

DISTRIBUIDORA FERRE FAJARDO

Distribuidora de tornillería accesorios y herramientas de trabajo industrial para sistemas de fijación liviana y acabados de obra. La idea de mi negocio surge debido a que trabaje más de 5 años en el sector ferretero y tengo el conocimiento, la experiencia en un mercado que sigue en crecimiento no lo en Bogotá si no en todo el país.

INTRODUCCIÓN

En este trabajo abordaremos las características de uno de los mercados más competitivos en el ámbito constructor, debido que en este espacio hay muchos competidores con diferentes marcas, precios y calidades. La competencia es bastante reñida porque tenemos desde las grandes superficies como lo son las tiendas multinacionales Homecenter y Easy, también los grandes importadores, las grandes ferreterías del sector de Paloquemado, las nuevas franquicias de las empresas multinacionales y terminamos con las ferreterías de barrio.

En este documento veremos las características que debemos tener para que nuestro cliente nos escoja a nosotros por encima de los demás contendientes,

CONTENIDO Y CAPITULOS DEL TRABAJO

CAPITULO 1 LA IDEA DE NEGOCIO

1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO:

Distribuidora de tornillería accesorios y herramientas de trabajo industrial para sistemas de fijación liviana y acabados de obra. La idea de mi negocio surge debido a que trabaje más de 5 años en el sector ferretero y tengo el conocimiento, la experiencia en un mercado que sigue en crecimiento no lo en Bogotá si no en todo el país.

1.2. PROBLEMA A DESARROLLAR:

Brindaremos soluciones inmediatas a las personas y organizaciones que trabajan en los acabados y terminados de las construcciones. Llegaremos con precios accesibles y buenas calidades a nuestros clientes

1.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO:

Le brindaremos a nuestros clientes un ahorro significativo de tiempo en los traslados a conseguir sus materiales, no saldrán de sus lugares de trabajo debido que se llegara a ellos a buscar e indagar las necesidades que tienen.

1.4. CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO

Ofreceremos herramientas eléctricas para trabajo industrial con servicio pos venta y venta de sus accesorios, también venderemos tornillería auto perforante, sistemas de fijación liviana y anclajes metálicos.

1.5. 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.

Los productos que ofreceremos vienen de la transformación del metal y sus aleaciones, esto para brindar a los constructores la posibilidad de unir dos materiales diferentes (madera, metal, concreto, etc) y brinda un acabo estético a las construcciones

1.6. DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

Las herramientas que ofrecemos son de marcas reconocidas todas ellas con engranajes metálicos y aleaciones para que el polvo no dañe sus componentes, herramientas de trabajo industrial de marcas muy reconocidas a nivel mundial como lo es Dewalt, Makita, Bosch y Milwaukee. Los accesorios con gran durabilidad y un buen precio la cual optimice su trabajo en los diferentes materiales.

1.7. JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Trabajé en el sector ferretero por más de siete años, en los cuales aprendí todas las características físicas y técnicas de las herramientas y accesorios para las construcciones livianas

En el sector escogido para ofrecer mis productos, están en crecimiento las obras debido a grandes proyectos de vivienda como lo son Ciudad Verde, parques de Villa Javier, Hogares Soacha, Ciudadela Maipore y uno que no ha iniciado que se llamara las Vegas.

1.8. ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

Trabajé en el sector ferretero por más de siete años, en los cuales aprendí todas las características físicas y técnicas de las herramientas y accesorios para las construcciones livianas. Durante el año 2012 matricule en cámara de comercio la Distribuidora FV la cual no tuvo más de 8 meses de funcionamiento debido al bajo capital con la que inicie la empresa. No he dejado de persistir mi idea de negocio ya que tengo muy buenos contactos en varias importadoras de estos tipos de materiales, los cuales me brindan un precio de distribuidor.

1.9. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1. Objetivo general: Buscamos brindar soluciones rápidas y a un buen precio a las ferreterías, contratistas, instaladores y pequeños distribuidores que vivan en el sector sur occidental de la ciudad; buscaríamos en unos años ser un distribuidor conocido a nivel Bogotá teniendo como nuestro nicho los barrios Kennedy, Bosa, Ciudad Bolívar y el municipio de Soacha.

1.9.2. Objetivos Específicos:

- Construir buenas relaciones con los ferreteros de las localidades de bosa, Kennedy y el municipio de Soacha, los cuales ellos puedan referenciar la distribuidora para los productos que no manejen.
- Diseñar un plan estratégico para ingresar a las obras de Bosa y Soacha en las cuales visitaremos a los contratistas e instaladores.
- Optimizar las visitas a las construcciones llevando los productos más solicitados y ofrecerlos para dejarlos

CAPITULO 2

CUSTOMER DEVELOPMENT

2. PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

HIPOTESIS

1.1.1 **Stakeholder:** instaladores y contratistas de drywall, fibrocemento, ventaría, puertas y metalmecánicos.

1.1.2 Identificación de las Necesidades del Stakeholder:

Creo que los metalmecánicos necesitan herramientas, discos y accesorios para trabajar con el metal.

