

*Apolo*  
*La vie est bella*

*Opción de grado*  
*Camilo Chaves*

*Por: Celestina Andrea Dávila*  
*Laura Polania Peña*

*Bogotá, D.C*  
*2017*

Esta es una plataforma virtual donde mujeres del común encontrarán una variedad de prendas formales con un toque de color. Tradicionalmente encontramos prendas elegantes, neutras para estas mujeres trabajadoras; pero nosotras aquí en Apolo daremos un giro, nuestras clientes tendrán que arriesgarse a la hora de vestirse ya que trabajaremos bordados y estampados coloridos en estas colecciones que estarán vigentes para todas aquellas que quieran adquirirlas.

Aparte de esto encontraras una pestaña donde en cierto horario estará habilitado para que den asesoría vía webcam. Si te sientes insegura con tu forma de vestir, ingresa a esta plataforma y nuestras mejores asesoras de imagen y diseñadoras estarán dispuestas a ayudar al cliente con esta necesidad específica.

### **¿Quiénes somos?**

Apolo es un destino para personas con una mentalidad global y creativa. Nos encanta el color, la elegancia, pero más importante la manera en que tú combinas esto para crear tu propio estilo. No creemos que hay una sola manera para usar un outfit pero si tenemos ideas de cómo hacerlo. Nuestra colección ofrece una variedad increíble para tus siete días de la semana.

En [www.apolo.com](http://www.apolo.com) podrás explorar las novedades que nos llegan. También encontrarás una guía interactiva de las últimas tendencias y como tú las puedes interpretar. Nuestra marca representa una visión única con un punto de vista urbano y sofisticado; te invitamos a ser parte de ella.

### **Misión**

Ser la mejor plataforma en asesoría de imagen y crear una gran marca que identifique y vista a muchas personas

### **Visión**

Posicionarnos como una marca joven, que bajo el lema “crea tu propio estilo” contextualiza y acerca las tendencias internacionales de moda a todos, proporcionando comodidad y estilo a mujeres en diversos momentos de uso.

### **Problemas a desarrollar**

-Identificar a las personas a las cuales podamos realmente venderles el producto para que sea exitoso.

-Promover correctamente la plataforma para que sea exitosa

-Diseño de prendas interesante para su buena compra

### **Oportunidades de negocio**

-Generar empleos nuevos para mejorar a su vez la economía del país

-Generar buenos ingresos con nuestros buenos diseños y productos de calidad

### **Clase de producto que generará la idea de negocio**

-La clase de producto que va a generar este negocio es un producto tangible, ya que hablamos de una prenda de ropa

### **Sector económico al que pertenece la idea de negocio**

-Sector secundario o industrial: Es el sector en el cual los productos obtenidos provienen de la transformación manual, química o mecánica de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos

Pertenece a este tipo de mercado puesto que se hace una transformación manual, por ejemplo, como se habla de una prenda de ropa, se genera una transformación en los insumos que ya están hechos, para transformarlo en una prenda interesante y única, además generando un producto nuevo en el mercado

### **Descripción de producto o servicio**

-El producto que se va a ofrecer son prendas de ropa, hablaríamos de chaquetas, pantalones, faldas, vestidos, abrigos y todo producto direccionado hacia la línea femenina. Caracterizados básicamente por ser de un estilo hippie pero a la vez elegante. Diseñando e innovando prendas en el mercado, desde el textil hasta la silueta y la idea del producto.

### **Justificación de la idea de negocio**

-Esta idea se genera a partir de la idea de generar un negocio independiente y generar empleos nuevos en nuestro país, también, con la necesidad de

vestir a las personas e identificarlas por medio de una prenda que puedan utilizar en su día a día.

También por la necesidad de poder aplicar lo que estudiamos y cumplir nuestros sueños, diseñando prendas únicas.

