

PROYECTO DE GRADO I

**PROPUESTA DE CREAR LA EMPRESA “GRAPHYSTIKER” PARA EL DISEÑO DE
CALCOMANIAS PERSONALIZADAS Y ACCESORIOS DE LUJO PARA TODO TIPO
DE MOTOCICLETAS DE LA CIUDAD DE BOGOTÁ**

**YEISON DANIEL PILLIMUE YANDE
EDWIN HERNANDO MORALES HUÉRFANO
JOHAN GUILLERMO MUÑOZ VIRACACHÁ**



**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTA D.C.**

2018

GRAPHYSTIKER

**YEISON DANIEL PILLIMUE YANDE
EDWIN HERNANDO MORALES HUÉRFANO
JOHAN GUILLERMO MUÑOZ VIRACACHÁ**

Proyecto presentado para optar al título de Técnico Profesional en Procesos Administrativos

TUTOR

Néstor Gerardo Echevarría Salamanca

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BOGOTÁ D.C.
2018**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Jurado

Bogotá D.C. 28 de mayo de 2018.

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto a Dios por darnos la oportunidad de cumplir una meta más en nuestras vidas, a nuestras familias por todo el apoyo que nos han brindado durante la formación académica, ya que es fundamental para lograr nuestros sueños en el futuro y obtener una mejor calidad de vida; y a nuestros amigos con quienes compartimos conocimiento para mejorar cada día como profesionales.

AGRADECIMIENTOS

- Agradecemos a la Corporación Unificada Nacional de Educación Superior y a todos sus docentes por compartirnos sus conocimientos y enseñanzas para nuestra formación como futuros administradores de empresas; ya que nos suministraron toda la información necesaria para la elaboración del proyecto.
- A nuestros padres, por enseñarnos a luchar constantemente por nuestros sueños y la importancia que tiene la educación para perseguir y lograr los objetivos propuestos.
- Al profesor Néstor Gerardo Echevarría Salamanca quien con todo su apoyo fue nuestra guía y nos direcciono para desarrollar el proyecto, brindándonos toda la información requerida para la culminación del mismo.
- En general, les agradecemos profundamente a todos los que se vieron involucrados en el desarrollo del trabajo, por todo su apoyo, compromiso y dedicación.

INTRODUCCIÓN

En el transcurrir del tiempo el uso de las motocicletas ha dependido de la demanda que las personas han tenido sobre estas en la ciudad de Bogotá y el resto del país, pero esta demanda es todavía más profunda debido a las falencias del transporte público y la red vial de la ciudad. Es por ello, que desarrollamos este trabajo con el fin de crear un producto innovador realizando un estudio con diferentes personas que tienen una motocicleta y las que no la tienen, en el cual se evidenció que cada individuo le gusta personalizar su moto con calcomanías de diseño único y colocarle accesorios de lujo para hacerlas diferente a las demás y darle su estilo propio.

Por lo tanto, Graphystiker se encargara de ofrecer los diferentes diseños de calcomanías y accesorios de lujo que todos sus clientes necesitan para su motocicleta y que podrán encontrar en un solo lugar y al menor tiempo posible. También las personas tendrán la oportunidad de mandar a realizar sus diseños como ellos lo prefieran y que se le instale al mismo al día; teniendo en cuenta los diferentes factores que nos beneficia para establecer la oferta de diferentes productos innovadores, ofreciendo a nuestros clientes calcomanías de diseño personalizado, accesorios de lujo y protección con la mejor calidad y precio en el mercado actual. Por último, diseñaremos diferentes herramientas como una página web, un perfil de la empresa en las diferentes redes sociales y un portafolio físico donde las personas nos pueden encontrar para conocer los productos que ofrecemos y el precio de cada uno cuando lo quieran comprar.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Teniendo en cuenta que hoy en día, la industria del diseño y la moda de personalizar una motocicleta con un estilo propio es muy importante para las personas que les gusta utilizar este medio de transporte para llegar a sus lugares de trabajo, estudio o a cualquier destino; y cuando se genera una gran atracción, gusto y pasión sobre estos vehículos de dos ruedas por parte de cualquier individuo; y cuando se genera el deseo de convertir en realidad un diseño único no se encuentra en el mercado una empresa que le ofrezca todos los productos de diseño, accesorios de lujo y protección en un mismo lugar y con los más altos estándares de calidad.

