

ARTEJUMA

PARA VIVIR UNA VIDA CREATIVA



JUANITA VALENTINA RAMÍREZ RODRÍGUEZ
ANGIE LORENA MURCIA BOLÍVAR
DUVAN FELIPE DUARTE MORENO

CREACIÓN DE EMPRESA II – IDEA DE NEGOCIO

CORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN
2020

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo Juanita Valentina Ramírez Rodríguez con C.C 1000855187 estudiante del programa de negocios internacionales declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: Juanita Ramirez

COMPROMISO DEL SEGUNDO AUTOR

Yo Angie Lorena Murcia Bolívar con C.C 1007668138 estudiante del programa de negocios internacionales declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: Angie Lorena Murcia

COMPROMISO DEL TERCER AUTOR

Yo Duvan Felipe Duarte Moreno con C.C 1000855187 estudiante del programa de negocios internacionales declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: Duvan Felipe Duarte Moreno.

RESUMEN EJECUTIVO

ARTEJUMA es un proyecto que se basa en la elaboración de manualidades, artesanías y decoraciones para brindar lindos detalles a las personas, consiste en dar a conocer la elaboración de diferentes productos diferentes a los que otras empresas en el mercado pueden ofrecer además de dar gusto y satisfacción a nuestros clientes al obtener de ellos brindando un excelente servicio y unos productos de la mejor calidad, haciendo un buen uso ecológico reciclable y amigable con el medio ambiente y la relación entre los trabajadores que elaboran los productos.

El objetivo principal de nuestra empresa es el reconocimiento a nivel nacional e internacional de nuestros productos también que nuestros clientes se lleven una buena idea y concepto de nuestra empresa y de nuestros productos como de la atención brindada para la obtención de los mismo, así como la elaboración de personalización del producto de al gusto de nuestros clientes y sus pedidos.

Introducción

En este trabajo se encontrará la idea de negocio la cual ha sido planteada por tres estudiantes desarrollando esquemas y apoyándose en algunos temas como modelo de negocio, innovación sostenible, fuerzas de poder, entre otras, en este documento de dará a conocer que idea se pensó y como se realizara.

Esta idea de negocio se basa en la elaboración de productos elaborados en foami (manualidades) 100% artesanales los cuales se realizarán de manera personalizada al gusto y pedido de nuestros clientes

Objetivos

Objetivos generales

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional, como una empresa líder en artesanías y elaboración de productos para brindar un excelente detalle así mismo ser la mejor opción para brindar un obsequio.

Objetivos específicos

- Ser para los clientes la mejor alternativa que ofrece calidad en el servicio y adicional a eso precios justos y asequibles para la obtención de los productos.
- Poder conocer el nivel de gusto y satisfacción de los clientes para determinas fallas y mejorarlas brindando una mayor calidad de servicio.
- Innovar constantemente los productos y servicios para mostrar al cliente creatividad variedad e innovación asiendo que cada visita no sea monótona ni aburrida.

Claves para el éxito

- Actividades lúdicas para enseñar la elaboración de algunos productos hechos en foami
- Reconocimiento nacional
- Reciclaje
- Productos 100% artesanales

DEFINICIÓN IDEA DE NEGOCIO (CORRECCIÓN)

Nuestra idea de negocio es la fabricación de nuestros productos totalmente elaborados en manualidades Foami, queremos enfocarnos en nuestros diseños personalizados y diversos, porque queremos que nuestros clientes participen y pidan su producto a su petición. También contamos con un empaque donde lo creamos y diseñamos de acuerdo al momento o evento que se le presenta a nuestros clientes. Diseñado en (bolsas papel kraft, elaboradas creativamente con frases motivacionales y decorativas).

Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es producto o servicio?	Todo tipo de Manualidades en especial echas en foami también decoraciones.
¿Clientes potenciales?	dirigidas a todo tipo de público (niños, adultos, jóvenes, abuelos, etc.) se ofrece productos para diferentes tipos de eventos dependiendo lo que pida el cliente, manejaremos una forma de re realizar pedidos que será de manera online y se entregaran el pedido por domicilio requerido así de esta forma pondríamos evitar afectaciones en la salud debido a la situación de la pandemia.
¿Cuál es la necesidad?	nuestra necesidad como empresa es satisfacer las necesidades sociales las cuales son dirigidas a la amistad amor familiar o intimidad ya que nuestro producto y servicio va dirijo a todo tipo de público en especial a las fechas especiales, así de esta forma satisfacer y complacer a petición del cliente y de esta manera se aplicará el reconocimiento confianza y éxito como empresa.
¿Como?	nuestro establecimiento está en la zona de chapinero central, nuestra empresa cuenta con todos los requisitos y recursos de bioseguridad tanto para los clientes como para los trabajadores así brindaremos seguridad en tiempos de pandemia
¿Por qué lo preferirían?	para satisfacer vínculos con otras personas y de esta forma demostrar un gesto ya sea de amor amistad ETC, o decoraciones en eventos especiales, en donde brindaremos ofertas en ciertos productos y servicios para obtener más clientes y así garantizarle más asequibilidad a la economía al cliente.

RECURSOS

¿COMO PUEDE SER SOSTENIBLE?

Creando valor económico y social con un espíritu emprendedor para avanzar como empresa.

- Financiero
- Materiales
- Trabajo: mano de obra
- Intangible



Fidelidad

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

- Por medio de estrategias de marketing publicidad
- por la calidad de producto
- realizando encuestas de calificación y satisfacción del producto a nuestros clientes
- por medio de parcelación en la página virtual de la empresa (Facebook, Instagram)
- realizando tutoriales de cómo realizar manualidades en casa por medio de la página empresa (Facebook, Instagram)



CADENA

¿alianzas estratégicas? redes sociales, tutoriales de la elaboración, ofertas con descuentos

COSOTO Y PRECIO

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

- Costos de materia prima Y costos de producción
- Costo bruto, que sería el costo sin ganancia
- Precio de venta que incluye precio de costo más utilidad (a lo que se va a vender el producto)



MECANISMOS DE ENTREGA (corrección)

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?
"Si no te gusta tu producto puedes cambiar lo por otro, por un precio más económico"
Por medio de redes sociales líneas telefónicas, correos, recomendaciones de clientes.



GANANCIAS ESPERADAS

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?
Atraves de las ventas de la comercialización de los productos obtendremos ingresos los cuales recupera lo invertido y dejaran ganancias Atraves de un socio capitalista o prestamos financieros (bancarios)

Segmento (corrección)

nuestra empresa va dirigida a todo tipo de público por lo cual nuestros clientes son adultos, niños, jóvenes, Etc. Tamaño familiar. En psicografica es más que todo Amistad, amor, fraternidad y tolerancia. (Edades de 10 a 58 años) Segmentación geográfica es local. Nuestro producto es variado y personalizado.



DEBE RESOLVER PROBLEMAS O SATISFACER NECIDADES

Nuestra propuesta de valor es dependiendo del producto o servicio que el cliente quiera obtener.



ARQUITECTURA DEL SERVICIO

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?
los recursos viables que tendremos en cuenta será el transporte por vehículo, contaremos con personal calificado que cuenten con todas las medidas de bioseguridad y protección de salud; queremos que nuestros diseños y producto dejen huella o marca propia.