### **Antecedentes de la idea de negocio**

Apolo nace en la universidad, ya que las dos creadoras de esta marca estudian diseño de modas. Nace ya con la necesidad de poder ejercer nuestra carrera y crear nuestra propia empresa de ropa independiente, con la idea de expresar las dos personalidades como diseñadoras y reflejarlas en una prenda de vestir. Ya con esta idea nace la idea de unir nuestros dos nombres en el nombre de la marca para que expresara esta misma idea, por ejemplo, A de Andrea y POLO, de Pola, que expresa las dos personalidades juntas.

### **NECESIDADES DE INFORMACIÓN:**

<b>Objetivos generales y Objetivos específicos</b>	<b>Sitios donde compra y ¿por qué compra en estos sitios?</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ampliarnos internacionalmente y ser reconocida como una de las más grandes plataformas de moda.</li> <li>- Comprender el entorno competitivo de nuestra tienda.</li> <li>- Estar en constante Mejora, la plataforma virtual debe proyectar buena imagen, así como queremos que nuestras clientas estén.</li> <li>-Mantener el crecimiento en facturación que ha tenido la última década</li> <li>- Ser una excelente opción de compra para el mercado femenino</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Nuestros clientes compran vía internet, con razón de mayor comodidad, ya que pueden ver el portafolio de productos sin ir hasta una tienda física a ver los productos.</li> <li>-¿Qué compra?: Productos de ropa femenina como: vestidos, chaquetas, blusas, abrigos, pantalones, faldas.</li> <li>-¿Cómo compra?: Vía internet por cualquier medio de pago</li> <li>-¿Cuándo compra?: Cuando requiera o tenga la necesidad de comprar una prenda de vestir, ya sea por vanidad o simplemente para cubrir una necesidad corporal.</li> </ul>

	-¿Qué cantidad compra?: Ya dependiendo del tipo de necesidad que tenga el cliente y si de verdad el tipo de prendas lo identifica y va con su personalidad
--	--

## **Valores**

- la empresa se compromete a la estabilidad y buenas condiciones laborales.
- nos comprometemos a la satisfacción de los clientes con nuestras prendas de buena calidad y buena asesoría
- a la hora de dar asesorías seremos transparentes, sinceros. Ayudaremos a que el cliente se sienta cómodo
- Se promoverá la verdad como una herramienta elemental para generar confianza y la credibilidad de la empresa.

## **Demanda 1- compradores**

Nuestros clientes son personas autónomas, elegantes con ganas de arriesgarse. Nuestras prendas serán naturalmente elegantes con un toque de color será implementado con bordados y estampados. De acuerdo, a cada perfil del consumidor que se dirija a nuestra tienda.

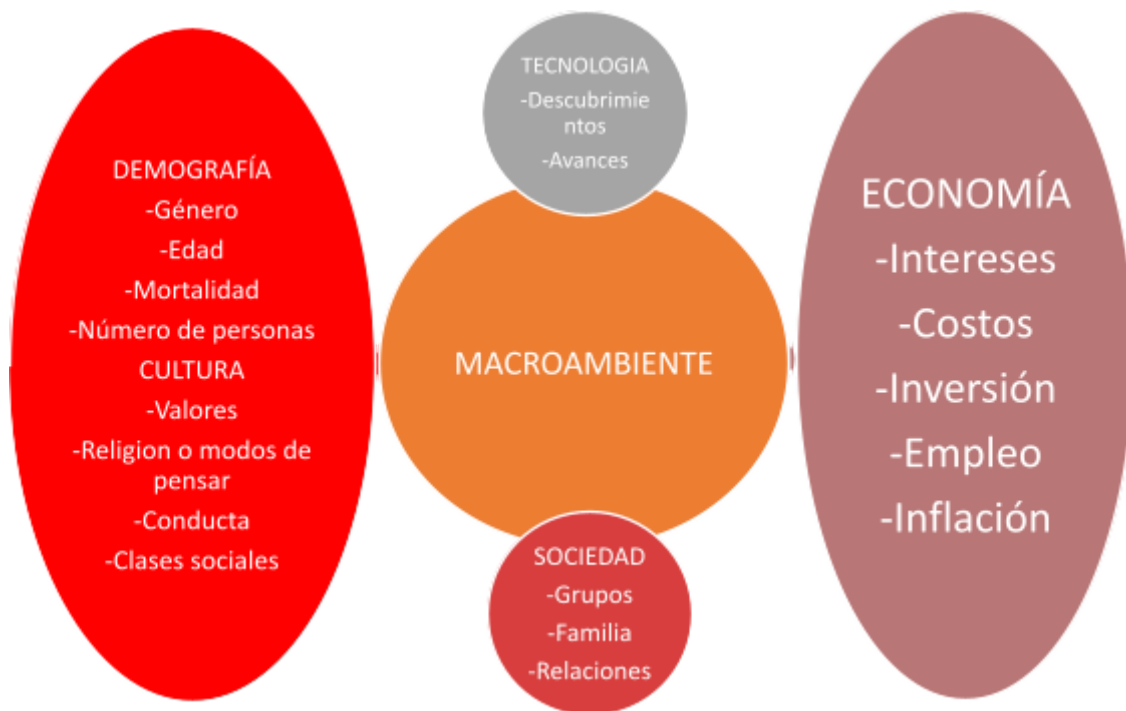
## **Idea de negocios 2- ¿Qué necesidad resuelve?**

