodegas con una medición de 25m2 entre las dos y dos baños con una medición de 25m5 entre los dos.

Características del prototipo

Se utilizó una herramienta llamada Sweet Home 3D e Illustrator para la elaboración de nuestro prototipo, estos programas ayudaron a que nuestra idea fuese diseñada en 3D y de esta manera mostrar de una forma más clara lo quiere transmitir, Se utilizó también un Landing page en donde se muestra como está estructurado nuestro servicio, las características y el diseño a llevar.

Como va a interactuar el cliente con el prototipo

Enviaremos un link a nuestras redes sociales para que nuestros clientes entren y puedan ver cómo estará diseñado y estructurado nuestro servicio y ver los contactos, donde podrán llamar y requerir más información.

17. Prototipo:

<https://nataliaguerrerop2.wixsite.com/tumercado>

18. Modelo Running Lean de la empresa Tu Mercado

<p>Problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Necesidad de aumentar sus ingresos. ▪ No tener una mejor calidad de vida. ▪ Necesidad de un lugar estable y seguro. ▪ Trabajo informal en lugares inadecuados e inseguros. 	<p>Solución</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofrecer un lugar adecuado y seguro. ▪ Garantiza el aumento de ingresos económicos. ▪ Garantiza mejorar la calidad de vida del cliente y sus familias. 	<p>Propuesta de Valor única</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ En Tu Mercado, el cliente tendrá un excelente servicio, brindándoles un lugar seguro, adecuado, viable, y estable con una excelente infraestructura, la seguridad en la provisión de sus productos a vender, un mayor ingreso económico y una mejora en la calidad de vida. 	<p>Ventaja Especial</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Locales bien estructurados. ▪ Provisión de materia prima para los clientes. ▪ Ofrece una experiencia diferente. ▪ Brinda una plataforma exclusiva para el cliente. ▪ Asociación con los agricultores y artesanos de la región. 	<p>Segmento de clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Hombres y mujeres de edad entre 18 a 70 años que se dediquen al comercio informal de ventas agrícolas y artesanales, que tengan una baja calidad de vida, pocos ingresos económicos y un trabajo inestable.
<p>Métricas Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se arriendan los locales. ▪ Provee la materia prima a los clientes. ▪ Ofrece una aplicación exclusiva para la compra y venta del cliente. 		<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Redes sociales (Instagram, Facebook, twitter, etc.) ▪ Publicidad (volante, folleto, pancartas etc.) ▪ Voz a voz ▪ Páginas web. 		
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gastos de servicios públicos. ▪ Pago de préstamo. ▪ Capacitación del personal. ▪ Pago por publicidad. ▪ Pago de materia prima (productos agrícolas y artesanales) 		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago recibido por arriendo de local \$300.000 (cada local) ▪ Pago recibido por la distribución de productos agrícolas y artesanales. 		

19. Validación idea de negocio

- Una de nuestras validaciones será la aceptación del valor de arrendamiento de los locales.

Hipótesis

- “Los comerciantes informales estarán de acuerdo con el valor asignado por nuestros servicios brindados propuestos en la idea de negocio”

19.1.Objetivos de la investigación

Objetivo general

Conocer las opiniones de los comerciantes informales de la ciudad de Sincelejo con respecto a nuestra idea de negocio y si estas accederían a nuestro servicio.

Objetivos específicos

- Diseñar preguntas claras y específicas con respecto a la idea de negocio.
- Recolectar datos que no ayude a comprender si la idea de negocio es viable.
- Realizar un cuestionario donde se planteen las diferentes preguntas que nos ayude obtener los datos que se quiere.
-

19.2.Tipo de investigación

Esta investigación se ha hecho de manera cuantitativa, debido a que se realizó un cuestionario el cual permitió recolectar información y de esta manera logramos medir los resultados obtenidos.

19.3.Diseño de la encuesta

Se hizo un cuestionario el cual fue contestado por diferentes vendedores ambulante de la ciudad de Sincelejo con el propósito de saber las opiniones con respecto a nuestra idea de negocio y si estos accederían a nuestro servicio.