Creo que el instalador de drywall y fibrocemento necesita tornillería cargas y clavos para instalar sus estructuras y láminas.

Creo que el instalador de ventaneria necesita herramientas con muy buena potencia para hacer sus perforaciones en las paredes de concreto y todo el sistema de fijación (chazo plástico o metálico).

1.1.3 Identificación de Beneficios y Expectativas de Resultado:

Creo que los metalmecánicos deben optimizar su tiempo con herramientas de trabajo pesado con accesorios de larga durabilidad.

Creo que los instaladores de drywall deben terminar sus trabajos con más agilidad.

Creo que los instaladores deben facilitar su trabajo con máquinas especializadas en hacer perforaciones (rotomartillos)

1.1.4 Identificación de Soluciones Actuales:

Se dirigen a sectores como Paloquemao, Siete de Agosto y zonas ferreteras de la ciudad donde encuentran gran variedad de precios y calidades.

Se dirigen a las ferreterías de barrios donde encuentran precios elevados

Acuden a las grandes superficies como los son Homecenter y Easy

1.1.5 Análisis de Inconformidades, Frustraciones y Limitaciones:

Las soluciones actuales están ubicadas en el centro de la ciudad o lugares retirados de los clientes.

Las ferreterías de barrio tienen un costo elevado y poco stock de mercancía, no manejan variedad en marcas y las calidades de los productos son muy bajas

1.1.6 Mercado:

Instaladores contratistas y distribuidores de herramientas eléctricas, tornillería, sistemas de fijación, anclajes y accesorios de construcción liviana ubicado o con obras en las localidades de Kennedy, Bosa, Ciudad Bolívar y el municipio de Soacha.

CAPITULO 3

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

2. LA ENTREVISTA

- Empresa en la que trabaja
- Compra herramientas eléctricas
- Conoce alguna de estas marcas
 - Dewalt
 - Bosch
 - Milwaukee
 - Makita
 - Todas las anteriores
- Que características busca usted de un proveedor
- Tienen alguna marca de brocas preferida
- Tiene alguna de marca de discos preferidos
- Utiliza tornillería autoperforante
- Utiliza chazos plásticos o metálicos
- Que busca en un taladro
 - Precio
 - Marca
 - Potencia
 - Garantías

2.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

Realice diez entrevistas con cuatro ferreteros cuatro instaladores y dos contratistas las cuales todas se recolectaron el barrio Ciudad Verde de Soacha, este barrio está un sector en constante crecimiento y otro esta en arreglos locativos de los apartamentos entregados.

Las personas que entrevistamos son personas que hacen por lo menos una vez a la semana compra de los productos que nuestra empresa ofrece.

2.2 HALLAZGOS DE LA INFORMACION RECOLECTADA

NOMBRE ENTREVISTADO	ENTREVISTA
Alejandra Torres	La señora es una contratista de ventanería y la mayoría de accesorios para sus herramientas eléctricas las compra en grandes superficies
Fabio Martínez	El señor es un ferretero del sector y afirma que él se dirige a paloquemado a compra para surtir su ferretería
Elías Abril	Tiene un gran confianza y fidelización a la marca black & decker, y solo compra en ferreterías conocidas

3. CAPITULO

PROTOTIPO

3.1 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO

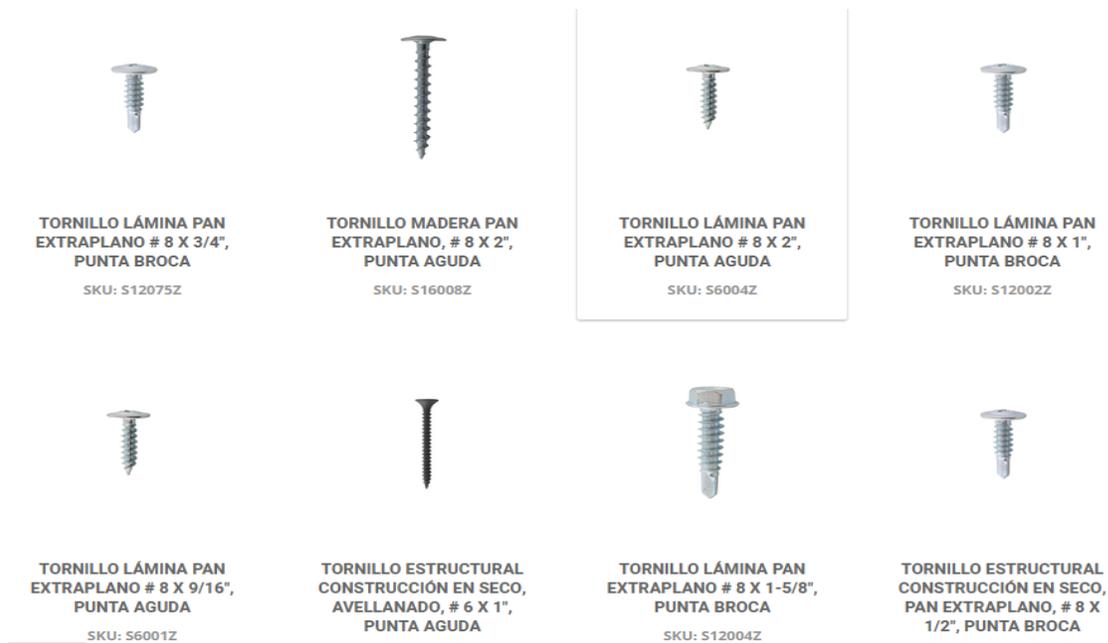
Voy a distribuir herramientas de trabajo pesado, sistemas de fijación liviana, anclajes, y accesorios destinados para los acabados y terminados de las obras de construcción.

