



ARTESANIAS LIVE

RECUPERACION DE PRODUCTOS CULTURALES EN CAÑA FLECHA

Liceth Patricia Romero Santos

Verena Paola Cárdenas Barrios

Dairo José Salas Rivera

25 10 2020

Calle 25 D # 21 – 19 Calles el Cauca Cel. 3205177272

artesaniaslives@gmail.com

Sincelejo – sucre

COMPROMISO DEL AUTOR

Yo LICETH PATRICIA ROMERO SANTOS identificado con C.C. 1100682057, de Sampedú, estudiante del programa administración de empresas 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: Liceth Romero

Yo VERENA PAOLA CARDENAS BARRIOS identificado con C.C. 1102832917, de Sincelejo, estudiante del programa administración de empresas 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: Verena Cardenas Barrios

Yo DAIRO JOSE SALAS RIVERA identificado con C.C. 1102853258, de Sincelejo, estudiante del programa administración de empresas 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: 

Tabla de contenido

OBJETIVOS	8
GENERAL.....	8
ESPECIFICOS	8
CLAVES PARA EL ÉXITO	8
IDEA DE NEGOCIO.....	9
MODELO DE NEGOCIO.....	14
MODELO DE NEGOCIOS DE VENTAS POR INTERNET	17
COMO CAPTARA SUS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTAS POR INTERNET ESCOGIDO	17
COMO CERRARA LA VENTA POR INTERNET Y CUALES PODRIAN SER LOS METODOS DE PAGO UTILIZADOS ACORDE AL MODELO	18
ESTRATERGIA DEL OCEANO AZUL.....	22
FUERZAS DE PORTER.....	24
MARKETING MIX	25
PORTAFOLIO.....	26
ESTRATEGIA DE PRECIOS	26
ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION	27
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN	27
MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA	31
MARKETING DIGITAL	32
ESTRATEGIAS DE MARKETING	33
FACEBOOK.....	33
SEGMENTO.....	34
PUBLICIDAD	35
METRICAS CLAVES	36
CALCULAR CAC	37
CALCULAR LTV	37
MACROLOCALIZACION.....	37
MICROLOCALIZACION	37
TABLA DE REQUERIMIENTOS DE OPERACIÓN.....	38
REQUERIMIENTOS DE INVERSION.....	39
PLANO DE PLANTA	40

FLUJOGRAMA.....	40
MATERIAS PRIMAS.....	41
TABLA DE REQUERIMIENTOS.....	41
FICHA TECNICA	42
PLANTILLA DE PMV	43
BIBLIOGRAFIA	45

RESUMEN EJECUTIVO

ARTESANIAS LIVE es una nueva empresa que ofrece productos artesanales , ubicada en Sincelejo sucre, el cual ofrecerá toda clase de productos artesanales hechos con caña flecha, como bolsos, carteras, sombreros, manillas, objetos de decoración y demás, decorados con lentejuelas y adornos cotidianos para darle un aspecto juvenil. Estos productos son de muy buena calidad y muy llamativos que al obtener uno de ellos se transportaría a la época de los abuelos, pero con estilo y elegancia, lo que permite que quien adquiera uno de nuestros productos obtenga cultura, tradición y elegancia al mismo tiempo. Nuestra meta es transmitir la cultura de manera elegante y diferente a las personas permitiendo así crecer como empresa y alcanzar buena acogida en el mercado a la que se le hará seguimiento y la que pretendemos que se vea la proyección en los próximos cinco años. El propósito de este proyecto es asegurar las finanzas necesarias para mantenerla en el mercado y buscar su crecimiento. Nuestra clientela objetivo incluye hombres y mujeres en el grupo de edad de 20 a 60+ años que les guste los productos artesanales y tengan los medios para comprar lo que ofrecemos y que quieren verse y sentirse bien y valoren y les guste lo artesanal y la cultura.

Nuestra ventaja radica en que ofrecemos un servicio completo y además lo llevamos a su casa, el cual pueden escoger desde nuestra plataforma sin tener que moverse de su casa, a través de nuestra modelo de venta E- commerce. Además que nuestros productos están basados en la innovación sostenible en donde procuramos al máximo no afectar el medio ambiente.