¿Qué modelo debería implementar la empresa GRAPHYSTIKER para diseñar un producto de calidad, e innovación y lograr un consumo masivo? La respuesta correcta es que se trata de una campaña de lanzamiento de un producto que contiene todas las características requeridas para atraer al cliente como lo es el relieve que se le va a colocar a cualquier diseño requerido por el consumidor, también la calidad que contiene el producto y lo más importante es la atención con la que vamos a recibir nuestra clientela capacitando personal calificado en atención al cliente para que ellos se sientan a gusto y satisfechos con el producto y servicio ofrecido por nuestra empresa.

MISIÓN

Diseñar calcomanías personalizadas en relieve con los materiales más adquiridos en el mercado como: el vinilo, reflectivo e impresión digital, ofreciendo también accesorios de lujo y protección; cumpliendo con los más exigentes estándares de calidad a nivel nacional, para satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

VISIÓN

En el 2025 Graphystiker se convertirá en la empresa líder del mercado ofreciendo diferentes productos de diseño como calcomanías personalizadas en relieve, accesorios de lujo y protección para todo tipo de motocicletas a nivel nacional, maximizando nuestros productos, brindando siempre la mejor calidad y un buen servicio a todos sus clientes con personal calificado.

OBJETIVO GENERAL

Establecer una empresa líder en ventas de calcomanías personalizadas para todo tipo de motocicletas y accesorios de lujo, con altos estándares de calidad y diseños novedosos, compitiendo con nuestros productos propios en los diferentes mercados nacionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Tener un crecimiento en la producción de un 30% durante el primer período.
2. Planificar el proceso de la elaboración de diseños personalizados para todo tipo de motocicletas.
3. Establecer mejores condiciones de venta y menores costos de comercialización y distribución de calcomanías personalizadas teniendo en cuenta los ofrecidos por la competencia.
4. Generar publicidad en puntos estratégicos con toda la información de nuestros productos.
5. Conocer las características de los clientes mediante la recolección de datos para definir el número de unidades que los consumidores están dispuestos a adquirir por un periodo de tiempo determinado.

VALORES CORPORATIVOS

RESPECTO: El respeto se practica como un principio fundamental, aplicándolo constantemente en el trato con nuestros compañeros y con el cliente como parte integral de nuestra compañía.

HONESTIDAD: Graphystiker cuenta con personal seleccionado, altamente confiable y con mucho respeto por el cliente.

INNOVACIÓN: Partimos de la creatividad y capacidad de innovar. Concebimos nuestra empresa como una nueva forma de hacer las cosas.

ÉTICA: Para nosotros la manera de hacer negocios es tan importante como los resultados que logramos.

INTEGRACIÓN: Nuestras estructuras, procesos y decisiones deben centrarse en las necesidades actuales y potenciales de nuestros clientes.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la necesidad de las personas por lucir su motocicleta con un diseño personalizado y único, GRAPHYSTIKER, una empresa que va a entrar en el mercado para los usuarios de esta colección, satisface las necesidades del consumidor brindándole un buen servicio con una alta calidad del producto. Por lo tanto, la empresa se va a enfocar en ofrecer diferentes productos de diseño, accesorios de lujo y protección para mejorar la seguridad y la integridad de todos sus clientes, teniendo en cuenta la innovación, la creatividad y el trabajo en equipo para desempeñar muy bien nuestro trabajo; comprometidos siempre en ayudar a las personas que buscan un solo lugar donde puedan encontrar diferentes productos que son muy importantes al momento de personalizar su motocicleta con un estilo propio.

MATRIZ DOFA

ANALISIS INTERNO

ANALISIS EXTERNO

NEGAT

DEBILIDADES

- Organización reciente en el mercado.
- Falta de capital o presupuesto para el desarrollo del proyecto, por lo tanto recurrimos a la ayuda de entidades bancarias.
- Carencia de publicidad.
- Falta de infraestructura donde nos vamos a ubicar para comercializar nuestros productos y servicios.

AMENAZAS

- Competencia agresiva de las demás empresas que existen en el mercado.
- Aumento de precio en los insumos que vamos a utilizar.
- Desastres provocados por la naturaleza.
- Incremento de impuestos por parte del Estado.
- Entrada de nuevos competidores en el mercado con costes más bajos.

