

OPCIÓN DE GRADO II

NATALIA RODRÍGUEZ

SHEILLY RUÍZ

PRESENTADO A:

HENRY MARTÍNEZ VARGAS

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)

FACULTAD DE COMUNICACIÓN Y BELLAS ARTES COMUNICACIÓN SOCIAL Y

PERIODISMO

BOGOTÁ D.C

2017



# **PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DEL MERCADO**

## **1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**

### **JUSTIFICACIÓN**

Versailles Bogotá & Decor es una empresa dedicada a la fabricación de muebles, con toques exclusivos y duraderos. Nuestro producto top, es una mesa que puede duplicar los tamaños normales que ya existen y los diseños en materiales que el cliente seleccione.

Fabricaremos muebles para el hogar, pero enfocándonos en las mesas: cubriendo las necesidades y expectativas de nuestros clientes, que requieran productos de suma calidad, enfatizando en el diseño de cada pieza según el cliente: seleccionara material, color, y tamaño orientado a la satisfacción del cliente.

### **1.2 OBJETIVO GENERAL**

Proyectar a Bogotá & Decor como una empresa con alta demanda en el mercado a nivel nacional, y en el mundo industrial enfocado a la elegancia vanguardia e innovación, tendencia y calidad que los clientes quieren adquirir.

### **1.3 MARCO LEGAL**

Versailles Bogotá & Decor es una sociedad anónima S.A según la ley 1258 de 2008, Artículo 323 del Código de Comercio; ubicada en la ciudad de Bogotá localidad de Engativá, con el fin de diseñar mesas puzle para la comodidad de las personas y teniendo diferentes estilos con solo un movimiento.

**Requisitos para ejercer actividades comerciales como sociedad anónima**

- Capital mínimo de 20 millones de pesos
- Se construye entre Natalia Rodríguez y Sheilly Ruíz
- Las acciones son transferibles sin límite alguno.
- Para transferir acciones basta endosar únicamente el certificado de la acción

### **REGISTRO MERCANTIL**

Según el artículo 111 del Código De Comercio

- Copia de la escritura social será inscrita en el registro mercantil de Cámara y Comercio donde la sociedad establece su domicilio principal.

### **REQUISITOS TRIBUTARIOS**

- DIAN

### **REQUISITOS DE FUNCIONAMIENTO**

- Registro de Industria y Comercio
- Certificado de uso de suelos
- Registro avisos y tableros
- Licencia sanitaria
- Certificado de bomberos
- Sayco y Acympro

### **Requisitos de seguridad Laboral**

- Reglamento de Higiene y Seguridad Industrial
- Reglamento Interno del Trabajo

## **1.4 MISIÓN**

La misión de Versailles Bogotá & Decor es fabricar en el país muebles para el hogar, cubriendo las necesidades y altas expectativas de nuestros clientes, que requieren productos de suma calidad, enfatizando en el diseño y exclusividad de nuestros productos, todo esto orientado a la satisfacción absoluta de nuestros clientes.

## **1.5 VISIÓN**

La visión de Bogotá & Decor, es ser una empresa con proyección nacional e internacional, a 2022 se proyecta como la empresa reconocida, distinguida, renombrada y demandante, en el mundo industrial, enfocada a la elegancia, vanguardia e innovación, líder a nivel nacional en el mercado de muebles con altos estándares tecnológicos en Colombia. A 2025 Versailles se establecerá en toda Latinoamérica como la mejor empresa vanguardista orientada en todo momento a lograr que nuestros productos cuenten con la elegancia, innovación, tendencia y calidad que nuestros clientes más exigentes merecen tener. Para 2030 Versailles será percibida como una empresa totalmente reconocida y competente internacionalmente, lograr ya la identificación de un 45 %(mínimo) mundialmente, ser una empresa con la

cual nuestros clientes ya estén totalmente identificados con nuestras tiendas y lograr que se sientan parte de ella.

### **1.6 VALORES:**

- Honestidad con nuestros clientes en el momento de ar un producto con buena calidad
- Puntualidad en el momento de entrega del producto a nuestros clientes.
- Originalidad en el producto realizado con el fin de dar en el gusto del cliente.
- Trabajo en equipo, teniendo en cuenta el talento que tenga cada persona para elaborar su rol laboral.

