



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

**PROYECTO DE GRADO N°
2**

BOLSOS YAJA

Laura Ozuna

María Paula Guzmán

DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Empresa de confección y venta de bolsos artesanales fabricados por un nativo de la cultura indígena Páez, cuya marca sería Yaja que significa bolso en el lenguaje Páez. Serán bolsos con llamativos diseños, colores y cada cliente podrá personalizarlos con los estilos que ellos deseen.



NUESTRA RAZON DE SER



Somos una organización basada en el manejo especializado de bolsos hechos a mano, por los indígenas de la cultura Páez, de excelente calidad buscando ser líderes en el desarrollo y comercialización a nivel nacional, promoviendo el crecimiento integral de nuestro personal, clientes y proveedores

¿PORQUE BOLSOS ARTESANALES?

Decidimos realizar un producto 100% colombiano, dado que los materiales encontrados en este país son buenos y de esta manera podemos ofrecer un producto de calidad y que también sea económico, adicional a esto, para los bolsos tejidos en su materia prima no se gasta tanto dinero y si se puede vender a un precio justo claro está valorando el tiempo que se gasta en realizar cada uno de ellos.



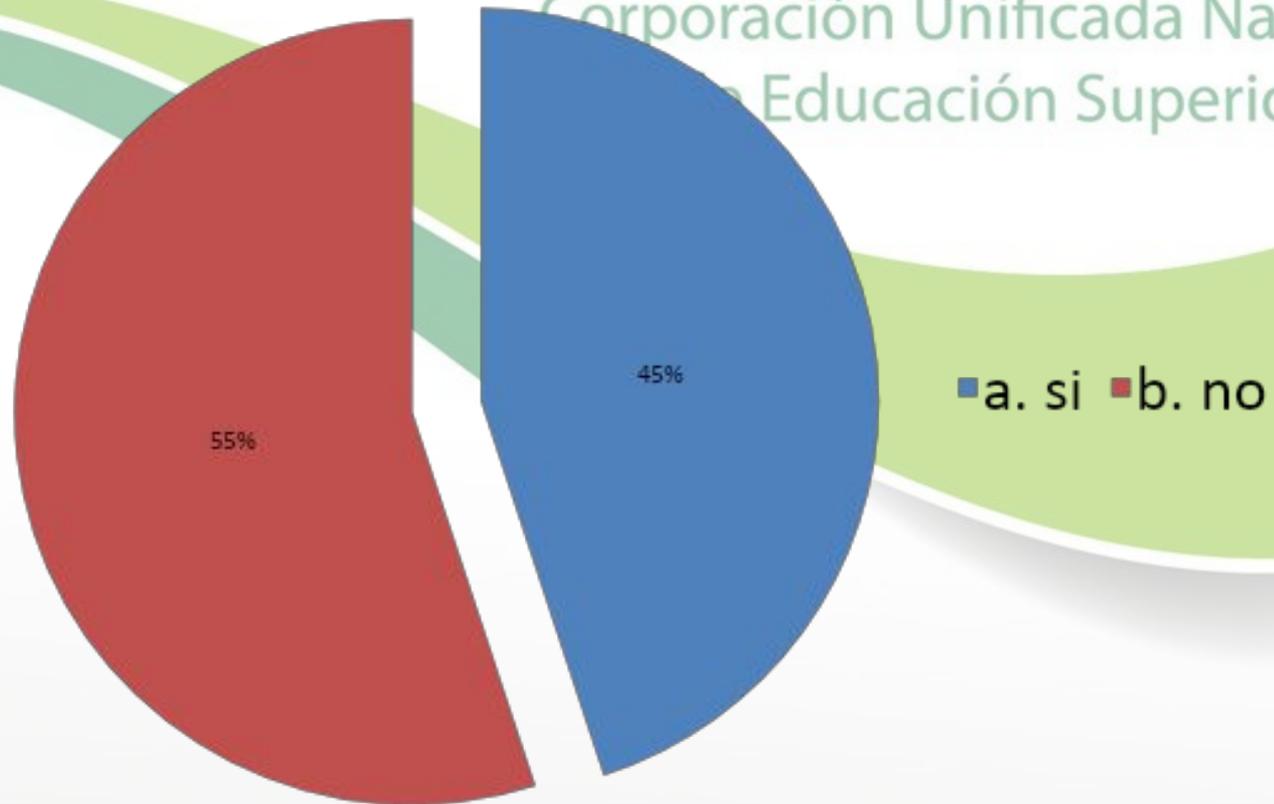
DISTINTOS DISEÑOS



ada Nacional
Superior

¿HAY PERSONAS QUE USEN LOS BOLSOS ARTESANALES?