INTRTODUCCION

En el presente trabajo vamos a hablar de los principales aspectos de nuestra idea de negocio, teniendo en cuenta las carencias de nuestra zona. En el siguiente plan de negocios pretendemos dar solución a una necesidad no cubierta en Sincelejo, que tiene como objetivo dar a conocer ARTESANIAS LIVE que suple la necesidad que no ofrece la competencia, lo que se busca es brindar un servicio o una buena atención al cliente dándole un valor agregado a través de la mayor comodidad, confort y eficiencia a los clientes brindándoles una amplia para poder elegir los productos que más les gusten sin tener que salir de casa , lugar que en Sincelejo no se encuentra por lo que siempre vemos son las artesanías tradicionales; el cual implementaremos a través de la innovación sostenible y de cómo podemos generar emprendimiento con lo que nos brinda la naturaleza. En pro de lograr nuestro objetivo, utilizamos la metodología Smart y las estrategias de marketing para encontrar la forma adecuada de promocionar nuestros productos de una forma adecuada para llegar a nuestro público objetivo. También a través del marketing mix mostramos de forma detallada y sencilla que es lo que queremos lograr con nuestro proyecto, además de promocionarlo por medio de una landing page y Facebook.

OBJETIVOS

GENERAL

Producir y elaborar en gran manera los productos elaborados con caña flecha para distribuirlos y comercializarlos a través de plataformas digitales a los mercados locales, regionales y nacionales.

ESPECIFICOS

- Motivar a los campesinos de la vereda a sembrar en grandes cantidades la caña flecha
- Elaborar las diferentes clases de trenzas y tejidos necesarias para la producción.
- Cocer y producir las diferentes clases de manualidades utilizando la imaginación de cada productor.
- Crear alianzas con grandes comercializadores para poder comercializar nuestros productos
- Crear plataforma para promocionar los productos.

CLAVES PARA EL ÉXITO

Nuestros productos son totalmente ecológicos ya que no perjudican en ninguna manera al medio ambiente, por lo que son elaborados a mano y totalmente artesanales.

Son productos muy llamativos por sus colores, su diversidad de formas y estructurados con un material muy resistente.

Además de traer a la cotidianidad las ideas de nuestros antepasados también los transformamos en prendas que se adapten a la juventud y a los gustos de todos, por lo que se le anexan materiales de uso cotidiano para que sean más cómodos y tengas más utilidad para las personas.

IDEA DE NEGOCIO

Nuestra idea de negocio consiste en la elaboración de artesanías hechas con caña flecha, con colores y estilos que identifican la creatividad de las madres cabeza de hogar de la vereda Bossa Navarro en Sincelejo, con el fin de producir y comercializar productos artesanales en el mercado local y regional y comercializarlo de forma on line a través de plataformas digitales y redes sociales, lo que permitirá que sean más accesibles al mercado y con más comodidad para que puedan elegir sus productos desde casa.

La vereda Bossa Navarro es una comunidad del resguardo Zenú de san Andrés de Sotavento, aunque somos indígenas y sabemos procesar y producir todos los productos elaborados con caña flecha, por el momento no contamos con los recursos necesarios para hacerlo, además comercializarlos es algo que se ha vuelto difícil para los habitantes ya que hasta el momento solo esperan que pasen compradores de la trenza para poder vender lo poco que se elabora.

Como se mencionó anteriormente en la vereda Bossa Navarro la mayoría de las personas saben procesar a la perfección los productos elaborados con caña flecha, esto es algo que ha sido heredado de nuestros ancestros, pasando de generación a generación, pero a estas alturas y con la intervención de tanta tecnología los jóvenes se muestran poco interesados en estos productos

los cuales queremos que se continúen produciendo, ya que son base de nuestras raíces y nuestra cultura, además son de muy buena calidad con una excelente estética, hermosos por sus diseños y coloridos.

Tabla 1

Descripción de la innovación

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Son todos las decoraciones y objetos que se puedan elaborar con caña flecha, tales como carteras, pulseras, binchas, sombreros, tapetes, manteles, individuales, adornos de sala, correas, accesorios, canastas, etc. Las cuales se pueden utilizar para estar a la moda utilizando productos ecológicos y muy llamativos</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>Son todas aquellas personas que les gusten los productos artesanales, los productos ecológicos y lucir prendas diferentes y llamativas por sus formas y presentaciones. Además con la comodidad</p>

	de poder escoger lo que más le guste sin tener que salir de casa.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de las personas que les gusta usar cosas diferentes, que les gusta los productos artesanales y de buena calidad, llamativos y sin afectar el medio ambiente; para promover las tradiciones y costumbres de los antepasados y así no dejar perder la tradición y sin tener que salir de casa.
¿Cómo?	Nuestros productos artesanales hechos con caña flecha son más llamativos y tendrán mayor acogida porque están decorados de una forma juvenil, con adornos más cotidianos y encajes y con una tela interna el cual le proporcionara varios compartimentos para mayor utilidad, para que estén adecuados al gusto de todas las personas. Además los podrán escoger en línea para mayor comodidad y rapidez y no tener que salir de casa, en Sincelejo sucre.
¿Por qué lo preferirán?	Porque nuestros productos son artesanales, no dañan en ninguna manera el