¿Cómo captara sus clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Nos vamos a enfocar más que todo en las redes sociales que son más vistas (visitadas), ejemplo: Facebook, Instagram y YouTube ya que realizaremos por medio de esta plataforma de dictaran tutoriales y clases para que nuestros clientes y de más personas tengan acceso a aprender elaboración de nuestros productos y estén más conectados con nosotros.

Para captar a nuestros clientes por medio de ventas realizaremos publicidad en la página sobre nuestros productos con imágenes los precios y su elaboración.

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de venta por internet escogido?

Le brindaremos confianza y seguridad a nuestros clientes con buena atención y comunicación brindándoles todo lo mejor posible de calidad de los pedidos solicitados por ellos y atención brindada, utilizaremos unas estrategias de ventas online como lo son la plataforma e-learnig la utilizaremos ya que por medio de esta brindaremos clases virtuales que tendrán un costo (un valor) a las personas que pueden obtener de ella por recursos sostenibles.

También el flash sales: utilizaremos esta estrategia en nuestra página de internet para promocionar nuestros productos, ofreciendo un descuento por determinado tiempo.

Utilizaremos la estrategia de permisson marketing: esta la utilizaremos para solicitar autorización por parte de nuestros clientes para envíos de productos y la información de los mismos.

¿Cómo serrara la venta por internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Será por pedido solicitado, ya sea por envió si es fuera de la ciudad local del establecimiento (servientrega), también podrá ser método de pago en efectivo una vez sea entregado el pedido se realizará el pago o por medio de tarjeta

INOVACION SOSTENIBLE

Producto o servicio	
¿el producto tiene un eco diseño?	Los productos que nosotros ofrecemos como empresa no es 100% ecológico no tiene eco diseño en cuanto a la elaboración del ya que es en foami y el foami no es un producto que favorezca el medio ambiente.
AGUA: ¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?	Nuestra empresa usa eficientemente el agua de la manera más correcta sin hacer desperdicios de la misma para las necesidades del establecimiento y del lavado de materiales utilizados para la elaboración del producto. No desperdiciando agua tratando de reutilizar el agua para el lavado de los instrumentos utilizados para la elaboración del producto final, fijándonos que no quede goteando ninguna llave y que en nuestro

	<p>establecimiento el uso del agua por parte de nuestros clientes sea el adecuado de parte de ellos como no dejar la llave abierta durante mucho tiempo o que el agua se quede regando.</p> <p>por parte de nuestros clientes sea el adecuado de parte de ellos como no dejar la llave abierta durante mucho tiempo o que el agua se quede regando.</p>
<p>ENERGIA:</p> <p>¿Reduce el consumo de energía?</p> <p>¿Cómo?</p> <p>¿Qué equipos utiliza?</p>	<p>En canto a la elaboración de los productos si se utiliza energía ya que se necesita una buena luz para la buena visión de los materiales y de su elaboración porque lo son 100% desarrollados a mano, sin embargo, una vez ya se allá terminado el producto final se apagan las lucen y linternas utilizadas así de esa manera no se tiene que gastar energía de más que ya no es necesaria.</p> <p>Apagando los medios de energía que ya no son necesarios utilizar y utilizando medios de energía e iluminación ahorrativos de energía.</p> <p>Utilizamos lámparas con un alto contenido de alumbramiento, pero ahorrativo, bombillos con alta capacidad para alumbrar pero que a la vez sean ahorrativos.</p>
<p>MATERIAS PRIMAS</p> <p>¿reduce los insumos?</p>	<p>Reducimos los insumos mediante la detención prevención y eliminación del uso excesivos de recursos.</p>
<p>¿utiliza químicos?</p> <p>¿Cuáles?</p>	<p>Nuestra empresa no utiliza químicos directamente, pero si se utilizan materiales que pueden tener en su elaboración y producción químicos como los son las temperas, pegantes, siliconas, etc.</p> <p>Para la realización de las limpiezas en el área de trabajo y en el caso del local donde estará ubicada la empresa se utilizarán químicos de limpieza como lo pueden ser hipoclorito de sodio, sales de sodio, etc.</p> <p>En cuanto a los materiales que contienen químicos para la elaboración del producto; Las temperas, marcadores, pinturas acrílicas, foami, bombas, en donde la</p>

	<p>mayor parte o de estos productos contienen químicos y colorantes.</p> <p>Y en cuanto a los químicos usados para el desarrollo del aseo son; jabón, de chol, fabuloso, también se utilizarán productos que tiene químicos como lo son el alcohol y gel antibacterial que se utilizaran para tener un buen manejo en la desinfección en el área de bioseguridad.</p>
¿Qué empaque y que embalaje utiliza?	<p>Los empaques de nuestros productos se realizarán de manera principalmente personalizada al gusto de nuestros clientes se entregarán en bolsas decorativas las cuales estarán personalizadas con el logo y la presentación de nuestra empresa.</p>
RECIDUOS ¿qué residuos recicla?	<p>Se reciclan los residuos materiales que se cortan en la elaboración de los muñecos volviéndose a utilizar para la elaboración de manualidades que son más pequeñas Los residuos que más se reciclan son los retazos que salen de las cortadas del foami y el papel.</p>
Marketing	
¿ realiza algún tipo de campaña que fortalezca al medio ambiente?	<p>Nuestra empresa no utiliza productos que sean beneficiosos para el medio ambiente sin embargo si tiene cuidado del mismo reciclando los productos sobrantes de la elaboración de las manualidades también se realizan productos artesanales los cuales algunos de ellos si son realizados con productos reciclables lo cuales evitan una contaminación al medio ambiente y si se pueden reutilizar decorando algún sitio o lugar.</p>
ENERGIA ¿Qué medios de transporte utiliza?	<p>El medio de transporte que vamos a utilizar es por pedidos, por el motivo de la pandemia necesitamos flexibilidad nuestra servició es por medio de servientrega de manera rápida y sin contaminación, (serian camiones o automóviles)</p>
¿ qué materiales utiliza para las actividades de marketing?	<p>Se realizan encuestas actividades al aire libre dando a conocer más sobre nuestros productos, realizando videos (tutoriales) para que las personas adquieran el conocimiento para su realización.</p>

ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL

1. Identifique quien es su competencia

Nuestra competencia serían aquellas empresas (tiendas) que se enfoquen en el medio de las artesanías ya sean: artesanía artesanal, artesanía decorativa, artesanía romántica, etc.