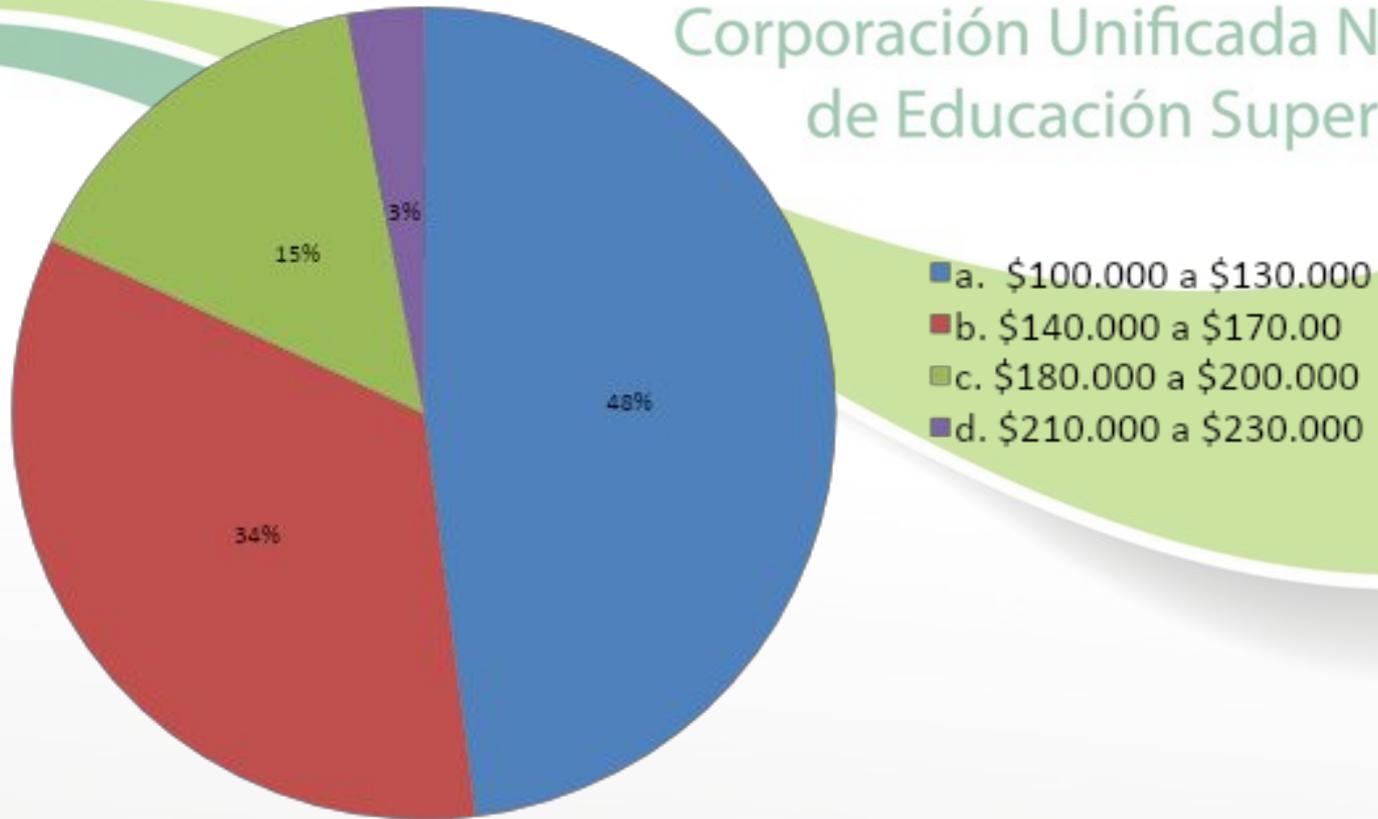
3. ¿usa bolsos artesanales o hechos a mano?



¿LAS PERSONAS PAGARIAN POR UN BOLSO ARTESANAL?

5. Cuánto está dispuesto a invertir en un bolso artesanal?

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



¿QUE QUEREMOS LOGRAR?

En el 2021 esperamos tener la capacidad de producción y comercialización nacionalmente para poder en el 2023 entrar al mercado internacional con un producto de alta calidad.



Corp

Nacional
erior

NUESTRO SEGMENTO

Hombres y mujeres entre 18 y 40 años de edad, de estrato 2, 3 y 4 en la ciudad de Bogotá que usen bolsos artesanales.



DEBILIDADES

- *falta de experiencia
- *aspectos financieros
- *el mercado seria por temporadas
- *reconocimiento

FORTALEZAS

- *mejor capacidad de fabricación
- *habilidad para innovación del producto
- *exentes campañas de publicidad
- *calidad
- *mejor tipo de vida y durabilidad del producto
- *control directo sobre la venta al cliente
- *excelente ubicación para venta de producto

OPORTUNIDADES

- *entrar en nuevos mercados
- *crecimiento rápido de mercado
- *desarrollo de nuevos productos
- *los márgenes de ganancia serán buenos
- *mayor impacto en el mercado

AMENAZAS

- *el producto se demora varios días en ser fabricado
- *crecimiento lento del mercado
- *cambio en la necesidad y gusto de consumidores