En el formulario se realizaron las siguientes preguntas:

- ¿Le gustaría a usted acceder a nuestros servicios brindados?
Si No
- ¿Pagaría usted \$ 300.000 mensuales por adquirir todos los servicios que ofrecemos?
Si No
- ¿Tiene usted los ingresos suficientes para adquirir nuestro servicio?
Si No
- ¿Cómo le sería más fácil pagar nuestro servicio prestado?
 - 10.000 diarios
 - 150.000 quincenal
 - 300.000 de contado cada mes.
- ¿Le parece a usted que el precio asignado es adecuado a lo que ofrece nuestro servicio?
Si No
- ¿Cree usted que este servicio podría mejorar su calidad de vida y la de su familia?
Si No
- ¿La infraestructura de los locales le parece adecuada para el uso que realizara?
Si No
- ¿Qué horario le parece más conveniente para laborar en nuestro establecimiento?

- Lunes a sábado 8am – 8pm
- Lunes a viernes de 8am a 8pm y sábado y domingo de 7am a 2.30pm
- Lunes a viernes de 8am a 9pm
- ¿Considera usted que este emprendimiento beneficiario a los vendedores ambulante?
Si No
 - ¿Qué otro tipo de productos le gustaría vender en el establecimiento?
 Dulces
 Papelerías
 Comidas rápidas
 - ¿Cree usted que las medidas del local(3x4) son adecuadas o suficientes para usted?
Si No
 - ¿Cree usted que los productos de pesticidas tendrán buena acogida?
Si No

19.4. Muestra

Z =	95% (1,96)
P=	50% (0,5)
N=	83,042
E	5% (0,05)

$$\text{Tamaño de la muestra} = \frac{\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2 N} \right)}$$

$$\frac{N = 1,96^2 \times 0,5 (1-0,5)}{0,05} = \frac{384 \times 0,25}{0,0025} = \frac{0,96}{0,0025} = 384$$

$$n = 1 + \frac{0,96}{0,0025 \cdot 83,042} = \frac{0,96}{2,076,050} = 4,624166085...$$

$$n = 1 + 4,624166085 ... = 1,00000462417$$

$$n = \frac{384}{1,00000462417}$$

$$n = \mathbf{383}$$

Numero de encuestados: **58**

20. Tabulación y análisis de la información

Se realiza la respectiva tabulación en Excel con sus gráficas para la obtención y análisis de la información suministrada.

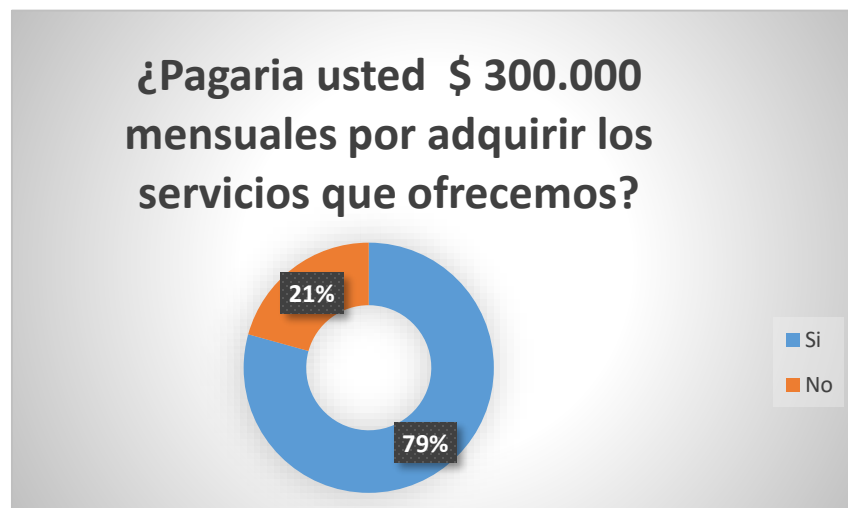
Como resultado de la encuesta realizada se analiza lo siguiente:

¿Le gustaría a usted acceder a nuestros servicios brindados?	Cantidad
Si	52
No	6
TOTAL	58



Según el análisis se puede observar que del 100% de los encuestados el 90% accedería a nuestros servicios brindados, mientras que solo el 10% no accedería a este.