PO

FORTALEZAS

- Diseño exclusivo en el producto con características especiales, capaces de suplir las necesidades del cliente.
- Personal capacitado con conocimiento del mercado.
- Calidad en el producto y buen servicio de atención al cliente.
- Apertura amplia en la innovación publicitaria por parte del equipo de trabajo.

OPORTUNIDADES

- Posicionamiento estratégico en el mercado a nivel nacional.
- Generar productos y un diseño adaptado a los requerimientos del segmento de mercado escogido.
- Aprovechamiento del mercado por la alta demanda de motocicletas que hay en la ciudad.
- Expansión del mercado hacia otros lugares del país.

PENTÁGONO



FICHA TÉCNICA ENCUESTA GRAPHYSTIKER

Los estudiantes de la **Corporación Unificada Nacional De Educación Superior** a través del conocimiento suministrado por el docente de la materia **Opción De Grado**, para la promoción y presentación del proyecto final, **GRAPHYSTIKER**. Realiza la encuesta que nos arroja los siguientes datos.

TECNICA DE RECOLECCION DE DATOS: Encuesta virtual dirigida a los usuarios de motocicletas de todas las edades con un total de 32 personas encuestadas.

MEDIO DE PUBLICACION:

https://www.google.com/intl/es-419_co/forms/about/

DIRECCION WEB DE LA ENCUESTA:

https://docs.google.com/forms/d/1JIZiyDI0MGN0_ezeU2TECVO7BH1dQvG5mih8XfT_FOk/edit

FICHA DE RECOLECCION DE LOS DATOS: del 7 de mayo del 2018 al 24 de mayo del 2018, en el estudio participaron 3 estudiantes de la corporación unificada de educación superior CUN.

TASA DE RESPUESTA: Las preguntas se respondieron en su totalidad con un porcentaje del 100% de 32 personas encuestadas.

TEMA DE REFERENCIA: Determinar un estudio de viabilidad de proyecto encaminado a la creación de la empresa **GRAPHYSTIKER**, cuya naturaleza está enfocada a los productos y diseños para motocicletas. Se realizó con personas con edades entre los 20 y 30 años.

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA



ANALISIS:

La grafica nos indica la probabilidad de crecimiento e impacto de los diseños personalizados para motocicleta, de 32 personas encuestadas, 28 manifiestan la necesidad de encontrar en el mercado un nuevo proveedor en la comercialización y distribución de diseños para motocicleta.

Pregunta	Personas encuestadas
¿Le gustan los diseños personalizados en su motocicleta?	32
Si	28
No	2
Tal vez	2



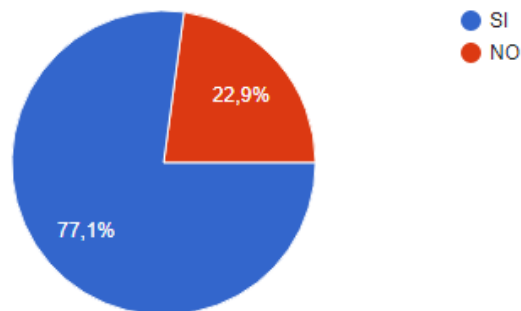
ANALISIS:

El resultado que nos arroja la encuesta nos indica que 14 de las personas encuestadas buscan en los diseños un acompañamiento dirigido a la satisfacción de su necesidad, hace indispensable que el proyecto cuente con personal idóneo con conocimiento en el mercado de los diseños para cumplir con los objetivos trazados, adicional a ello un valor porcentual del 31.4% recurre al local comercial para adquirir el producto.

Pregunta	Personas encuestadas
¿A la hora de personalizar su moto piensa en?	32
¿Te asesoras con un diseñador de calcomanías?	13
¿Acudes a tiendas especializadas?	10
¿Buscas sitios por internet?	5
¿Diseñas tu calcomanía y la mandas fabricar?	4

Si tiene una motocicleta, o tuviera la oportunidad de comprarla; ¿Le gustaría colocarle calcomanías o diseños personalizados y accesorios de lujo?