Principalmente manejaremos la línea de ropa femenina con prendas elegantes con un toque de color para todas aquellas mujeres que son arriesgadas a la hora de vestirse. Son aquellas que quieren transmitir alegría, serenidad, y sobre todo sentirse segura en un buen outfit. Con la ayuda de nuestra asesoría vía webcam mujeres inseguras tendrán esa seguridad de las prendas que llevan puestas.

## Macro ambiente

**TECNOLOGÍA:** Ya que una parte muy importante de nuestro negocio es la parte web, podría decirse que este sector nos afecta puesto que los avances tecnológicos, la creación de otras nuevas plataformas, son algo que a su vez, nos afectarían o nos beneficiaría a futuro.

**ECONOMÍA:** Es un aspecto que claramente nos estaría afectando terriblemente, ya que nos afectan las tasas de interés, el IVA, la inflación, los costos, ya que lo que buscamos como empresa es tener buenos ingresos



y ser rentables como empresa y todos estos aspectos anteriores nos afectan como empresa

**CULTURA:** Nos afecta también puesto que intentamos encajar en muchos tipos de cultura con nuestras prendas, pero atinando a la correcta para que sea rentable nuestro negocio, se podría decir que las clases sociales, la religión y modos de pensar es algo que no debería afectar, pero que a su vez nos afectan

## Stakeholders- proveedores- accionistas

Insumos – botonia

Confección- satélites

Textiles- texticol, sanzo, la bomba

Creemos que estos proveedores satisfacían nuestras necesidades con aquellos productos que nos venderán. Ya que tienen una gran variedad de productos a nuestra elección.

### **Benchmarking- competencia- comparar- mejorar**

Hoy en día la moda es una de las ramas más enriquecedoras que tenemos, lógicamente si sabemos manejarlo muy bien. Hemos consultado y realmente tenemos mucha competencia por el lado de la asesoría de imagen, muchas personas buscan este método para aprender y sentirse más seguras. Nosotras transformamos esa idea en algo más fácil de adquirir que sería vía internet (webcam) realizando allí nuestras asesorías y si eres clienta de nuestra tienda de ropa te ayudaremos a cómo utilizarlas como mezclarlo y en qué ocasión utilizarlo.

### **Construcción del pentágono**

#### **1- Hipótesis**

#### **¿Quién es nuestro cliente o usuario potencial?**

Primeramente, mujeres con un estilo casual, la cual se arriesga a la hora de vestirse.

#### **¿Qué necesidades tiene nuestros clientes?**

Por lo regular las mujeres somos muy inseguras a la hora de elegir nuestros outfits, nosotras con esta metodología le daremos asesoría a cada mujer que se conecte a nuestra plataforma, con esta asesoría le daremos más seguridad a nuestras clientas.