	<p>medio ambiente, son muy llamativos por su estructura y por su material de elaboración y además son de muy buena calidad ya que el material con que se fabrican es muy resistente. Además tienen adecuados un material suave por la parte interna para mayor comodidad y están decorados de una forma más juvenil para mayor acceso al mercado; además por su fácil acceso por medio de la plataforma.</p>
--	--

Figura 1

Sombrero hombre



figura 2

bolso dama



Figura 3

Manilla dama



figura 4

palma teñida



Figura 5

Blanqueando trenza



figura 6

negreando palma



MODELO DE NEGOCIO

Nuestro modelo de venta es ya que se ofrecen por inventario los productos o servicio y se ofrecen de forma online con envío a domicilio.

Tabla 2

Descripción del modelo de negocio

<p>Segmento</p> <p>¿Quiénes son los clientes?</p> <p>Las personas de edades de 20 a 60+ años que les gustan los productos ecológicos, artesanales, llamativos y culturales y además adquirirlos sin salir de casa.</p>	<p>Debe resolver problemas o satisfacer necesidades</p> <p>¿Cuál es la propuesta de valor?</p> <p>Vender toda clase de producto artesanales hechos con caña flecha y decorados de forma más juvenil, por medio de una plataforma o tienda on line en Sincelejo sucre.</p>	<p>Arquitectura del servicio</p> <p>¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?</p> <p>Funciona a través de la venta de productos artesanales por internet por medio de una plataforma donde se pueden escoger los productos en línea y se les envía a su casa con un tiempo estipulado entre uno y tres días dependiendo el lugar de ubicación.</p>
---	--	---

Costo y precio	Mecanismos de entrega	Ganancias esperadas
¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?	¿Cómo se entrega la propuesta de valor?	¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?
costos	La fabricación de	Las ganancias
Valores entre \$10000 y \$80000 por producto	los productos en un mes desde la compra de la materia prima hasta el producto fabricado nos	esperadas de las ventas
precios	cuesta aproximadamente	mensuales son de \$1.500.000
Valores entre \$20.000 y \$200.000 por producto	\$3.000.000, si se venden todos los productos con una ganancia del 50% en un mes producimos	
	\$4.500.000	

Recursos

¿Cómo puede ser sostenible?

Para empezar necesitamos tener un capital mensual de \$5.000.000.

Vamos a pedir un préstamo para poder iniciar el negocio y obtener la materia prima y la maquinaria.

Fidelidad

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

Para empezar haremos campañas para poder mostrar nuestro producto, se harán promociones en algunas épocas y descuentos por compras al por mayor.

Cadena

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

Alianzas con almacenes y tiendas artesanales para comercializar nuestros productos.

Alianzas con empresas de servicio de entrega para más economía de los envíos por determinado número de cantidades.

MODELO DE NEGOCIOS DE VENTAS POR INTERNET

El modelo de ventas más efectivo para nuestro negocio es E-commerce de venta de productos físicos.

COMO CAPTARA SUS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTAS POR INTERNET ESCOGIDO

A través de una plataforma de venta por medio de un software que permita la creación de la tienda on line, además la tienda tendrá una sección corporativa que informa todo sobre ella para que la conozcan y genere confianza a los clientes. También se realizaran campañas de publicidad o marketing promocional por medio de cortos videos muy creativos donde le daremos a conocer al público nuestro producto y la diferencia que este proporciona.(sellplataformadeventa(s.f.).<https://sell.emprendepyme.net/>)

COMO Y QUE ALTERNATIVAS OFRECERA A LOS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTAS POR INTERNET

A través del software se creara un catálogo de productos para que el consumidor pueda escoger el producto y generar la compra; será como un carrito de compras en donde colocaran los productos elegidos para comprar.

COMO CERRARA LA VENTA POR INTERNET Y CUALES PODRIAN SER LOS METODOS DE PAGO UTILIZADOS ACORDE AL MODELO

Después que el cliente tenga escogido los productos a comprar, deberá ingresar sus datos personales y dirección para poder generar el envío de su pedido; además se utilizaran varios métodos de pago como transferencia bancaria, pago con todo tipo de tarjetas y pagos bancarios sin tarjetas.

El envío se realizara por medio de empresas de servicio de envíos y así cuando el usuario reciba su pedido se puede decir que la venta esta efectuada.