- Respeto tanto con el cliente como el empleado

### **1.7 OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- 1-Consolidarnos por ser una empresa innovadora con muebles exclusivos, incursionando en el uso de nuevos materiales fusionando la madera con el plástico y el diseño final del producto.
- 2- Ser una empresa competitiva con grandes marcas del mercado de muebles, satisfaciendo la necesidad del cliente con nuestro producto.

### **1.8ANALISIS PESTEL**

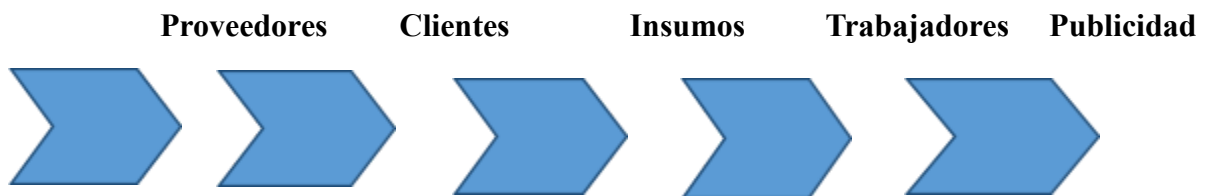
Versailles Bogotá & Decor es una sociedad anónima SA según la ley 1258 de 2008, Artículo 323 del Código de Comercio; ubicada en la ciudad de Bogotá, con el fin de diseñar mesas puzle para la comodidad de las personas y teniendo diferentes estilos con solo un movimiento.

### **1.9 ANALISIS 5 FUERZAS DE MICHAEL PORTEN**

- **Fuerzas Inductoras:**
  - ❖ Somos una de las pocas empresas que se enfoca en la realización de mesas expandibles.

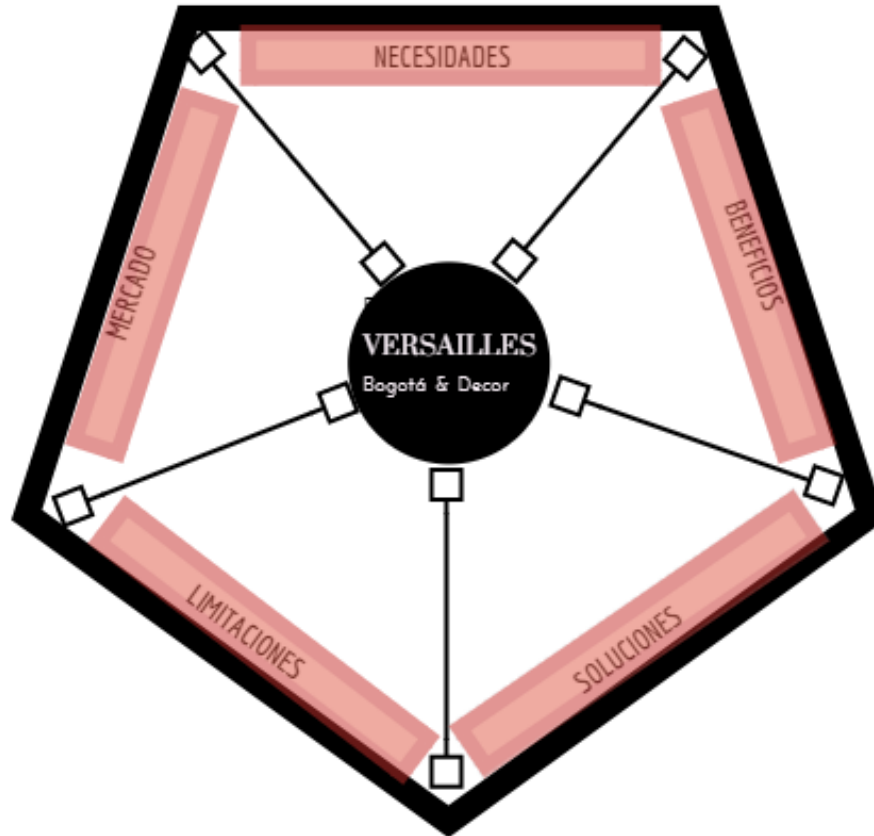
- ❖ Traer los nuevos modelos de innovación de mesas expandibles en Bogotá
- **Fuerzas opositoras:**
  - ❖ Las personas no sepan sobre que son mesas expandibles.
  - ❖ Los almacenes de gran cadena empiecen a fabricar sus propias mesas.