¿Pagaría usted \$ 300.000 mensuales por adquirir los servicios que ofrecemos?	Cantidad
Si	46
No	12
TOTAL	58



Según el informe el 79% de los comerciantes informales pagarían por acceder a nuestro servicio y el 21% no pagaría por este servicio.

¿Tiene usted los ingresos suficientes para adquirir nuestros servicio?	Cantidad
Si	31
No	27
TOTAL	58



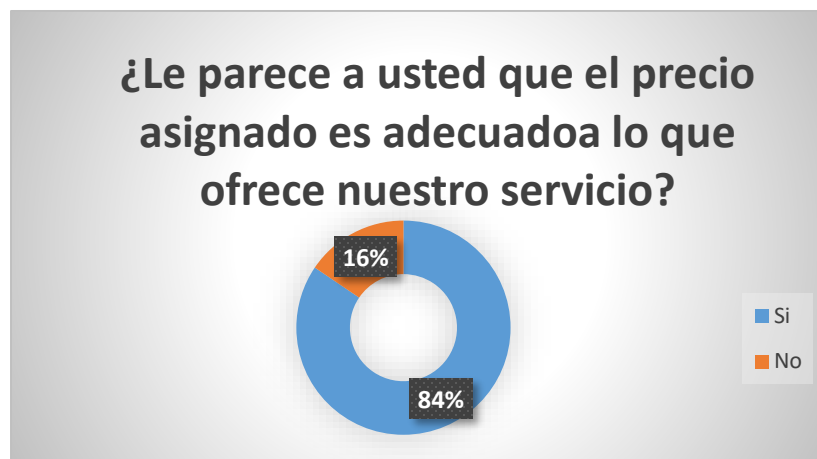
El informe arroja que del 100% de los encuestados solo el 53% tienen los ingresos para acceder a nuestro servicio y el 47% de los encuestados no los tienen.

¿Cómo le sería más fácil pagar nuestros servicios prestados?	Cantidad
10.000 diarios	20
150.000 quincenal	28
300.000 de contado cada mes	10
TOTAL	58



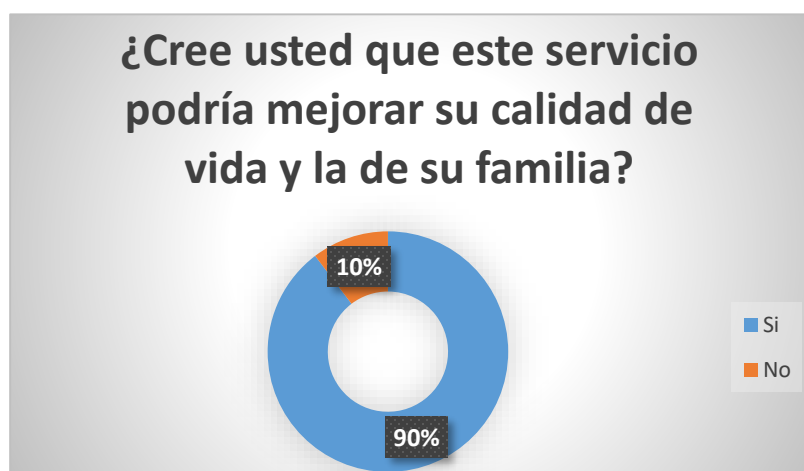
Se evidencia que el 48% de los encuestados pagarían de forma quincenal 150.000, el 35% pagarían pagaría diario 10.000 y el 17% pagaría de contado mensualmente.

¿Le parece a usted que el precio asignado es adecuado a lo que ofrece nuestro servicio?	Cantidad
Si	49
No	9
TOTAL	58