Tabla 3

Innovación sostenible

	Agua	Energía	Materia primas	Emisiones	Residuos
Producto o servicio	¿Usa eficiente el agua?	¿Reduce el consumo de energía?	¿Reduce los insumos?	¿Ha medido su huella de carbono?	¿Qué residuos recicla?
¿El producto tiene un eco diseño?	Nuestros productos reducen el uso de agua porque no es necesario lavarlos para su limpieza.	Si se reduce el uso de energía. ¿Cómo?	Si se hace uso racional de los insumos porque la materia prima se saca de la hoja de la caña flecha	¿Cuál es el resultado? Disminuir el uso de más vehículos, utilizando el uso de los servicios ya existentes	Se aprovecha al máximo la materia prima, no se desperdicia, solo se elimina lo que no se puede trenzar.
¿El producto tiene un eco diseño?	¿Cómo? se puede hacer con un trapo o cepillo húmedo	¿Qué equipos utiliza? La producción se	¿Utiliza equipos? La materia prima se obtiene de forma manual ¿Cuáles?		

		hace con máquinas de pedal.	Machetes y cuchillos ¿Qué empaque y embalaje utiliza? Se amarra en mazos con una penca de la misma palma.		
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?	Se colocaran mensajes en los empaques que motiven a ahorrar agua y a cuidar el medio ambiente.	¿Qué medios de transporte utiliza? Se utiliza transporte urbano o colectivo.	¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing? Se promociona por las emisoras. Además participar en las	Inscribirnos en los programas que ofrecen para las mediciones de la huella de carbono	Hacer alianzas con los proveedores donde se les compra en grandes cantidades con la condición que le den buen manejo a los desechos de las

Si, campañas del cuidado al medio ambiente, reciclaje			reuniones de los resguardos indígenas y así promocionar los productos ya que estos son de raíces indígenas.		hojas de caña flecha. Colocar enunciados en las canecas de basura donde se incentive a cuidar el medio ambiente
--	--	--	---	--	---

ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL

Tabla 4

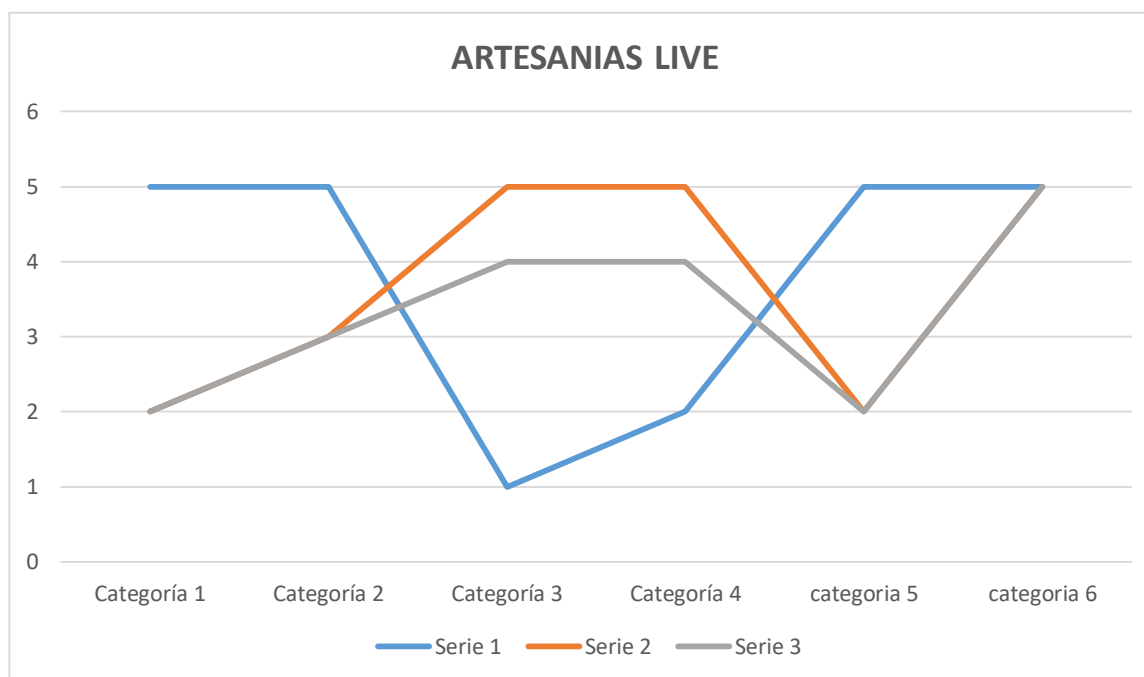
Estrategias de océano azul

	Dec	juve	C	Acces	com	
	oración con lentejuelas	niles	olores fuertes	orios en madera	partimentos	recio
A RTEZA NIAS LIVE	5	5	1	2	5	5
A RTEZA NIAS DE SAMPU ES	2	3	5	5	2	5
A RTEZA NIAS DE TUCHIN	2	3	4	4	2	5

	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien
	mento	mento	limino	ción	mento	antien

Figura 4

Grafica de estrategias del océano azul



FUERZAS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACION DE CLIENTES

Realizar promociones temporales

Hacer descuentos a partir del segundo producto comprado

Realizar campañas para promocionar el valor agregado

PODER DE NEGOCIACION DE PROVEEDORES

Optar por tener varios proveedores

Comprar en grandes cantidades a quien mejor oferta tenga

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

Hacer campañas de promoción

Realizar descuentos en los productos

Publicar combos de promoción

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Realizar campañas en épocas escolares

Hacer alianzas con almacenes de ropa y accesorios

Realizar promociones de descuentos

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

Realizar campañas por medio de videos on line

Hacer descuentos en los productos

Ofrecer combos económicos.