#### **¿Qué expectativa tiene el cliente?**

Adquirir productos de buena calidad, que sean prendas con funcionalidad, prendas que identifiquen la personalidad del cliente y que estas le hagan sentir cómodo.

#### **¿Qué espera el cliente cuando use el producto?**

Buscamos que el cliente se sienta a gusto consigo mismo y de al mismo tiempo se sienta sofisticado.

**¿Qué producto se está usando o contratando actualmente para suplir esa necesidad?**

Nuestros clientes pueden conseguir prendas en cualquier lugar, se están supliendo de prendas que miran en la calle que son de fácil acceso.

**¿Qué problemas e inconformidades tiene el usuario con la solución actual?**

El costo de las prendas y asesorías.

**¿Cuánto invierte en la solución actual?**

Apolo está customizando, reutilizando tela. Este método consiste en reutilizar prendas que ya no utilizamos, creando prendas con retazos. De igual forma estamos en busca de mejores proveedores.

**¿a través de que canales las adquieren?**

Virtual – páginas web- Facebook- Instagram

**¿Qué tan grande es el grupo de personas que tiene esa necesidad?**

Muy grande porque como lo hemos nombrado anteriormente un gran porcentaje de las mujeres nos sentimos inseguras a la hora de vestirnos, no acertamos con nuestras prendas. Entonces creemos que hay una gran población que percibirá esta plataforma de la mejor forma.

## **2- Beneficios y expectativas**

**¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la tarea/necesidad/deseo?**

- 1- Porque como diseñadoras queremos involucrarnos en el mundo de los negocios, compartir nuestros conocimientos con este nuevo proyecto que estamos realizando como lo es con la moda y la asesoría de imagen.
- 2- Queremos brindarle seguridad, autoridad, y confianza a cada persona que ingrese a nuestra plataforma. Cada día queremos más mujeres fuertes sin inseguridades.

**¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?**



Tener un buen estudio de mercado, para poder crear una prenda estable y bien formada para entrar al mercado con éxito.

**¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar (seguridad, comodidad, velocidad, costos...)**

Estabilidad económica, comodidad, ser empresa independiente, ser felices.

**Mercado total.**

Todo producto va dirigido a un público específico, por lo cual las formas que utilizaremos para llegar a éste, dependerán de sus intereses, gustos, necesidades, nivel adquisitivo, entre otros factores. Conocer al **cliente** y dominar los mejores caminos para llegar a él, será una herramienta de marketing muy útil para cumplir el fin de venta.

**Mercado Meta o TARGET.**

Buscamos enfocarnos en un mercado meta de jóvenes desde 16 a 27 años, personas que les guste la música, la danza, el teatro, la naturaleza. Con la necesidad de vestirse bien, elegante, cómodo y distinguirse de los demás, vistiendo un estilo diferente

## **ENTREVISTA CON PREGUNTAS CUANTITATIVAS**

- 1) ¿Qué opina de que la palabra Apolo sea una marca de ropa?

- 2) ¿Qué prendas Femeninas le gustan para vestir día a día en una ciudad como Bogotá?
- a) Chaqueta
  - b) Abrigo
  - c) Pantalón
  - d) Falda
  - e) Blusa
- 3) ¿Qué es lo que hace que usted se interese por comprar una prenda de vestir?
- 4) ¿Cuál es la razón por la cual le interesa comprar un producto vía internet, por ejemplo, una prenda de ropa?
- 5) ¿Qué clase de prenda se imaginaba tener pero hace mucho tiempo no la había podido adquirir?
- 6) ¿Cuál es el precio más accesible que usted pueda pagar por adquirir una prenda de ropa vía internet? Desde \$5.000 a \$300.000 o que sería lo máximo que pagaría

## **RESPUESTAS:**

Entrevista a Cielo Acuarela:

1) No le doy trascendencia, creo que las personas no piensan en el significado de la palabra, si no que de una piensan en una imagen visual que es la de la ropa.

2) a, d y c

3) El color y el diseño.