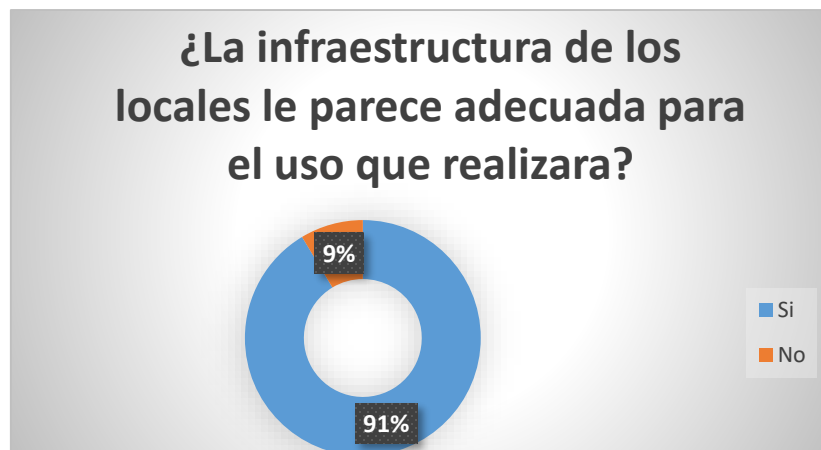
Se puede observar que el 84% de los encuestados le parece adecuado el precio asignado y el 16% no están de acuerdo con el precio del arrendamiento.

¿Cree usted que este servicio podría mejorar su calidad de vida y la de su familia?	Cantidad
Si	52
No	6
TOTAL	58



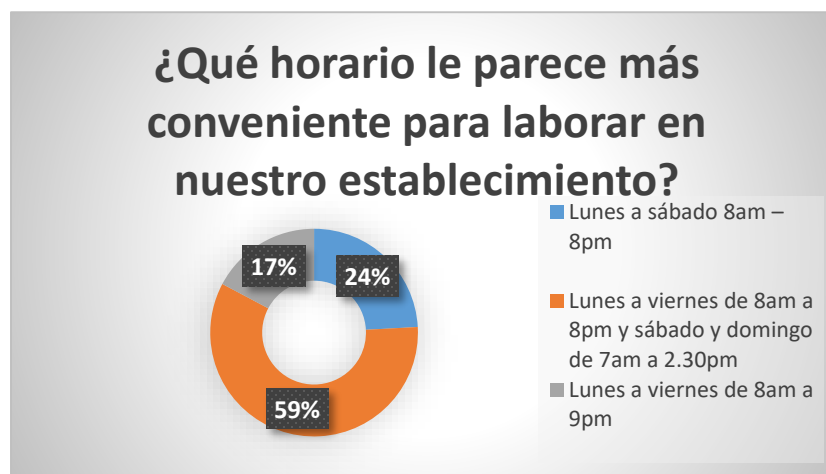
Según la encuesta realizada el 90% de los comerciantes informales opinan que este servicio podría mejorar su calidad de vida y la de su familia y el 10% respondió que no.

¿La infraestructura de los locales le parece adecuada para el uso que realizara?	Cantidad
Si	53
No	5
TOTAL	58



Se evidencia según la encuesta que la infraestructura de cada local les parece adecuada al 91% de los comerciantes informales y al 9% no les parece adecuada.

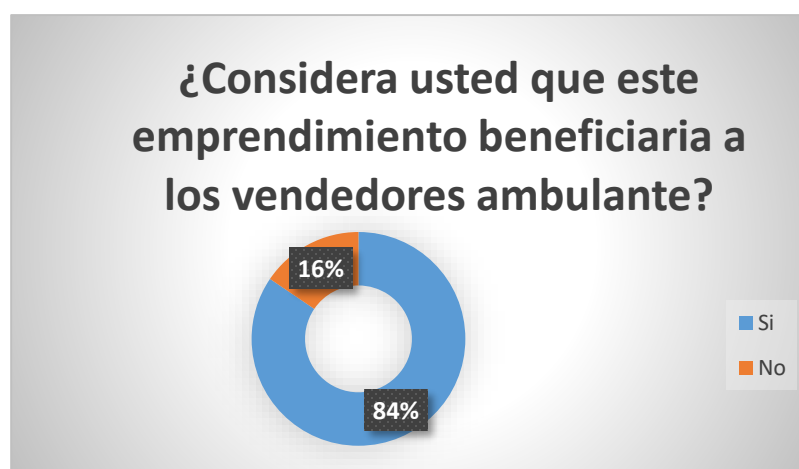
¿Qué horario le parece más conveniente para laborar en nuestro establecimiento?	Cantidad
Lunes a sábado 8am – 8pm	14
Lunes a viernes de 8am a 8pm y sábado y domingo de 7am a 2.30pm	34
Lunes a viernes de 8am a 9pm	10



El 59% de los encuestado opino que le sería más conveniente de lunes a viernes de 8am a 8pm y sábado y domingo de 7am a 2:30 pm, el 24% opino que le sería más conveniente de lunes

a sábado de 8am a 8pm y el 17% opino que le sería más conveniente de lunes a viernes de 8am a 9pm. Obteniendo mayor puntuación de lunes a viernes de 8am a 8pm y sábado y domingo de 7am a 2:30pm.