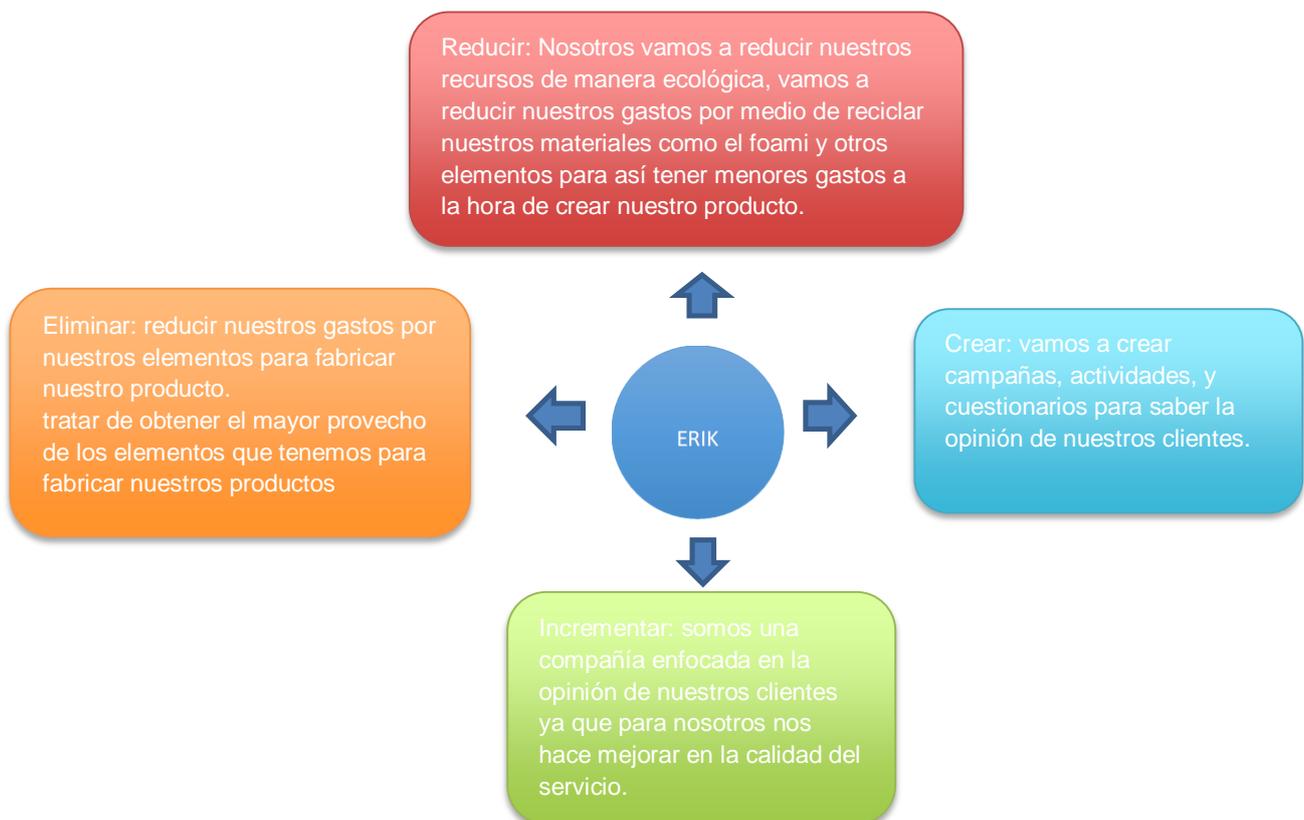
2. Defina las variables importantes para su idea de negocio

- Variable: El compromiso que tenemos nosotros como compañía hacia nuestros clientes brindándoles un servicio de calidad
- Satisfacción: nosotros vamos a brindarles un servicio y unos productos de calidad que hagan que nuestros clientes vuelvan a nuestro negocio.
- Formalización: nos formamos como una compañía independiente, conformada y vinculada con la idea de garantizar un servicio de calidad y de gusto.

3. Dale un valor de (1 a 5)

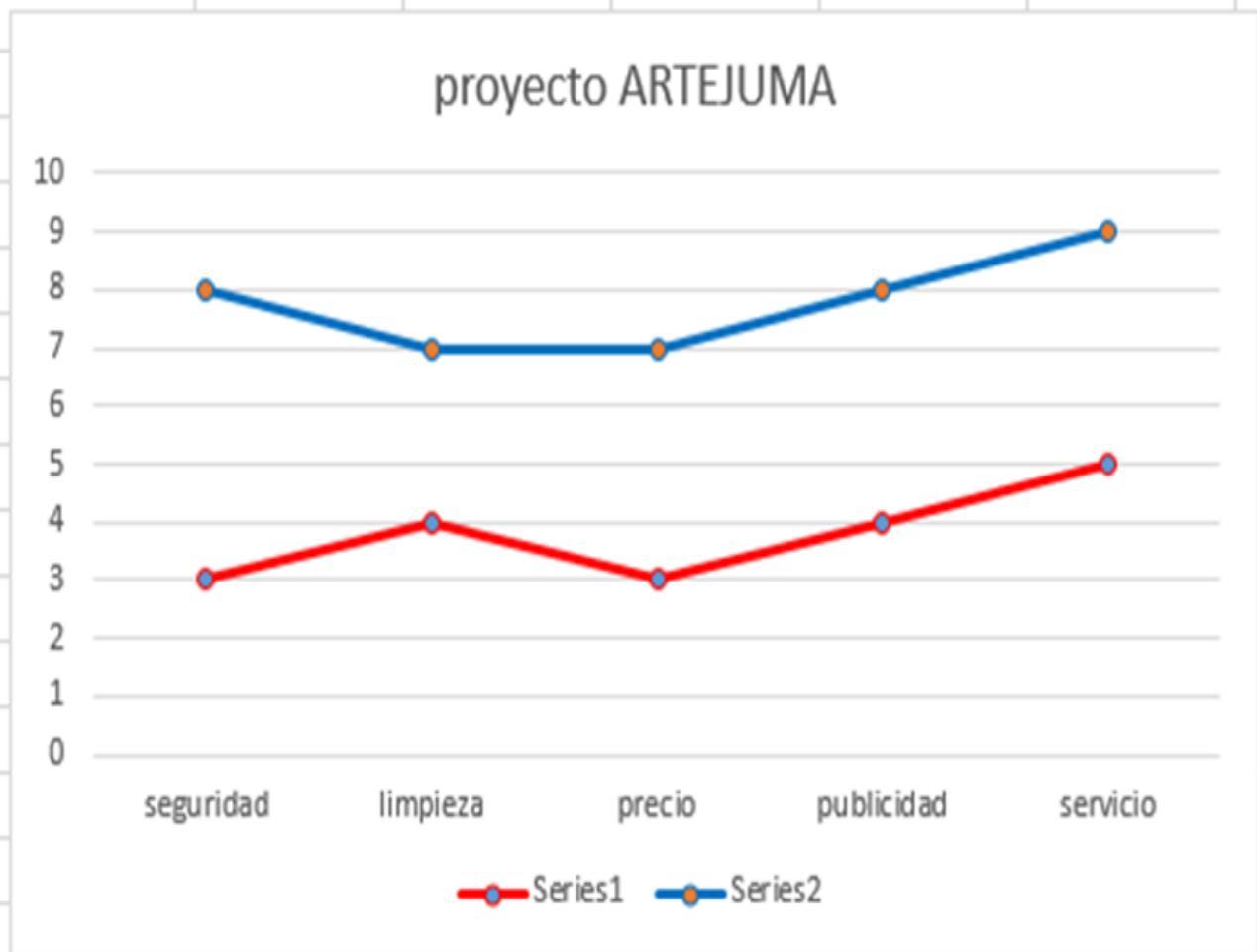
El valor que vamos a darle es 4 porque, porque es un producto que cuenta con diseños a mano es decir están hechos por personas calificadas para crear nuevos diseños y estilos. Ya que nos interesa la opinión de nuestros clientes para crecer empresarialmente.