Tenemos un portafolio grande de diferentes clases de tornillos los cuales se pueden aplicar a diferentes materiales, variedad de chazos y anclajes los cuales pueden soportar un cuadro pequeño hasta postes con los que se sostienen los puentes colgantes.

Brindaremos herramientas de corte, perforación, demolición y acabados de trabajo industrial de las marcas reconocidas a nivel mundial como lo son Dewalt, Makita, Bosch, Milwaukee.

3.2 PLANOS





4. CAPITULO

MATRIZ ESTRATEGICA

4.1 Identidad Estratégica:

Brindamos asesoría profesional y soluciones inmediatas en sistemas de fijación liviana a las personas y organizaciones que trabajen en los acabados y terminados del sector constructor.

4.2 Futuro Preferido:

Ser reconocido por brindar productos de excelente calidad con los mejores precios en las Ferreterías, Obras, Contratistas y Constructoras que tenga sus proyectos en el sur occidente de la ciudad capital.

4.3 Objetivo General:

Buscamos brindar soluciones rápidas y a un buen precio a las ferreterías, contratistas, instaladores y pequeños distribuidores que vivan en el sector sur occidental de la ciudad; buscaríamos en unos años ser un distribuidor conocido a nivel Bogotá teniendo como nuestro nicho los barrios Kennedy, Bosa, Ciudad Bolívar y el municipio de Soacha.

4.4 Objetivos Específicos:

- Construir buenas relaciones con los ferreteros de las localidades de Bosa, Kennedy y el municipio de Soacha, los cuales ellos puedan referenciar la distribuidora para los productos que no manejen.
- Diseñar un plan estratégico para ingresar a las obras de Bosa y Soacha en las cuales visitaremos a los contratistas e instaladores.
- Optimizar

las visitas a las construcciones llevando los productos más solicitados y ofrecerlos para dejarlos.

4.5 **Valores:**

Brindaremos a nuestros clientes la mejor asesoría técnica y profesional para sus proyectos en la cual seremos muy honestos en las capacidades de nuestros productos y las cantidades ofrecidas a nuestros clientes, para que los usos de los mismos sean eficientes.

4.6 **Análisis de Porter:**

Amenazas de nuevos competidores: Este mercado tiene mucha competencia de grandes importadores y representantes de las marcas en Colombia, nosotros llegaremos a buscar a nuestros clientes en sus lugares de trabajo, no esperaremos que ellos nos busquen.

Poder de negociación de los proveedores: Nuestro proveedor será una importadora que se llama Fijaciones Torres la cual lleva más de 50 años en el mercado y solo vende a distribuidores con precios muy cómodos para competir con las grandes ferreterías.

Rivalidad entre los competidores actuales: Los principales rivales que tendremos son las grandes ferreterías ubicadas en el sector de Paloquemado las cuales brinda precios bajos, nosotros peharemos con nuestro servicio al lugar de trabajo y con diferentes calidades y precios, quizá brindaremos pagos a treinta días.

Poder de negociación de los clientes: Llegaremos con precios muy competitivos los cuales tendremos algunos descuentos dependiendo de las cantidades solicitadas y si el pago es de contado.

Amenazas de productos o servicios sustitutos: Diferentes calidades en los productos, hay tornillería y herramientas muy económicas, pero de calidad muy precaria

6. CONCLUSIONES

Evidenciamos que en el suroccidente de la ciudad no tenemos representantes de las grandes importadoras de estos materiales para las necesidades que tiene el sector en cuestión de construcción

La construcción hacia los extremos de las ciudades sigue creciendo y las zonas ferreteras siguen creciendo en el centro de la ciudad, una ciudad que cada día se complica más en movilidad.

En un mercado tan competitivo el cliente te escoge por pequeños detalles, en ese momento es donde vemos la importancia de la innovación para que nuestro cliente nos elija sobre los demás

7. BIBLIOGRAFIA

<http://www.todofer.com/es/packs-dewalt/2567-pack-18v-dewalt-5-herramientas-4-baterias.html>

https://fijacionestorres.co/products/busqueda?query_expression%5Bfamily_name%5D=Torniller%C3%ADa

<https://fijacionestorres.co/sobre-nosotros>

<https://fierros.com.co/noticias/emprender-una-ferreteria-exitosa/>