MARKETING MIX

FICHA TECNICA
NUCLEO: productos artesanales hechos con caña flecha, tejidos a mano, la costura es hecha con máquinas de cocer
CALIDAD: productos de muy buena calidad, duraderos, ecológicos, porque su materia prima es obtenida de la mata de caña flecha y no se utiliza ninguna clase de químicos para su procesamiento y elaboración.
ENVASE: bolsas hechas con polietileno, biodegradables y reutilizables.
DISEÑO: bolsos, carteras, correas, manillas, sandalias, objetos para decoración, canastos, etc., decorados con adornos tradicionales y juveniles para mayor atracción a los jóvenes y personas del medio actual.
SERVICIO: generan recordación hacia nuestros antepasados y nuestras tradiciones de una manera elegante y juvenil.

PORTAFOLIO

rol	Kit femenino	Kit caballero	Kit niña	Kit niño
Donde juego	<ul style="list-style-type: none"> • Bolso dama, 	<ul style="list-style-type: none"> • billetera 	<ul style="list-style-type: none"> • Sandalias 	<ul style="list-style-type: none"> • sombrero
	<ul style="list-style-type: none"> • Sandalias, 	<ul style="list-style-type: none"> • Correa 	<ul style="list-style-type: none"> • Bincha 	<ul style="list-style-type: none"> • reloj
	<ul style="list-style-type: none"> • Pulsera y accesorios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sombrero y reloj. 	<ul style="list-style-type: none"> • pulsera 	<ul style="list-style-type: none"> • correa
Cuál es el juego	Mujeres que les gusta lo artesanal y combinar sus prendas de vestir.	Caballeros que les gusta usar accesorios tradicionales.	Niñas a las que sus padres les gustan inculcarle ideas y costumbres tradicionales.	Niños a los que sus padres les inculcan tradiciones y costumbres folclóricas.
Consumidores maduros con edades: 15+ mercado: <14		consumidores entrando al		

ESTRATEGIA DE PRECIOS

COSTO DE PRODUCCION BOLSO DAMA	
+ costo unitario de materiales	\$ 25.000
+ Costo unitario de la mano de obra	\$ 5.000
+ costo unitario de CIF (costo indirectos de fabricación)	\$ 10.000
+ costo total unitario	\$ 40.000
Precio	\$ 55.000

COSTO DE PRODUCCION SOMBRERO	
+ costo unitario de materiales	\$ 30.000
+ Costo unitario de la mano de obra	\$ 7.000
+ costo unitario de CIF (costo indirectos de fabricación)	\$ 10.000
+ costo total unitario	\$ 47.000
Precio	\$ 60.000

COSTO DE PRODUCCION PULSERAS, BINCHAS	
+ costo unitario de materiales	\$ 3.000
+ Costo unitario de la mano de obra	\$ 2.000
+ costo unitario de CIF (costo indirectos de fabricación)	\$ 2000
+ costo total unitario	\$ 9.000
Precio	\$ 12.000

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION

Se les vende directamente a los consumidores, a los cuales cuando están en un proceso de compra se les hace sentir que no están comprando uno de nuestros productos, sino que está comprando una tradición, cultura y recordación hacia nuestros principios y costumbres que las puede usar combinándolas con la forma de vestir de hoy en día.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

El modelo de ventas para nuestro negocio es E-commerce de venta de productos físicos.

Captamos a nuestros clientes a través de una plataforma de venta por medio de un software que permita la creación de la tienda on line, además la tienda tendrá una sección corporativa que informa todo sobre ella para que la conozcan y genere confianza a los clientes. También se realizarán campañas de publicidad o marketing promocional por medio de cortos

videos muy creativos por internet, donde le daremos a conocer al público nuestro producto y la diferencia que este proporciona.

A través del software se creará un catálogo de productos para que el consumidor pueda escoger el producto y generar la compra; será como un carrito de compras en donde colocarán los productos elegidos para comprar. También encontrarán descuento y promociones.