35 respuestas



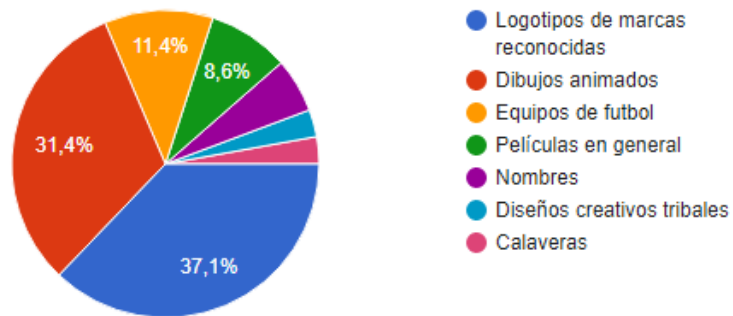
ANALISIS:

Los resultados nos muestran favorabilidad en la venta de nuestros productos, 25 de 32 personas posiblemente serian clientes nuestros y estarían en la disponibilidad de adquirir el decorativo de sus motocicletas en nuestra tienda en un mercado competitivo.

Pregunta	Personas encuestadas
Si tiene una motocicleta, o tuviera la oportunidad de comprarla; ¿Le gustaría colocarle calcomanías o diseños personalizados y accesorios de lujo?	32
Si	25
No	7

Que diseños de calcomanía le gustaria colocar en su moto?

35 respuestas



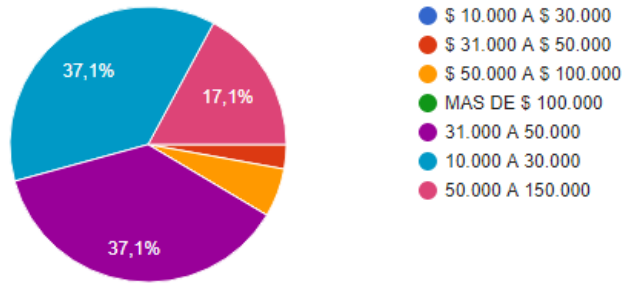
ANALISIS:

Enfocarnos en diferentes diseños nos da la pauta de impactar notablemente el mercado de los diseños para motocicleta, las estadísticas nos arrojan que las personas encuestadas buscan en sus proveedores diversificación del producto, generalmente adquieren logotipos de marcas reconocidas en su decoración.

Pregunta	Personas encuestadas
¿Qué diseños de calcomanía le gustaría colocar en su moto?	32
Logotipos de marcas reconocidas	12
Dibujos animados	10
Equipos de fútbol	8
Otros	2

¿Cuál es el rango económico que estaría dispuesto a pagar por un diseño personalizado y único para su moto?

35 respuestas



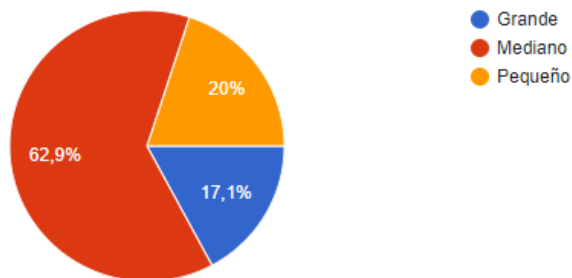
ANALISIS:

La encuesta nos arroja un dato importante referente al precio del diseño para motocicleta, nos indica que los clientes buscan generalmente productos a precios económicos y que satisfagan su grado de necesidad, el mercado actual ofrece alternativas con precios elevados que en ocasiones hacen que se declinen las decisiones del cliente a la hora de realizar la compra.

¿Cuál es el rango económico que estaría dispuesto a pagar por un diseño personalizado y único para su moto?	Personas encuestadas
\$10.000 A \$30.000	20
\$31.000 A \$50.000	10
\$51.000 a \$100.000	2
Más de \$100,000	0

A la hora de personalizar su moto de que tamaño le gustaría la calcomanía?