4. estrategia del océano azul



ESTRATEGIA COMPETITIVA

variables	seguridad	limpieza	precio	publicidad	servicio
ARTEJUMA	3	4	3	4	5
centro artesanal plaza simon bolivar	5	3	4	4	4
	reduccion	reduccion	reduccion	incremento	incremento



ANÁLISIS DE POTER:

2.El poder de negociación de los proveedores; nosotros como empresa tenemos que ofrecerle un confort ya sea por medio de promociones, actividades u ofertas que motiven a nuestros clientes a

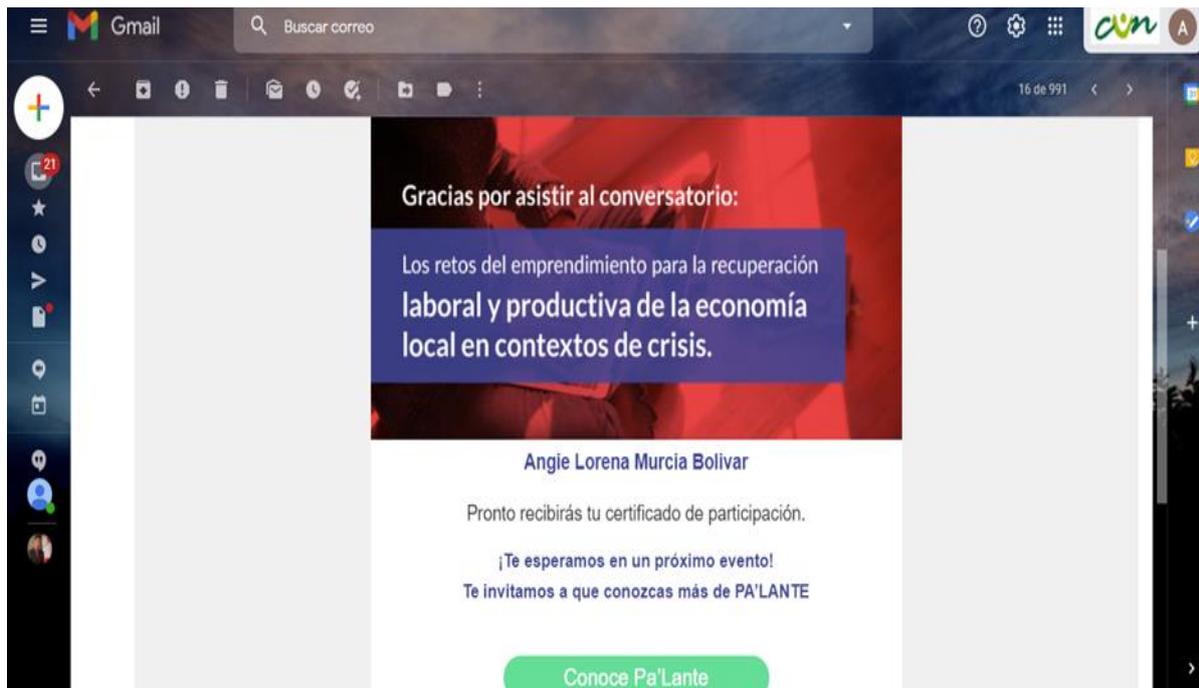
3.los productos sustitutos: ofrecemos productos personalizados a nuestros clientes que de tal manera quieran volver a comprar, haciendo publicidad para ser reconocidos, así no disminuir nuestras ventas

5.La competencia entre empresas: ofreciéndoles un buen servicio, un servicio de calidad, un precio asequible para cualquier bolsillo. Ofreciendo productos únicos, también ofrecemos tipo de actividades de todo tipo de tal manera que nos diferencie de la

4.los nuevos entrantes: ofreciendo más calidad y un buen servicio, teniendo en cuenta el diseño de nuestro producto personalizable que a diferencia de otras empresas no cuenta con el mismo estilo.

1.Poder de negociación del cliente; promocionar nuestros productos, y que sea más llamativo, donde se identifica diseños y estilos hechos en foami.

Evento de la semana de emprendimiento, nota Bonificación de 0,5



ESTRATEGIAS DE PRODUCTO

5. MARKETING MIX

5.1 ESTRATEGIA DE PRODUCTO PARA LOS CLIENTES

NÚCLEO: Es un servicio el cual pretende ofrecer una diversidad de diseños según el evento a realizar ya sea: Romántico, Amistad, Cumpleaños etc.

CALIDAD: Nuestro servicio depende de las peticiones y observaciones que nos de el cliente después de todo queremos darles un servicio de calidad y versátil.

ENVASE: Nosotros como una compañía que ofrece un servicio la cual queremos enfocarnos en el diseño por medio de la sugerencia del cliente ya que nosotros ofrecemos un servicio con una gran variedad de diseños.

DISEÑOS: Queremos enfocarnos en una gran variedad de planes: Romántico, amistad, cumpleaños, etc. Cada plan contará con las sugerencias, peticiones y observaciones que nos del cliente para dicho plan.

5.1.1 PORTAFOLIO

¿QUIENES SOMOS?

Desde que empecé en este proyecto de manualidades me he topado con diversidad de clientes en los cuales me han felicitado por el trabajo de cual creo. Siempre he tenido un lema: un

buen servicio empieza y termina con profesionales expertos y amigables, por ello pienso que la mejor ganancia para mi es ver la sonrisa de mis clientes satisfechos con el trabajo. Concluyó proyectos de manera eficiente y a tiempo. Siempre voy más allá de mis límites para forjar relaciones duraderas con los clientes.

ROLL

Para comenzar, yo empecé este emprendimiento sola gracias a mi sudor, tiempo, esfuerzo he llegado lejos, garantizando un servicio de calidad, un servicio de un tiempo límite, un servicio al cual yo le dedico todo el tiempo que puedo para que salga adelante.

DONDE JUEGO

Por el momento no estamos pensando en este tipo de comercio ya que no todos poseen una tarjeta de crédito que en primer lugar lo deje hacer compras en línea y en segundo no todos poseen una. Por estos factores me he dado el lujo de pensar e idear que las compras en línea de mis servicios se van hacer de manera más fácil y eficiente ya sea por efecty, servientrega, etc.

CUAL JUEGO

Mis servicios van dirigidos para todo tipo de público ya sean familias, parejas, amigos, etc. Además, quiero garantizar que la edad de mi cliente no tiene nada que ver con la compra que él quiera hacer por los servicios que ofrezco.

- Portafolio nuestra página: <https://duvanfelipeduartem.wixsite.com/website>

5.2 ESTRATEGIAS DE PRECIO

En si no tenemos un precio en general de los productos y servicios que ofrecemos ya que en sí depende: Cantidad, Tiempo, Servicio. Pero dando un Precio general de algún servicio que ofrezco seria \$12.000 a \$20.000

5.3 ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Queremos que el público nos reconozca por lo tanto tenemos páginas en Instagram, YouTube, Facebook, etc. Además, contamos con una página oficial que les mostrará a nuestros clientes los precios y los servicios que ofrecemos ya sean planes románticos, escolares y demás; al final y acabó si queremos como empresa avanzar tenemos que hacerlo sobre todo por los medios digitales que nos ayudan a progresar de una manera abismal.