¿Considera usted que este emprendimiento beneficiaria a los vendedores ambulante?	Cantidad
Si	49
No	9
TOTAL	58



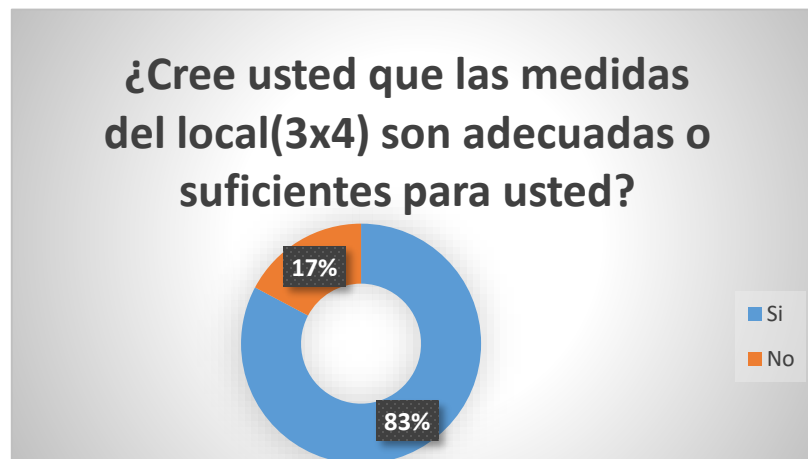
El análisis arrojado según la encuesta el 84% considera que este emprendimiento los beneficiara y el 16% consideran que este no los beneficiara.

¿Qué otro tipo de productos le gustaría vender en el establecimiento?	Cantidad
Dulces	9
Papelerías	25
Comidas rápidas	24
TOTAL	58



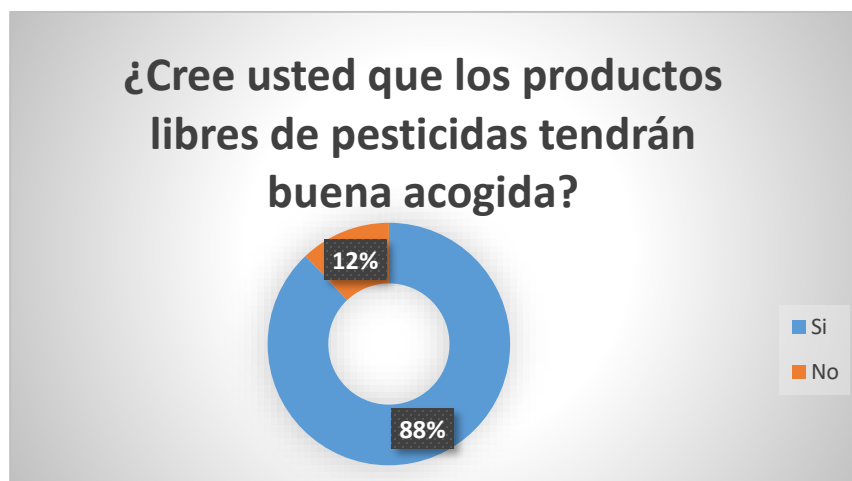
Se muestra según la encuesta realizada que el 43% les gustaría vender papelería, el 41% les gustaría vender comidas rápidas y el 16% les gustaría comercializar dulces. Obteniendo el mayor puntaje la papelería.

¿Cree usted que las medidas del local(3x4) son adecuadas o suficientes para usted?	Cantidad
Si	48
No	10
TOTAL	58



De los comerciantes informales encuestados el 83% considera adecuada las medidas del local y el 17% no las considera adecuada para su uso.