Después de que el cliente tenga escogido los productos a comprar deberá ingresar sus datos personales y dirección para poder generar el envío de su pedido; además se utilizarán varios métodos de pago como transferencia bancaria, pago con todo tipo de tarjetas y pagos bancarios sin tarjetas.

El envío se realizara por medio de empresas de servicio de envíos y así cuando el usuario reciba su pedido se puede decir que la venta esta efectuada.

MARKETING MIX						
Estrategia	Objetivo o Smart	Como (describa como llegará al objetivo)	Quien (con qué medios o personas se apoyará)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (defina específicamente el lugar donde lo realizará)	Valor (aproximación al costo)

Producto	Voy a cambiar la presentación de mi producto para que sean más juveniles y pueda incrementar en un 20% en el último trimestre de 2020.	Cambiando la presentación del producto a mas juveniles.	Plataforma y tienda online.	En el tercer semestre del 2020.	En el departamento de Sucre.	Incrementa en un 10% la elaboración del producto
Precio	Voy a ofrecer un descuento del 10% en el primer trimestre del 2021 para incrementar	Descontando un 10% del valor del producto.	Publicaciones por internet y muestras en vitrinas.	En el primer semestre del 2021.	En el centro de la ciudad, en el lugar de producción.	Disminución del 10% del valor de casa producto.

	las ventas en un 15%.					
Promoción y comunicación	Armar kits personales en las fechas especiales para incrementar las ventas en un 20%.	Armando los kits personales de damas, caballeros, niños y niñas.	Presentación de videos cortos por internet y muestras en vitrinas.	En las fechas especiales.	En el departamento de Sucre.	Incrementa un 10% de las ganancias por ventas.
Plaza y distribución	Aumentar un 30% de la cobertura ofreciendo nuestros productos en los departamentos vecinos en el 2021.	Ofreciendo los productos en los departamentos vecinos.	Plataforma online y publicaciones utilizando Facebook, Insta Gram y demás redes sociales.	A partir del primer trimestre del 2021.	En los departamentos vecinos.	Incrementa un 20% de ganancias

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

ARTESANIAS LIVE		
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADOS
Primer paso: diagnóstico del mercado	A: identificación del sector	Consumidores, accesorios, cultura, tradición.
	B: identificar marcas en competencia	Artesanías de Sampués – artesanías de Tuchín.
	C: soluciones principales y alternativas	Diversidad de formas y colores, promociones, productos juveniles.
	D: tendencias del mercado	Productos e calidad y decorados de forma diferente y juvenil.
	E: arquetipo de la marca	Creador, explorador
Segundo paso: realidad psicológica de la marca	A: percepción de la marca de la competencia	Promociones y descuentos
	B: identificar variable de neuromarketing	Kits en diferentes fechas especiales
Tercer paso: posicionamiento	A: Identificar Top of mind	Artesanías LIVE
	B: Identificar Top of heard	Tradición, Cultura
Cuarto paso: realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Creatividad, colorido, decoraciones, tradición y cultura
Quinto paso: estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales.	Plataformas de venta por medio de un software y una tienda online.

MARKETING DIGITAL

ARTESANÍAS LIVE, empresa de productos artesanales; en el siguiente enlace puedes observar nuestros productos en un landing page

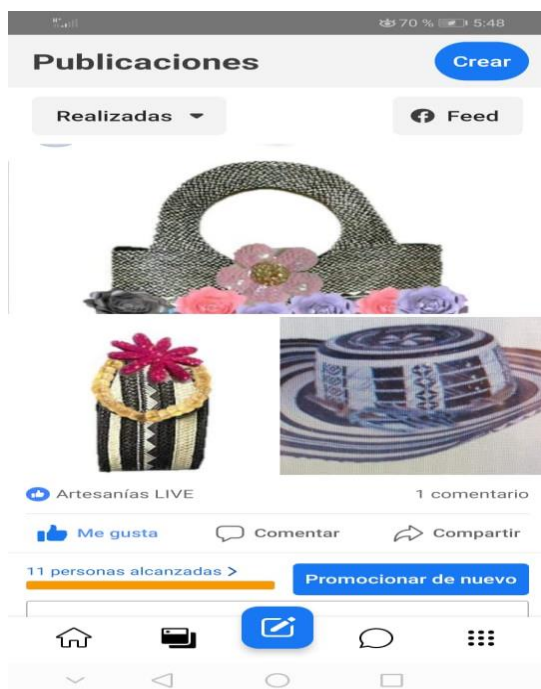
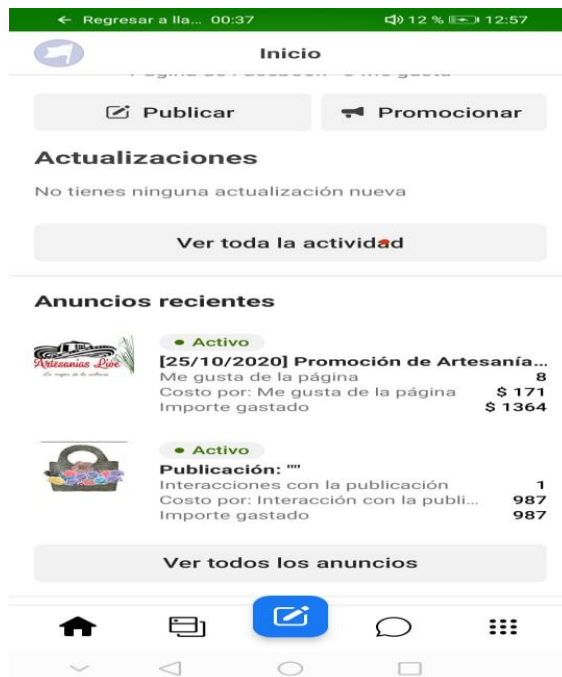
<https://artesaniaslives.wixsite.com/misitio>