3.1 ESTRATEGIAS DE COMUNICACION

Queremos que el público nos reconozca por lo tanto tenemos páginas en Instagram, YouTube, Facebook, etc. Además contamos con una página oficial que le mostrará a nuestros

clientes los precios y los servicios que ofrecemos

MARKETING MIX				
ESTRATEGIA	Queremos que nuestros clientes se sientan satisfechos con los servicios que ofrecemos	Queremos que nuestros clientes se sientan satisfechos con los servicios que ofrecemos	Queremos que nuestros clientes se sientan satisfechos con los servicios que ofrecemos	Queremos que nuestros clientes se sientan satisfechos con los servicios que ofrecemos
PRODUCTO	FIESTA CUMPLEAÑOS	PLAN ROMANTICO	DECORATIVOS	PLAN AMISTAD
PRECIO	\$30.000 - \$40.000	\$20.000 - \$35.000	\$10.000 - \$12.000	\$18.000 - \$20.000
PROMOCION Y COMUNICACION	Este servicio podra ser contactado por medio de nuestras paginas o por medio de nuestra tienda ubicada en el centro de la ciudad.	Este servicio podra ser contactado por medio de nuestras paginas o por medio de nuestra tienda ubicada en el centro de la ciudad.	Este servicio podra ser contactado por medio de nuestras paginas o por medio de nuestra tienda ubicada en el centro de la ciudad.	Este servicio podra ser contactado por medio de nuestras paginas o por medio de nuestra tienda ubicada en el centro de la ciudad.

6. DESARROLLO DE MARCA

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Nombre de la Idea:

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer Paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificación del sector	
	B. Identificar marcas en competencia	
	C. Soluciones principales y alternativas	
	D. Tendencias del mercado	
	E. Arquetipo de la Marca	
Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marca de la competencia	
	B. Identificar variables del neuromarketing	
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	
	B. Identificar Top of heart	
Cuarto Paso: Realidad Material de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	
Quinto Paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que esten ligadas a la mediación tecnologica y de redes sociales	



MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Primer paso: diagnóstico del mercado.

A. Identificación del sector:

dirigido a contactos familiares y amigos teniendo en cuenta las advertencias de bioseguridad impartidas por el gobierno nacional y distrital a raíz de la propagación del COVID-19 proyecta.

B. Identificar marcas en competencia:

- Mimi luna
- Tienda creativa
creatividad

C. Soluciones alternativas

lo anterior apoyados en la tecnología como es página web redes sociales entre otros así mismo está dirigido a todo individuo que requiera nuestros servicios.

- promocionar nuestros productos a través de las redes sociales

- Ofrecer nuestros productos a nuestros contactos a través de WhatsApp

Alternativas serian visitas personales, pero ya que estamos en la pandemia esta opción no sería viable aun que se realizarían con todas las medidas de bioseguridad para así evitar el contagio

D. Tendencias del mercado

debido al acercamiento de la época decembrina hay aumento en el incremento de pedidos de arreglos navideños así mismo son productos que se realizan personalizados al gusto del consumidor por lo tanto su tendencia es de acuerdo a la necesidad y gusto del consumidor.

E. Arquetipo de marca.



Segundo paso: realidad psicológica de la marca.

A. Percepción de las marcas de la competencia

estamos en un campo en donde hoy competencia debido a que nuestros productos son exclusivos y personalizados, respecto a una posible competencia tendríamos que

fortalecernos en el aparte de creatividad e innovación para poder competir con los mercados externos.

B. Identificar variables de neuromarketing.

nosotros como empresa estudiamos las emociones de nuestros clientes al realizar sus pedidos y poder cumplir con las perspectivas esperadas, así como también las emociones que pueden mostrar nuestros clientes al recibir los clientes nuestro producto y de esa manera encontrar si debemos mejorar en algo en nuestros productos.

Tercer paso: posicionamiento.

A. Identificar top of mind.

¿Qué es lo primero que se viene a mente de nuestros consumidores?

Lo principal que queremos que piensen nuestros clientes al obtener de nuestros servicios y de nuestros productos es que vean el buen trabajado la buena durabilidad y lo hermoso que quedan nuestros productos, así como la satisfacción que pueden sentir con ellos para el uso que le vallan a dar.

B. Identificar top of heart.

en este aspecto esperamos y vemos que los clientes siguen estando interesados por nuestra marca por nuestros productos y la elaboración de los pedidos que nos piden ya que se le realiza a gusto (personalizados) así mismo les cogen cariño a nuestros productos ya que se pueden ofrecer también para ocasiones especiales.

Cuarto paso: realidad material de la marca.

A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca.

Nuestra propuesta de valor es ofrecer a las personas productos personalizados al gusto personal de ellos y así formarlos como nuestros clientes , así mismo entregar los pedidos realizados a tiempo para que de esta manera tengamos la confianza y la seguridad de nuestros clientes también queremos ser la primera opción de compra de nuestros clientes por calidad de trabajo precios asequibles así que de esta manera para que nuestros clientes conozcan nuestra propuesta valor a marca todos nuestros productos serán entregados debidamente con algo que identifica nuestra empresa como lo es el arquetipo de la marca en cada producto entregado y que quiera obtener nuestro cliente.

Quinto paso: estrategia de comunicación.

A. Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.

en esta fase realizamos publicaciones y promociones para llamar la atención de las personas a nuestros productos por medio de las redes sociales como lo es el Instagram estamos siempre actualizando las historias y subiendo contenido constantemente a nuestra página para que vean nuestros productos y así puedan también realiza pedidos.

7. MARKETING DIGITAL

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)



PRODUCTOS

		
Adornos navideños \$35.00	Manualidades en foami \$18.00	Manualidades en foami \$10.00
<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="1"/>
Agregar al Carrito	Agregar al Carrito	Agregar al Carrito

		
Decoración navideña \$30.00	Decoración navideña \$70.00	Corona Navideña \$65.00
<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="1"/>	<input type="text" value="1"/>
Agregar al Carrito	Agregar al Carrito	Agregar al Carrito

NOSOTROS

ARTEJUMA es un proyecto que se basa en la elaboración de manualidades, artesanías y decoraciones para brindar lindos detalles a las personas, consiste en dar a conocer la elaboración de diferentes productos. A los que otras empresas en el mercado pueden ofrecer además de dar gusto y satisfacción a nuestros clientes.

Brindando un excelente servicio y unos productos de la mejor calidad, haciendo un buen uso ecológico reciclable y amigable con el medio ambiente y la relación entre los trabajadores que elaboran los productos.

ABOUT

MISION

Crear y elaborar productos que identifique la manualidad, la creatividad, artesanías y decoraciones. Para brindar mejor calidad y preferencias en nuestros clientes.

VISION

Dar a conocer la elaboración de diferentes manualidades y decorativos en nuestros productos personalizados, para todo tipo de ocasión satisfaciendo y brindando un excelente servicio, haciendo un buen uso ecológico reciclable y amigable con el medio ambiente.