35 respuestas



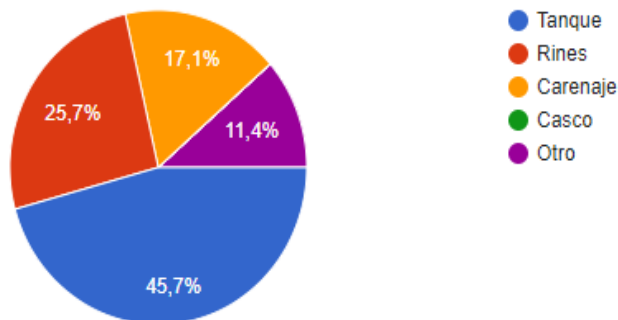
ANALISIS:

El resultado representa una gran proporción dimensional en la toma de decisiones referente a los tamaños del producto, de las personas encuestadas 19 piensan que un diseño que se adecue a las partes principales de la motocicleta representan una decoración que cumple sus expectativas, para ello implementaremos medidas estándares con diseño innovadores.

A la hora de personalizar su moto; ¿de qué tamaño le gustaría la calcomanía?	Personas encuestadas
Mediano	17
Pequeño	8
Grande	7

Que parte de su moto le gustaría personalizar?

35 respuestas

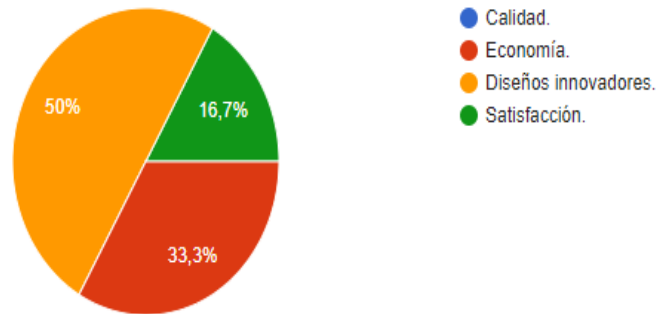


ANALISIS:

En este caso un 45,7% de personas encuestadas adquieren los diseños para usarlos en el tanque de las motocicletas, otra gran parte lo hace en sus rines, lo cual nos da una visualización clara de los gustos de nuestros clientes, además de ello nos brinda pautas de un portafolio completo que genere crecimiento integral del proyecto.

Pregunta	Personas encuestadas
¿Qué parte de su moto le gustaría personalizar?	32
Tanque	15
Rines	8
Carenaje	5
otro	4

¿Qué espera a la hora de comprar un accesorio adicional, una calcomanía, o mandar a realizar un diseño personalizado para su motocicleta?



ANALISIS:

La innovación como gestor del cambio y éxitos en la compañía son los factores clave de las empresas, hemos apostado por traer al mercado un producto innovador que supla Las características del cliente, 16 de las 32 personas encuestadas afirmar tener tendencia de adquirir productos nuevos del mercado.

Pregunta	Personas encuestadas
¿Qué espera a la hora de comprar un accesorio adicional, una calcomanía, o mandar a realizar un diseño personalizado para su motocicleta?	32
Diseños innovadores.	16
Economía	10
Satisfacción.	6
calidad	0



ANALISIS:

En un alto porcentaje de aceptación de las 32 personas encuestadas, nos arroja que los clientes generalmente se trasladan a locales comerciales para la adquisición de sus diseños, lo cual nos permite enfocarnos en un local comercial con excelente ubicación y surtido con el fin de optimizar la captación del cliente.

¿Alguna vez ha comprado una calcomanía o un accesorio de lujo para su moto en un local comercial?	32
SI	24
NO	8