#### **1.10 CADENAS DE VALOR:**



#### **1.12 ESTRATEGIA COMPETITIVA**





## 2.PENTAGONO

### 2.1NECESIDADES

#### Necesidades del cliente:

Consideramos que los stakeholders tienen varias necesidades y de un rango de edad de 24-29 años necesitan mesas que se adapten a sus espacios, que sean ergonómicas sencillas con diseños innovadores, que sean útiles y que no incomoden.

- Mejor manejo de espacio ya sea en oficinas, casa o empresas.
- Se tendrían muebles de todos los tamaños y diseños modernos para cualquier lugar

- Pueden tener diferentes estilos de armar, con el fin de cambiar el estilo y forma del lugar.

## **2.2 BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS**

- Pueden manejar de mejor forma los espacios ya sean pequeños o grandes.
- Por medio de varias formas pueden mantener la dinámica del lugar con diferentes estilos
- Son muebles modernos que ayudaran a dar un buen toque al espacio y una buena comodidad a la persona.

## **2.3 SOLUCIONES**

- Los diseños de estas mesas son especiales para cada espacio, ya que hay diferentes estilos con el fin de complacer al cliente con su ahorro de espacio, con la comodidad y modernidad que le dé al lugar donde esté ubicado el mueble, ya que actualmente los lugares cuentan con poco espacio y grandes mobiliarios.

## **2.4 INCONFORMIDADES:**

- Puede que algunos de nuestros clientes no se sientan conforme con algún diseño de nuestras mesas o con algunos costos.
- En algún momento puede haber algún daño con algunos de los muebles.
- Competencia cercana que maneje precios diferentes a los de nuestra empresa.

## **2.5 MERCADO**

Versailles Bogotá y Decor está manejando por el momento el mercado a nivel ciudadano , pero principalmente jóvenes entre los 24-29 años que se sientan a gusto con el mueble comprado, todo con el fin de satisfacer al cliente de una buena manera, por el momento será el uso de mesas armables que ayuden con el espacio que necesite ocupar el cliente

**Ingresos:** Escogimos este tipo de segmentación, ya que el ingreso es una variable demográfica popular para segmentar los mercados, debido a que su nivel de ingresos influye en los deseos de los consumidores y determina su poder de compra. Hablamos de familias que aproximadamente tengan ingresos entre un SMLV y 1 millón de pesos, también va dirigido a personas y familias de estrato 3.

### **GÉNERO:**

Teniendo en cuenta cuál es nuestro target, y que la principal variable es la segmentación demográfica por ingresos, y la variable de género, nos aporta en cuántos adolescentes (24-29años) tengan una influencia de compra en quien posea el ingreso

como tal. De igual forma el Género que más que el buen gusto y decisión por sugerencia de la misma familia o por sí mismo, ya que posee el ingreso, sería nuestro principal objetivo.

Como Bogotá & Decor es una empresa dedicada a realizar mesas y genera un servicio sobresaliente sobre el cliente, por esto mismo nos centramos en la segmentación psicográfica, específicamente en consumidores con una personalidad orientada al éxito, sobresaliente, perfeccionista y racional, clientes innovadores, versátiles, espontáneos, dominantes, decididos, que les gusta el diseño las nuevas texturas y formas de espacios diferentes.

### **PRODUCTO TOP**

Mesas de diseño especial que la hace parecer un “puzzle” o rompecabezas. Una mesa de madera renovable que mecánicamente puede prácticamente duplicar su capacidad de aumentar su diámetro tras recomponerse pieza por pieza, con tan solo girarla 120 grados. En total aumenta un 73% la superficie y acomoda más personas aumentando su circunferencia (por ejemplo, de 1,5 a 2 metros); se fabrica en diferentes tamaños, para ser utilizada en el hogar , habitación u oficinas.

De gran utilidad familiar con un toque de autenticidad y sofisticación. Se fabrica en diferentes tamaños, para ser utilizada en diferentes espacios del hogar según como el cliente desee.