OBJETIVO

Ser reconocidos a nivel nacional e internacional, como una empresa líder en artesanías y elaboración de productos para brindar un excelente detalle así mismo ser la mejor opción para brindar un obsequio.

ABOUT

ARTEJUMA

PARA VIVIR UNA VIDA CREATIVA



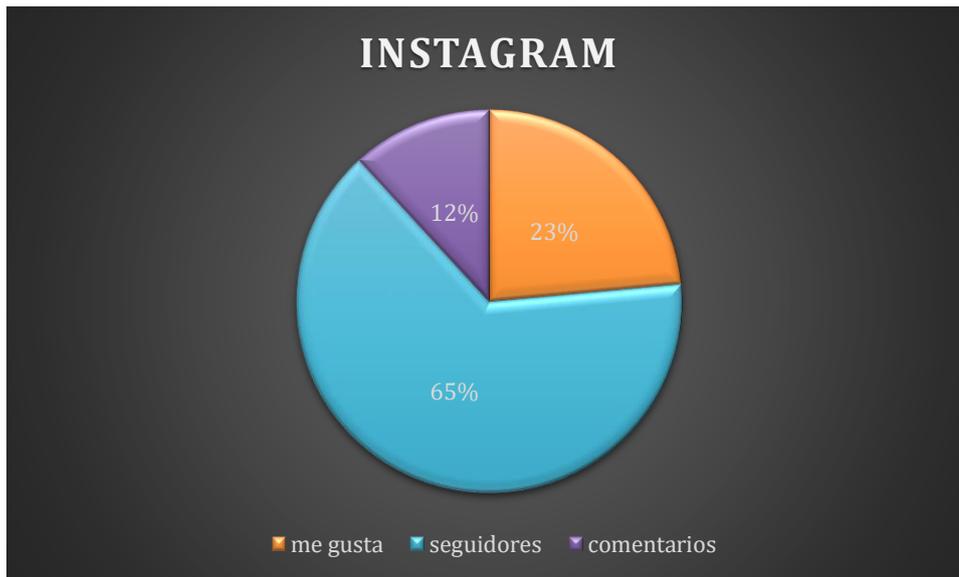
NUESTRA HISTORIA

Nuestra empresa empezó en principios de este año 2020, queríamos algo nuevo y creativo. La persona encargada empezó con este emprendimiento por que no contaba con un trabajo, ella se dedica a las manualidades, a crear y diseñar sus productos personalizados con su grupo de trabajo. Es una empresa que empezó acrecer vendiendo productos diseñando portadas para cuadernos hechas en fomi, y desde ese momento empezamos a diseñar detalles para el día del amor y amistad, cumpleaños, adornos navideños.

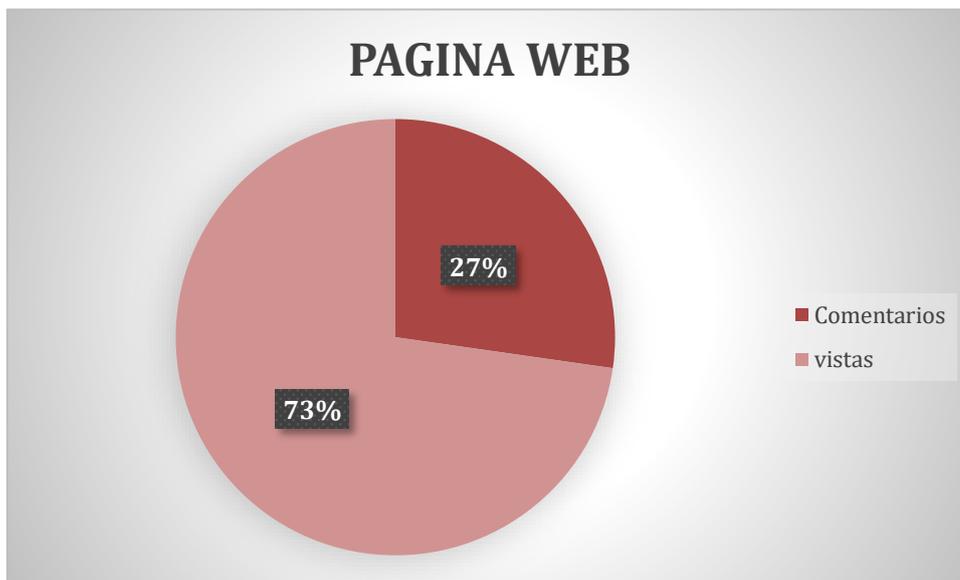
Queremos satisfacer a nuestros clientes ofreciendo un buen servicio y calidad al producto, que sea a su preferencia. Teniendo en cuenta un buen uso ecológico y amigable con el medio ambiente.

- Landing Page: este es el link de nuestra página web, <https://angiemurciab.wixsite.com/misitio-3>

9. METRICAS CLAVES.



Fuente: Propia.



Fuente: propia.

10. ESTUDIO TECNICO.

1.CUARTILLA:

La empresa está ubicada en la ciudad de Bogotá es una empresa 100% artesanal la cual elabora productos en foami y también brinda otros tipos de servicios como lo son decoraciones de fiestas y eventos, nuestra empresa para la elaboración de estos productos cuestan de un estudio técnico el cuales la materia de prima, desarrollo del producto, proceso de producción, herramientas para el desarrollo del producto, sistema del control, tamaño, plan de producción de esta manera realizando estos pasos podremos generar una buena distribución y comercialización de nuestros productos frente al mercado así lagareros también coger ventaja en el campo y crecer como empresa , tenemos una capacidad de personal e inversión necesaria para la producción de nuestra empresa sin externos o tener elementos o maquinarias extras las Cuales sean innecesarias de tener y que no se utilicen pudiendo generar un gasto innecesario para empres.