¿Cree usted que los productos libres de pesticidas tendrán buena acogida?	Cantidad
Si	51
No	7
TOTAL	58



El 88% de los encuestados consideran que los productos libres de pesticida tienen buena acogida, mientras que el 12% considera que no la tiene.

21. Lecciones aprendidas y recomendaciones

De la anterior investigación de mercados podemos concluir que nuestro mercado objetivo aceptaría adquirir nuestro servicio en su mayoría. Teniendo en cuenta la encuesta realizada se pudo observar en la ciudad de Sincelejo que los comerciantes informales pagarían el precio asignado del servicio propuesto debido a que les parece adecuado, también a la mayoría le pareció adecuada la infraestructura y las medidas propuestas, siendo estos resultados de manera asertiva para nuestra idea de negocio.

Una de las recomendaciones para que nuestra idea de negocio se más competitiva seria ampliar las actividades a realizar en el establecimiento, por lo que la mayoría de los encuestados opinaron que aparte de comercializar productos agrícolas y artesanales, les gustaría comercializar comidas rápidas y montar una papelería ya que consideran que también es viable comercializar estos tipos de productos.

22. Conclusión

En el transcurso del trabajo se logró proponer nuestra idea de negocio la cual al desarrollar los diferentes puntos ayudo a que esta fuese de manera más clara y concisa, definiendo así una idea que resulta apropiada, innovadora, rentable, sostenible y que comparte beneficios para nuestra sociedad.

Logramos también desarrollar estrategias tomando en cuenta diferentes factores como la competencia, y los bienes sustitutos que afrenta nuestra idea de negocio lo cual ayudo a que conocer o a tener en cuenta las debilidades y fortalezas de la idea de negocio para considerar a la hora de ponerla en práctica, las necesidades del cliente y de las personas involucradas analizando así sus características, su entorno, su cultura, sus problemas, las causas y los efectos que en ello ocurre. Esto con el fin de ayudar a que los habitantes de la ciudad de Sincelejo con bajos recursos económicos puedan mejorar su calidad de vida, aportando nosotros a una sociedad más segura, sostenible y creando un impacto social.

23. Bibliografía

Brandstrat, SAS. (9 de junio 2017). Los tres niveles de valor compartido. [Video]. YouTube.

<https://youtu.be/exUVwRpNFEw>

Betancourt, D. F. (01 de septiembre de 2018). Cómo hacer un Análisis PESTEL.

www.ingenioempresa.com/analisis-pestel

Ingenio Empresa. (22 jun.2018). Árbol de problema y objetivos. [Video]. YouTube.

<https://youtu.be/t4MVDbLXe5A>

Dane. (enero 2020). Mercado laboral.

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/pres_web_empleo_rueda_prensa_ene_20.pdf

Portafolio. (11 de marzo de 2020). Dato de trabajadores informales.

<https://www.portafolio.co/economia/a-enero-dato-de-trabajadores-informales-crecio-a-5-7-millones-538966>

LGS. (2020). Nuevo mercado de Sincelejo. <https://www.laguiadesincelejo.com/catdir/mercados/>

Tiendeo. (2020). Almacenes ara Sincelejo. <https://www.tiendeo.com.co/Tiendas/sincelejo/ara>

Portafolio. (8 de abril de 2008). Normas técnicas para la competitividad.

<https://www.portafolio.co/economia/finanzas/normas-tecnicas-competitividad-171762>

Accounter. (3 de abril de 2015). Por el cual se adopta el régimen de arrendamiento de locales comerciales y se dictan disposiciones sobre los establecimientos de comercio.

<https://accounter.co/boletines/por-el-cual-se-adopta-el-regimen-de-arrendamiento-de->

locales-comerciales-y-se-dictan-disposiciones-sobre-los-establecimientos-de-comercio.html

Republica de panamá. (04 de Oct de 1973). Legislación de la república de Panamá.

https://www.organojudicial.gob.pa/uploads/wp_repo/blogs.dir/cendoj/CIVIL/ley_93_de_1973_por_la_cual_se_dictan_medidas_sobre_los_arrendamientos.pdf

Alta Gerencia. (2020). Ley de arrendamiento de locales comerciales.

<http://altaglatam.com/noticias/estos-son-los-detalles-de-la-ley-de-arrendamiento-de-locales-comerciales/>