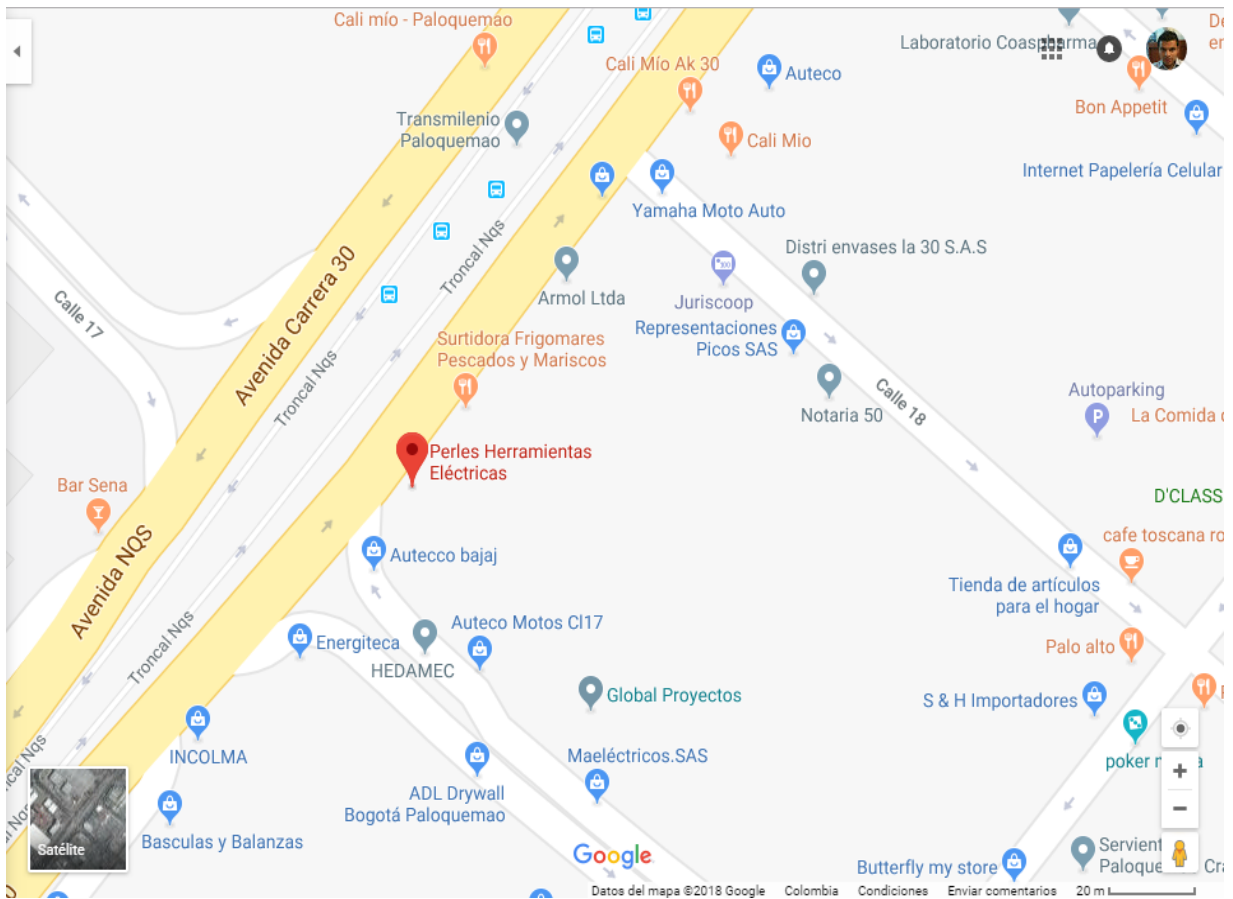
CONCLUSIONES

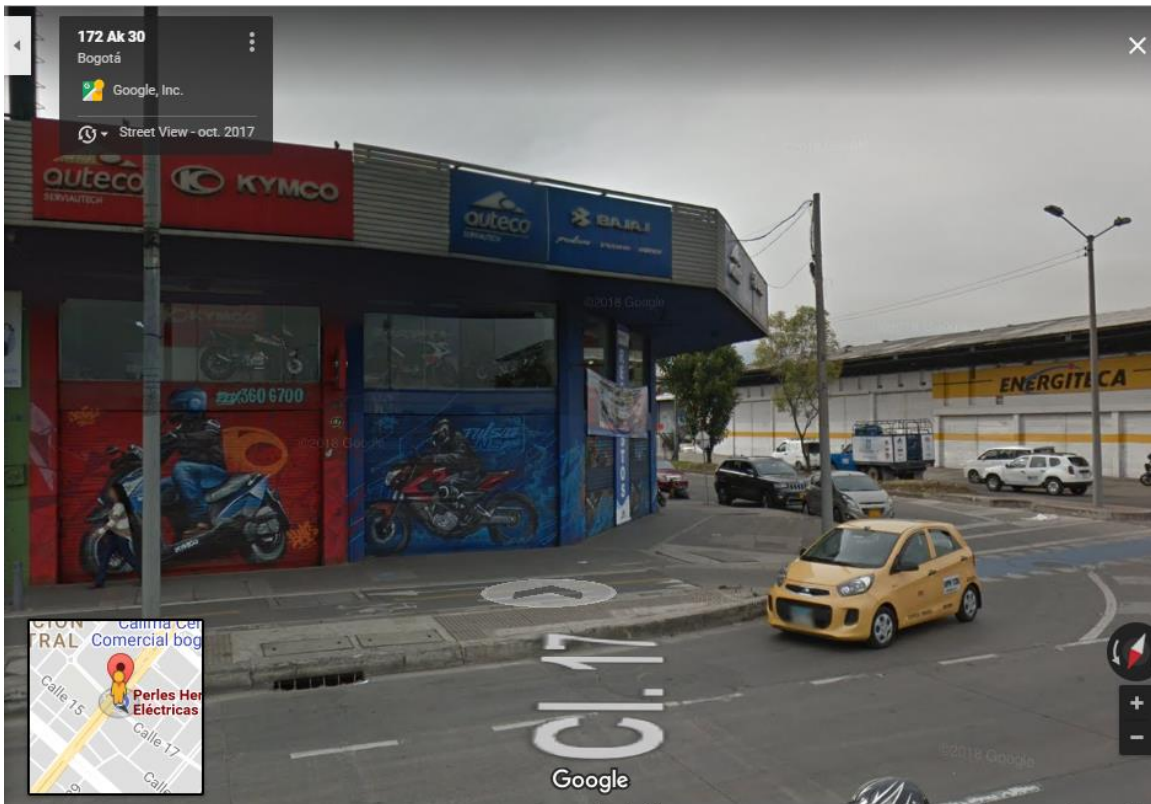
Para finalizar, queremos poner en práctica el desarrollo de este proyecto ya que existe la oportunidad en el mercado de llegar a los clientes con diferentes productos innovadores como lo es el diseño de calcomanías personalizadas en relieve, accesorios de lujo y protección ya sean cascos certificados, guantes e impermeables implementando diferentes estrategias de innovación como la aplicación de silicona sobre cualquier diseño que el cliente lo desee; llegando a la mente de todas las personas por la originalidad de todos los productos que vamos a ofrecer y la oportunidad de crecer en el mercado.

Por otro lado, la probabilidad sostenible en la constitución de la empresa es alta, ya que el éxito como tal depende del conocimiento e innovación implementada al producto, la segmentación de mercado nos define el nivel potencial de los clientes a la hora de ofertar nuestros productos, en un nivel porcentual del 96% de aceptabilidad y encontramos una oportunidad de negocio, lo cual indica aplicabilidad de los recursos brindados por el docente e implementación del capital disponible para dicho proyecto.

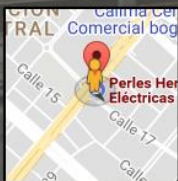
UBICACIÓN:

Bogota, Calle 17 con Cra 30, Barrio Paloquemao





172 Ak 30
Bogotá
Google, Inc.
Street View - oct. 2017



Google

RECOMENDACIONES