ESTRATEGIAS DE MARKETING

Para promocionar nuestro producto hicimos publicaciones utilizando Facebook, se hayo el segmento y encontramos las métricas.

FACEBOOK



SEGMENTO

← Promocionar publicación

Ayudará a que realicen una acción en cuanto vean la publicación.

Categoría de anuncio especial ⓘ

Anuncios sobre temas sociales (como economía o derechos civiles y sociales), elecciones, o figuras o campañas políticas.

Público ⓘ

Personas que eliges por medio de la segmentación ⓘ

Lugar - Viviendo en Colombia: Latitud 9,31 Longitud -75,39 Sincelejo (+2 km) Cesar Edad 14 - 65+ **Editar**

Crear nuevo

Presupuesto total ⓘ

Resultados diarios estimados

Promocionar publicación

Al tocar Promocionar publicación, aceptas las Condiciones de Facebook.

← Editar público

Público objetivo

Región Dirección

Ubicación

Lugar elegido + 2 km >



Características

Agrega intereses >

Edad

Guardar público

← Editar público

Público objetivo

Región Dirección

Ubicación

Colombia >

Características

Agrega intereses >

Edad

14 65+

Sexo

Todos Hombres Mujeres

Tu selección de público es excelente.

Tamaño del público potencial: 37 000 000 personas

Guardar público

← Promocionar publicación

≡ Información general

Estado Activa

Fecha de inicio 25 de octubre de 2020 1:06

Finalización 3 de noviembre de 2020 1:06

Importe gastado 187 \$/34 855 \$

Audiencia Hombre/Mujer, 18 - 65+ 1 ubicación

Creada por Liceth Patricia Romero Santos

AUMENTAR PRESUPUESTO

Categoría de anuncio especial ⓘ

Este anuncio es para una oportunidad de crédito, empleo o vivienda

Detalles de la audiencia **EDITAR**

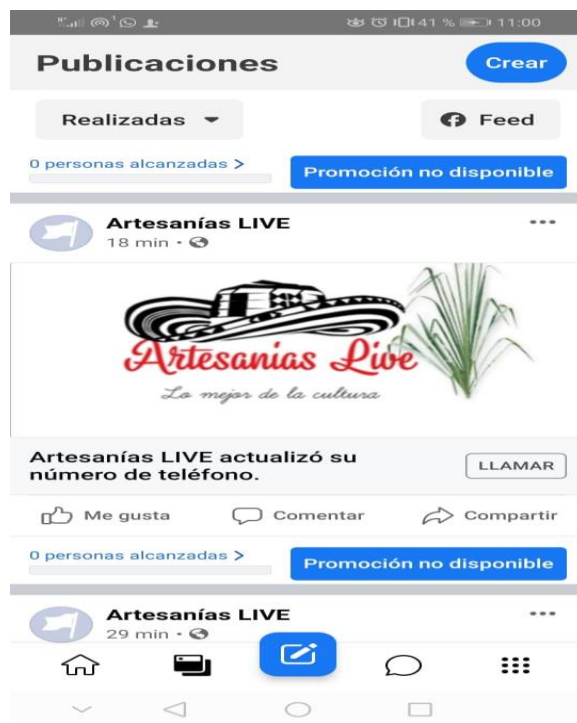
Nombre de la audiencia Personas que eliges por medio de la segmentación