De gran utilidad familiar con un toque innovación y diseño

### **Tamaño mesa estudio y oficina**

### **Mesa mediana**

**Altura:** 1 metro 30 cm

**Ancho:** 90 cm

### **Tamaño mesa Habitación:**

#### **Mesa Mediana**

**Altura:** 1 metro 40 cm

**Ancho:** 80cm

Además, si el cliente quiere un tamaño diferente a los ya establecidos se elaborará según petición de él.

## **3. ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.1 OBJETIVO GENERAL**

Poder concluir por medio del estudio de mercado la oferta y demanda que se tendrá en la empresa, también teniendo en cuenta el conocimiento que tienen los clientes sobre el producto ofrecido así se podrá realizar diferentes estrategias para que puedan saber sobre el producto que van a comprar.

### **3.2 SEGMENTACION**

### **3.3 METODOLOGIA**

Se realiza una encuesta de carácter cualitativa a una muestra de 68 personas

### 3.4 Análisis Concluyente

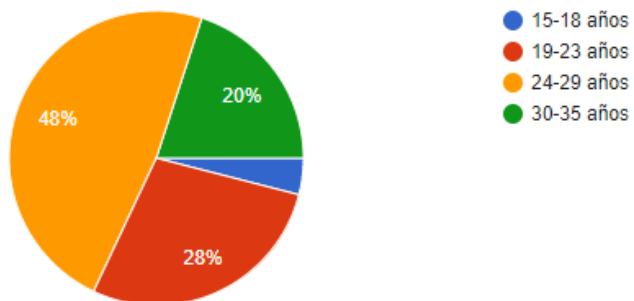
#### Edad:

Se analizó que la mayoría de personas interesadas en nuestro producto son jóvenes entre 24 y 29 años en un 64% son mujeres y en un 36% hombres, en esta edad ya se consideran adultos jóvenes y quieren comenzar a tener sus propios espacios , siendo las mesas expandibles un buen producto para cubrir sus necesidades.

%

#### 1. Seleccione su edad

50 respuestas

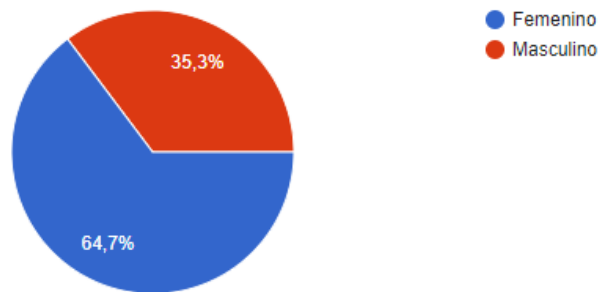


#### Genero:

Se le pregunto a los encuestados sobre su sexo , a lo que en su mayoria la votacion fue en un 64% femenino y un 36% masculino, esto nos puede dar como conclusion que las mujeres son mas organizadas y desean adquirir un producto que cumpla con sus necesidades de ahorrar espacio y ser util a la vez, pero tambien los hombres se muestran interesados en el producto .

## 2.Sexo

51 respuestas

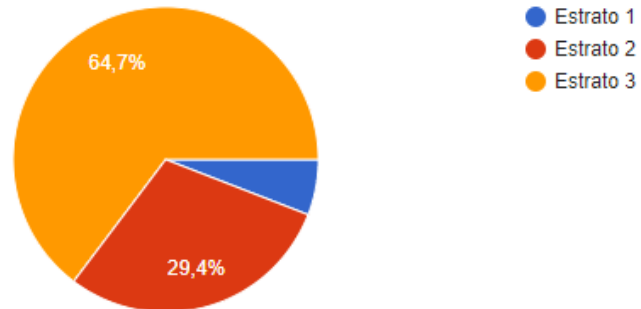


## 3. Estrato :

Con base a la pregunta numero 3 el 64,7 % respondió que habita en el estrato 3 ,allí habitan personas que tienen ingresos de entre 1SMLV Y 2'000.000 de pesos, tienen una calidad de vida estable cumplen con sus trabajos para suplir sus necesidades , el enorno de la vivienda determina un modo socioeconómico de vida.