De acuerdo con el resultado arrojado por las encuestas realizadas es recomendable tener siempre un espacio muy bien adecuado para poder prestar uno de los mejores servicios, y siempre estar dispuestos para hacer los cambios correspondientes para el desarrollo del proyecto; con el fin de poder generar el gran impacto que se requiere, además es muy recomendable estar constantemente consultando el mercado y las nuevas tendencias en diseños y materiales; de esta manera se lograra ser una empresa muy competitiva y poder cumplir con todos los objetivos propuestos. Por lo tanto, lo más aconsejable es hacer una constante capacitación a nuestros colaboradores con el fin de buscar siempre un servicio de calidad, con el cual se direcciona el modelo de negocio al éxito.

A los consumidores se les recomienda siempre buscar los mejores materiales de diseño, un costo adecuado al trabajo realizado y una excelente calidad de los diferentes productos adquiridos, con la inversión necesaria para lucir su motocicleta al gusto deseado y la satisfacción por el resultado.

LISTA DE REFERENCIAS

<https://www.facebook.com/graphystiker/?ref=bookmarks>

<https://www.youtube.com/watch?v=C94919kEZko&t=56s>

<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/11910/1/Proyecto%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20una%20Microempresa%20de%20Dise%C3%B1o.pdf>

<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/comunicacion/tesis562.pdf>