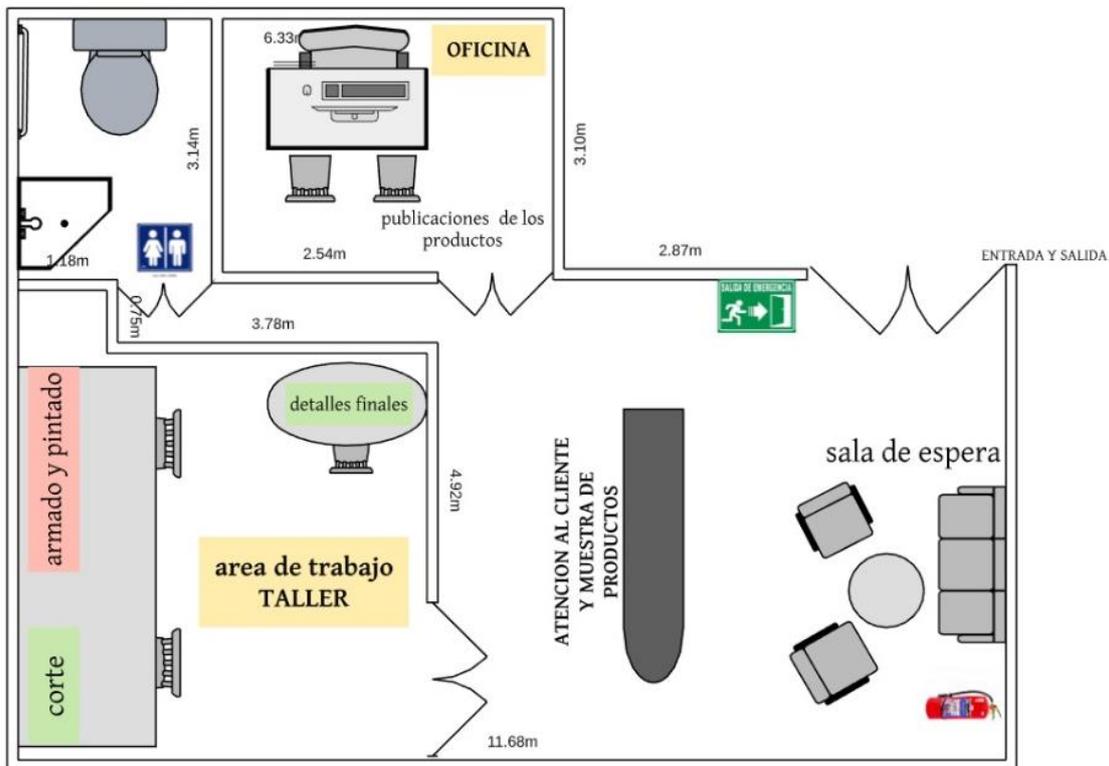
Nosotros como empresa quereos dar a conocer nuestros productos artesanales atreves de las redes y de las ofertas o campañas realizadas en los barrios y las persona en que tengamos a oportunidad de exigirles nuestros productos así de esta forma lograr conseguir una buen a ganancia de personas y poder tener una alta producción de este contenido para poder distribuir nuestros productos en diferentes lugares de la ciudad creciendo como empresa.

2. LOCALIZACION DEL PROYECTO

TIPO DE ARCHIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
INFRAESTRUCTURA	Establecimiento llamado taller de trabajo en donde se elabora con diferentes herramientas de manera manual los productos que salen a la venta, el cual queda en un edificio.	Se elaboran productos de acuerdo a los pedido realizados por nuestros clientes ya que se realizan los muñecos o productos personalizados a el gusto de ellos.	Dependiendo del tamaño y trabajo que lleve el producto se cobra. Los muñecos en foami tienen un precio de 10.000 en adelante por unidad.	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad ➤ Arquitectura lógica ➤ Diseño de elaboración ➤ Buena calidad
ADECUACIONES MAQUINARIA Y EQUIPO	No utilizamos para elaboraciones nuestros productos maquinarias y equipos ya que nuestros productos son 100% elaborados de manera manual, si utilizamos diferentes tipos de materiales que son necesarios para la elaboración de los mismos.	Los materiales básicos y esenciales que utilizamos son: <ol style="list-style-type: none"> 1. feme temperas 2. Pinturas 3. Pinceles 4. Tijeras 5. Silicona 	El valor unitario de cada producto que utilizamos para la evaporación de nuestros productos es de: Fome:2.000 Temperas: 2.000 Pinceles:6.000 Tijeras:5.000 Silicona:4.000	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad de material ➤ Mano de obra ➤ Análisis de uso
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Utilizamos diferentes herramientas de comunicación para la exhibición y comercialización de nuestros productos como lo son las redes sociales por medio del computador celular o Tablet.	<ol style="list-style-type: none"> 1. computador 2. celular 3. Tablet En donde se publica y mantiene nuestras páginas de ventas llenas de contenido actualizado para la venta de nuestros productos de manera online.	Valor unitario del computador al comprarlo. \$ 560.000	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidad ➤ Manejo de herramientas tecnológicas ➤ Utilización de redes sociales ➤ Integración de los sistemas de computación y tecnologías
MUESBLES Y ENSERES Y OTROS	Se tienen muebles especialmente que se utilizan para más facilidad en la elaboración de los productos, como lo son mesas y organizadores de materiales	2 mesas 5 organizadores	Mesa :80.000 Organizador:20.000 Organizador:20.000 Organizador:20.000 Organizador:20.000 Organizador:20.000	
OTROS (INCLUIDO HERRAMIENTAS)	No tenemos más herramientas en estos momentos que			

	se utilicen para la elaboración de los productos que no se hayan mencionado antes.			
GASTOS PREOPERATIVOS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Análisis del producto e impacto en el mercado ➤ Viabilidad del negocio ➤ Emolumentos por el diseño del producto ➤ Calidad el producto ➤ Gastos de constitución legal ➤ Capacitación del personal 	Todo de acuerdo a la empresa y necesidad de que se vea en la misma para realizar de estas operaciones	Depende las necesidades o vacíos que se vea en la empresa a medida que crece que toque llenar Como él personal, más maquinarias, mejora de material entre otras cosas.	Disponibilidad de elementos para la mejora de y realización de gastos en la operaciones la empresa de manera que valla creciendo como empresa y en el mercado.

3.REALIZAR PLANO



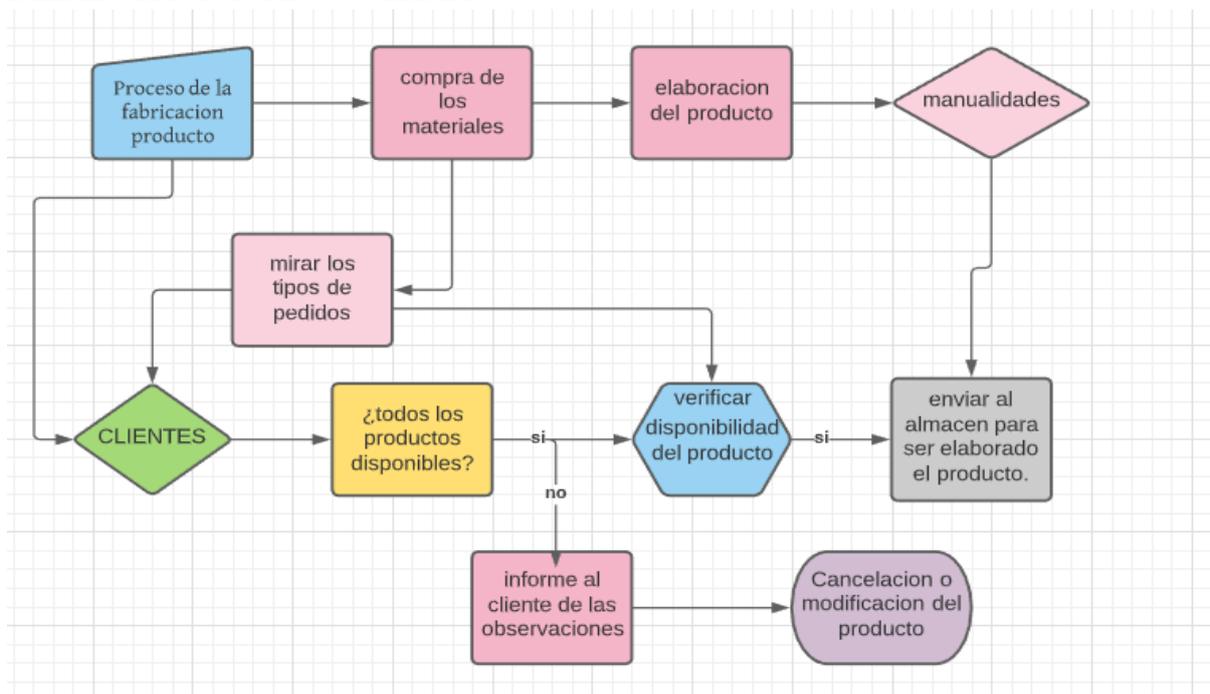
11. ESTUDIO TECNICO II: INGENIERIA DEL PROYECTO

1. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio? Tenemos desde el principio verificar como va estar diseñado el producto, nuestro cliente tiene la opción de decidir que producto desea o si requiere de las modificaciones que el requiera. Además de los días máximos para la entrega del producto. Nuestro producto es elaborado a mano, con los materiales requeridos para su producción y su fabricación.

¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto? Realice un listado con cantidad y precios.

Materia prima	Lista de precios	Valor unitario
Foami	\$ 45.000	\$ 5.000
Temperas	\$ 40.000	\$ 3.000
Tijeras	\$ 5.000	\$ 5.000
Espuma	\$ 5.000	\$ 2.000
Pinceles	\$ 15.000	\$ 15.000
Silicona	\$ 20.000	\$ 200
cartulina	\$ 25.000	\$ 800

1. ELABORACION FLUJOGRAMA



2. CUADRO.

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realizados. (minutos / horas)	Cargos que participas en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipo y maquinarias que se utilizan. Capacidad de producción por maquinaria (cantidad de producción / unidad de tiempo)
Actividad 1 - osa	2 horas	Corte , armado , pintado , detalles finales	2 personas	Útiles para la elaboración del producto: tijeras foami pegante pintura y pinceles. 1/8 de dome y retazos para los trazos pequeños como manos ojos etc. también varía dependiendo el tamaño de la osa.
Actividad 2 - sapo	1 hora	Corte , armado , pintado , detalles finales	2 personas	Útiles para la elaboración del producto: tijeras foami pegante pintura y pinceles. 1/8 de dome y retazos para los trazos pequeños como manos ojos etc. también varía dependiendo el tamaño del sapo.
Actividad 3 - vaca negra	2 horas	Corte , armado , pintado , detalles finales	2 personas	Útiles para la elaboración del producto: tijeras foami pegante pintura y pinceles. 1/8 de dome y retazos para los trazos pequeños

				como manos ojos etc. también varía dependiendo el tamaño de la vaca.
Actividad 4 – tigre	1 hora	Corte , armado , pintado , detalles finales	2 personas	Útiles para la elaboración del producto: tijeras foami pegante pintura y pinceles. 1/8 de dome y retazos para los trazos pequeños como manos ojos etc. también varía dependiendo el tamaño del tigre.
Actividad 5 – muñeca	2 hora	Corte , armado , pintado , detalles finales	2 personas	Útiles para la elaboración del producto: tijeras foami pegante pintura y pinceles. 1/8 de dome y retazos para los trazos pequeños como manos ojos etc. también varía dependiendo el tamaño de la muñeca
Actividad 6 – decoración cumpleaños	40 minutos	Inflar bombas y decoración del área	3 personas	Se utilizan herramientas como inflador de bombas cortinas decorativas, cinta, manteles estas decoración también varían dependiendo el motivo que el cliente pida la

					decoración y de esta manera a la vez varían los materiales.
TOTAL					

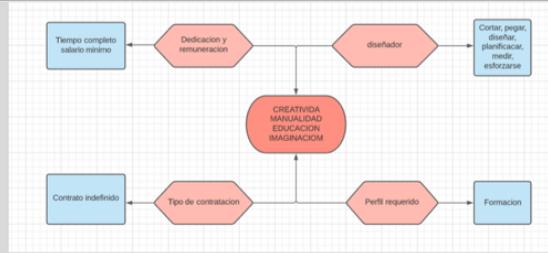
12. ESTUDIO TECNICO III: FICHA TECNICA

	NOMBRE DE LA EMPRESA: ARTEJUMA		
	CODIGO: 201207	VERSIÓN: 2.5	FECHA: 16/11/2020
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)			
<p>Manualidades en fomi, nuestro producto se elabora totalmente a mano, hecho solo en foami. Teniendo en cuenta otros materiales para la elaboracion de nuestro producto, como la escarcha, cilicona, y dependiendo lo que requiere el cliente a su gusto. Tambien realizamos decoraciones para reuniones y eventos especiales, que tambien contamos con la decoracion en Foami, globos, cofeti, etc.</p>			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
foamo 100%, cilicona 90%,			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
nuestro producto se entrega en bolsas de papel, decoradas dependiendo de la ocacion que nuestros cliente requiera.			
D. TIPO DE ENVASE			
El producto es empacado en bolsas de papel (de acuerdo a la solicitud del cliente). Elaboradas en papel reciclable.			
E. MATERIAL DE ENVASE			
Elaboramos las bolsas en papel kraft, en tamaños estandar o a la medida de nuestro producto, donde la decoramos con frases dependiendo de la ocacion especial para nuestros clientes.			
F. CONDICIONES DE CONSERVACION			
Mantener y conservar el producto en su respectivo empaque, para evitar posibles daños u contaminaciones antes de estregarlo a nuestro cliente. Evitar la exposicion al fuego o a altas temperaturas.			
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)			
En primer lugar utilizaremos una herramienta con filo para recortar y diseñar nuestro producto en Foami, despues se procede a pegarlo (con varias herramientas de pegado). Llevaremos a cabo a diseñar nuestros dibujos y decorarlos. Y procederemos al empaque donde lo diseñamos personalmente para que nuestro cliente se sienta identificado y agradecidos con los productos que ofrecemos.			
H. VIDA UTIL ESTIMADA			
1 año pero tambien Dependiendo del cuidado o uso del cliente.			

I. PORCION RECOMENDADA

dependiendo del pedido que el cliente realice y la cantidad.

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO



K. GRUPO POBLACIONAL

Nuestro grupo poblacional va dirigido a todo tipo de publico (niños, jovenes, adultos, personas de mayor edad).

Firma del responsable del producto:

JEFE DE PRODUCCION

Nombre del Responsable del producto

JUANITA VALENTINA RAMÍREZ RODRÍGUEZ

Firma:

JUANITA VALENTINA RAMÍREZ RODRÍGUEZ

13.LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE.

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
<p>queremos mejorar en nuestra idea de negocio, para que nuestros consumidores se sientan mejor. Así mismo tener algo único en nuestro producto</p>	<p>Queremos estar enfocados para todo tipo de publico general, y de todas las edades.</p>	<p>Ofreciéndoles varios productos diferentes para cada momento especial o evento especial es sus vidas. Nos enfocamos en cuidar el medio ambiente por eso hacemos nuestro propio empaque reciclable y diseñado especialmente a nuestro cliente.</p>	<p>nuestro primer paso es hacer talleres y actividades para que nuestros clientes sepan lo que estamos creando y diseñando.</p>