### 3.¿En que estrato vive?

51 respuestas



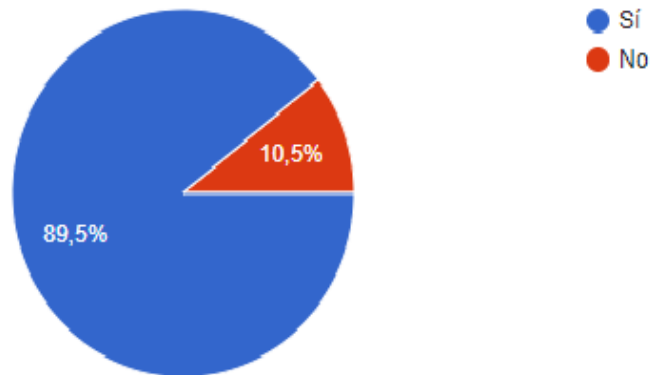
#### **Nombre de la marca:**

Se cuestionaran acerca de por qué Versailles, bueno pues al ser un nombre de una ciudad francesa le brinda posicionamiento de marca , y Bogotá & Decor hace referencia a la ciudad y las diferentes formas de vida , El Decor hace alusión a el hogar y decoración , todo en conjunto para ser una marca dinámica , preocupada por brindarle el espacio necesario a cada cliente.



#### 4. ¿Le gusta el nombre de la empresa Versailles Bogota & Decor ?

57 respuestas

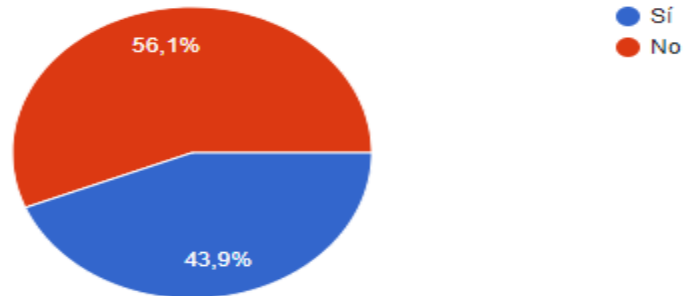


#### 5. Conocimiento acerca del producto:

Las mesas expandibles son objetos raros de fabricar en Colombia , muy pocas empresas por no decirninguna se dedican a la elaboración de este producto innovador, consideramos que puede tener buena acogida respecto a que no se fabrican y el uso es bastante útil.

## 5.¿Conoce acerca de las mesas expandibles?

57 respuestas

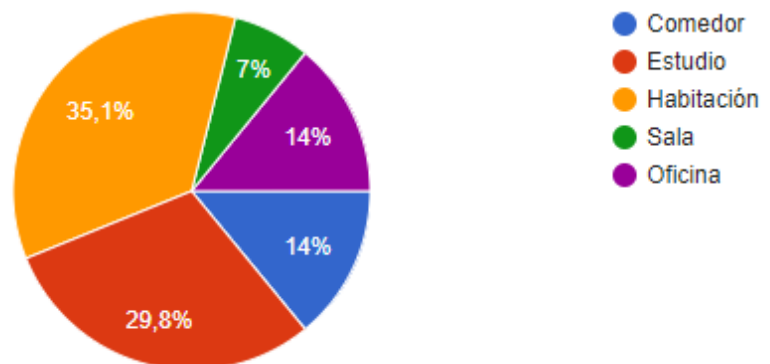


## 6.Espacio:

El espacio cumple una labor muy importante en el hogar de las personas , en esta ocasión en un 35.1% quiere utilizar su mesa en la habitación , porque allí se puede tener para estudiar , diseñar como escritorio y para acomodar cosas , en un 29,8% las considera útiles en el estudio donde se utiliza para escribir , poner el portátil , básicamente estudiar y en un 14% en el comedor donde siempre esta la familia lista para desayunar cenar o almorzar.

## 6.¿En que espacio utilizaría su mesa expandible ?

57 respuestas

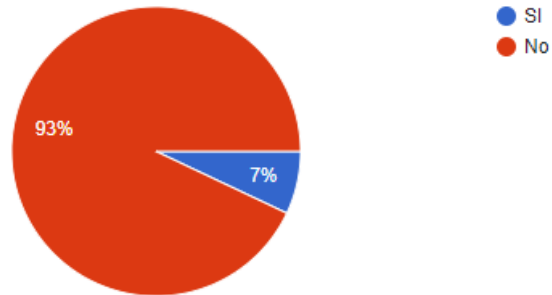


7.