4) Me interesa comprar por internet cuando está más económico que en los almacenes, o cuando son prendas que no se consiguen fácilmente, también a veces por comodidad y no tener que salir.

5: las chamarras son caras, hasta que por fin tuve una, pero se me dañó y ahora sigo sin chamarra.

6: mm depende de la ropa, si fuera un abrigo por ahí 80 o zapatos 130



### Entrevista a Michelle Pérez

- 1) La palabra apolo me parece llamativo para ropa como de hombre
- 2) Abrigo
- 3) Que sea única, llamativa y a la moda
- 4) economía
- 5) pantalón que incluya un cinturón
- 6) \$80.000

### Entrevista a Claudia Peña

- 1) La palabra Apolo se me remota al espacio, una palabra de astronauta
- 2) Pantalones, chaquetas y blusas
- 3) Comodidad y que me identifique al vestir
- 4) Con razón de no ir a la tienda compraría algo por internet
- 5) Vestidos con pana, chaquetas con muchas utilidades
- 6) \$100.000

### Entrevista a Nasly Sánchez

- 1) Apolo suena como polo pero es bien creo que como nombre
- 2) Faldas, Chaquetas
- 3) La diferencia en estilos de las prendas

- 4) Por la facilidad de adquirirlo y de ver sus diseños sin moverme de casa
- 5) vestidos ajustados y Overoles
- 6) \$90.000 o \$120.000

#### Entrevista a Mónica Moncada

- 1) Me parece que es una palabra elegante y que le daría un buen posicionamiento a la ropa que comercialice.
- 2) chaqueta y pantalón (a y b)
- 3) Que sea visualmente bonita, que se pueda combinar con varias prendas y que me pueda proporcionar una buena horma para mí cuerpo
- 4) por lo general no compro ropa por internet ya que muchas veces estás prendas tiene un tallaje o muy grande o muy pequeño y a veces la prenda no te queda o te queda inmensa
- 5) Una chaqueta negra de cuero o cuerina con taches, un estilo muy rockero
- 6) si creería que desde 30.000 hasta máximo 200.000

#### Entrevista a Ale Ramírez

- 1) No me es un nombre llamativo, no me describe ropa sino mitología u otro tipo de cosas no relacionados con ropa.
- 2) Chaqueta o Abrigo
- 3) El material, el color y que sean modelos innovadores
- 4) Exclusividad en las prendas, facilidad de adquirir prendas de otros lados
- 5) Abrigos para invierno
- 6) Desde 5.000 hasta 100.000

### Entrevista Yía Satori

- 1) Apolo es un nombre sonoro y concreto, de hecho es una marca de zapatos y ropa deportiva venezolana
- 2) Chaqueta y pantalón
- 3) estilo, comodidad y precio asequible
- 4) Estilo y precio asequible
- 5) Un abrigo largo para clima frío
- 6) 300 mil

### Entrevista Gladys Herreño

- 1) Pienso que si nos vamos a su origen etimológico; es un buen nombre para una marca
- 2) Abrigo
- 3).Que me guste, que me sienta cómoda
- 4) Precio, marca
- 5) Corset
- 6) \$150.000

### Hallazgos de la información recolectada

- Se debe deducir que el nombre de apolo a muchos si les gustó, otros los remota a una palabra de marca masculina.

- También que las personas encuestadas deseaban mas chaqueteria exclusiva, puesto que es difícil de encontrar en el mercado y más si son de invierno
- Todas las personas encuestadas buscan comodidad en las prendas y además al comprar por internet buscan mucha más economía y comodidad puesto que no quieren ir a la tienda
- Algunas desconfían en cómo les va a quedar la prenda y prefieren no comprar por este medio, pero es un porcentaje pequeño
- El rango fue desde \$5000 hasta \$300.000, sin embargo se debe tener en cuenta que no cualquiera paga estos precios tan elevados, lo que quiere decir que la gente busca economía y que las prendas sean bastante económicas.
- Las personas en este momento se van más por utilizar algo cómodo y abrigador.