7-¿Ha escuchado empresas que elaboren estas mesas en Colombia ?



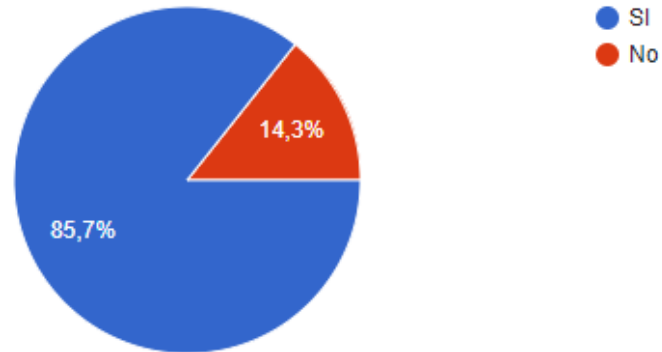
57 respuestas



**8. Desicion de compra:** el 85.7% de las personas que votaron dijeron que si comprarían este producto mesa expandible ya que lo consideran util,y necesario para ahorrar espacios en sus hogares y por ls diferentes usos que le darian

## 8-¿Compraría el producto mesa expandible ?

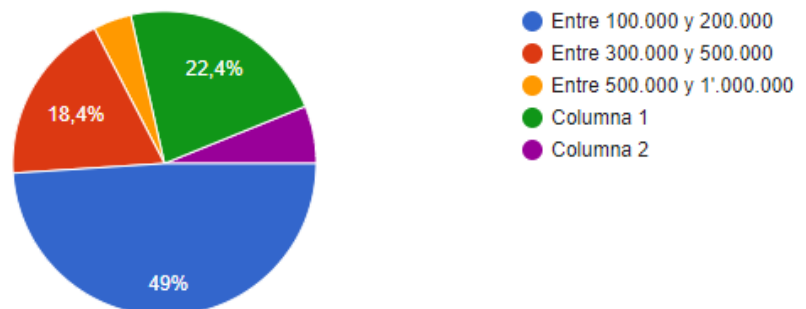
56 respuestas



**9. Precio :** en un 49% las personas quieren una mesa que sea económica , de buena calidad y que ahorre espacio, el factor precio es determinante a la hora de una toma de decisión de compra,

## 9.¿A que precio compraría la mesa?

49 respuestas



## 10.Ubicación

Con respecto a la ubicación de la empresa la gran mayoría de personas un 28,8% opta por el area de Chapinero donde habitan una gran cantidad de universitarios ellos buscan nuevas y modernos empresas , y articulos que se acomoden a sus necesidades

### ¿Dónde le gustaría que quedara ubicada la empresa?

52 respuestas



## 3.4 PLAN DE MARKETING

**3.5 Estrategia de producto:** Mesas de diseño especial, que la hace parecer un “puzzle” o rompecabezas. Una mesa de madera fina que mecánicamente puede prácticamente duplicar su capacidad de aumentar su diámetro tras recomponerse pieza por pieza, con tan solo rotarla 120 grados. En total aumenta un 73% la superficie y acomoda más personas aumentando su circunferencia (por ejemplo de 1,5 a 2 metros); se fabrica en diferentes tamaños, para ser utilizada en el hogar de gran utilidad familiar.

Para nuestros productos, en especial nuestro producto estrella, usamos como principal materia prima la madera, puede ser maciza o de chapa natural. Las características esenciales que buscamos para la realización idónea de nuestros muebles a medida es la calidad de las materias y su resistencia. Gracias a nuestros exigentes requisitos de calidad, las piezas de Bogotá & Decor son muebles que desafían el paso del tiempo.

De igual manera, realizamos los muebles con los mismos procesos que las ebanisterías tradicionales para lograr el un resultado excepcional. Los ensamblajes de cola de milano, la fabricación con cajas y espigas y otras técnicas que dan al mueble una estructura resistente al uso del tiempo.

**ATELIER:** De tamaño pequeño mide entre: Se caracteriza por su madera de roble densa. Se utilizan tintes al agua para un color pardo amarillento esperado y barnices resistentes.

- Color: Pardo amarillento.
- Material: Roble.
- Cuidado y limpieza: Limpiar con paño semi húmedo.
- Precio: 300.000

**ALARIS TRENDY:**

Mesa de Tamaño mediano. Se caracteriza por su fina superficie.

- Material: Caoba
- Color: Ocre verdoso
  
- Precio :500.000

**MYKONOS:** Mesa de tamaño grande Su color blanco- crema con un tono grisáceo se caracteriza por ser una madera muy elástica y resistente, excelente para trabajar en curvatura como cualidad de esta mesa. De igual manera es un acabado de protección solar para que el mueble dure muchos años más.

- Color: Grisáceo.

- Material: Fresno.
- Cuidado y limpieza: Utilizar lustrador.
- Precio: 1'000.000

### **3.6 Estrategia de precio:**

Debido a la percepción del valor de nuestros productos gracias a nuestra marca, podremos poner precios medianos de introducción para nuestro producto, teniendo en cuenta la ventaja competitiva de la innovación, y con una estrategia de anclaje que surge al presentar nuestro producto.

- El precio de nuestro producto estrella, gira entorno a los 300.000 y 1'000.000 con respecto a su capacidad y tamaño. Dependiendo de nuestras líneas de producto.
- Precio base: 300.000

**3.7 Estrategias de publicidad:** Escogimos publicidad ya que es una forma de incrementar el consumo de nuestro producto estrella y así mismo mejorar nuestra imagen y buscar el posicionamiento tanto en el mercado como en la mente del consumidor.

- Publicidad específica en revistas de decoración residencial, como también en revistas de negocios y de farándula internacional. Revistas que nuestros potenciales compradores leen, lo que hace que nuestro producto sea atractivo a ellos

- Vallas publicitarias en diferentes centros comerciales de la ciudad (Donde habitan potenciales compradores de nuestro producto). Específicamente en zonas de estratos 2 y 3
- Realizar proposiciones de compra con el fin de mostrar la calidad del producto.
- Posicionar el producto mostrar que no se arrepentirá de esta compra
- Proponer solución de problemas para satisfacer la necesidad del cliente
- Realizar publicidad de marca, dar a conocer algo que nos represente.
- Realizar videos para mostrar el uso del producto y lo cómodo que se sentirá con él.
- Publicidad voz a voz, nos ayudara a que crean los clientes que el producto si es verdaderamente bueno
- Internet: Dar a conocer en diferentes páginas de ventas para que adquieran el producto más fácil.
- Manejo de redes sociales: Promocionar los productos, dar a conocer los precios y videos realizados.
- Google: publicidad en algunas páginas que no sean de ventas.

### **3.8 DESARROLLO MARCA**

#### **3.9 Marca y logo:**





✓ **Slogan y marca: Facilita tu espacio**

**3.10 Ventaja competitiva:** Según las encuestas el porcentaje de personas que no saben sobre las mesas expandibles es mayor que el de las personas que si saben, por lo tanto es una gran oportunidad para nosotros dar a conocer el producto, con el fin de dar una mejor comodidad al cliente en el espacio donde desee tener el producto, también teniendo en cuenta algunas opiniones o diseños que ellos quieran,

**3.11 Ventaja comparativa:** Algunas empresas de marcas grandes en Bogotá se encargan solamente en los diseños realizados por ellos, sin embargo, hay persona que buscan un diseño en especial y no lo pueden comprar en estas tiendas ya que solo se realizan los de ellos.

**3.12 Estrategia de promoción:**

Redes sociales: por medio de estas podemos promocionar nuestro producto, mostrando diferentes diseños para diferentes espacios, así podrán verlas desde la casa, trabajo, o

en cualquier otro lugar y poder tener mayor información ya sea por los teléfonos o en las direcciones expuestas.

Productos e regalo: Se obsequia pequeños obsequios ya sea como libretas, llaveros, entre otros más, así nuestros clientes tendrán un recuerdo de la empresa.

Buenos descuentos: así podemos dar a conocer nuestros productos a un precio más bajo pero de buena calidad.