Lugar de residencia Estados Unidos

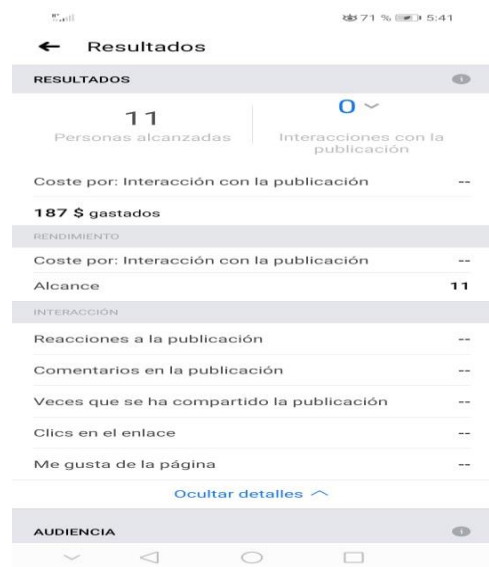
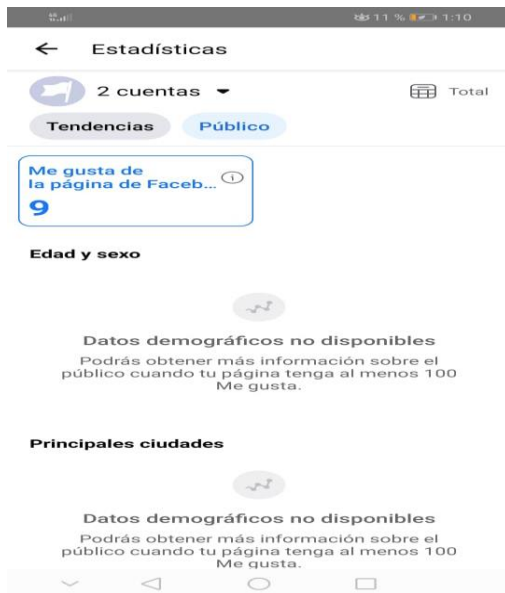
Edad 18-65+

Lleva a más personas

PUBLICIDAD



METRICAS CLAVES



CALCULAR CAC

Facebook nos cobró \$10.000 por la publicación hecha, y se obtuvieron 11 me gustas

El costo por cada cliente es de \$909.

CALCULAR LTV

Si cada uno de esos clientes me compra un producto que cuesta \$30.000

El LTV sería de 320.000

MACROLOCALIZACION

La localización que elegimos para nuestro proyecto será el centro de la ciudad de Sincelejo. En el barrio Calle el Cauca Calle 25 D # 21 – 19.

El barrio Calle el Cauca está ubicado en el centro de la ciudad y limita al norte con la calle 26 y el restaurante Chino Chen en el barrio Luis Carlos Galán, por el occidente con la Carrera 21 y la universidad Corpo Sucre, en el oriente con la Carrera 23 y el hotel Tamaulipas, y por el sur con la Calle 23 y El Palacio de la Pantaleta.

MICROLOCALIZACION

La localización que elegimos para nuestro proyecto será el centro de la ciudad de Sincelejo. En el barrio Calle el Cauca. La ubicación será una oficina de 70 x 40 metros ubicada en un primer piso en el centro de Sincelejo que está ubicada en la Calle 25 D # 21-19, nuestra planta cuenta con el área de producción, sala de exhibición, baño y área de comunicación contabilidad y computación.

El factor que nos motiva a tomar la decisión de nuestra ubicación es debido a que esta se encuentra ubicada en una zona de la ciudad de fácil acceso ya que está cerca de la vía principal y

de fácil acceso y además la infraestructura es adecuada para poder presentar un excelente servicio a nuestros clientes.

TABLA DE REQUERIMIENTOS DE OPERACIÓN

ES+D3:H27TIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO				
Requerimientos Técnicos				
Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura - Adecuaciones	Lote			
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de maquina, producción, empaque, bodega,	1	30.000.000	instalaciones
Maquinaria y Equipo	Maquina de coser manual	3	500.000	vida util 5 años requiere
	computador de mesa	1	1.500.000	vida util 2 años requiere
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	1	1.400.000	vida util 2 años requiere
	Impresora	1	800.000	vida util 2 años requiere
	Telefono de mesa	1	40.000	vida util 1 año requiere mantenimiento
Muebles y Enseres y otros	Escritorio de en L	1	120.000	vida util 2 años
	muebles de sala de estar	3	50.000	vida util 1 año
	silla tipo escritorio	1	90.000	vida util 1 año
	Archivador	1	250.000	vida util 2 años
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre- operativos	Costitución	1	450.000	
	Ápertura	1	300.000	
	Registro	1	150.000	

Metodo de Escalación		ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x		40
	Capacidad anual		144.000
	Capacidad mensual		
	N° de días de operación (25 días)		12.000
	Horas de producción		480,0
ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x		80
	Capacidad anual		288000
	Capacidad mensual		
	N° de días de operación (mensual)		24000
	Horas de producción		960

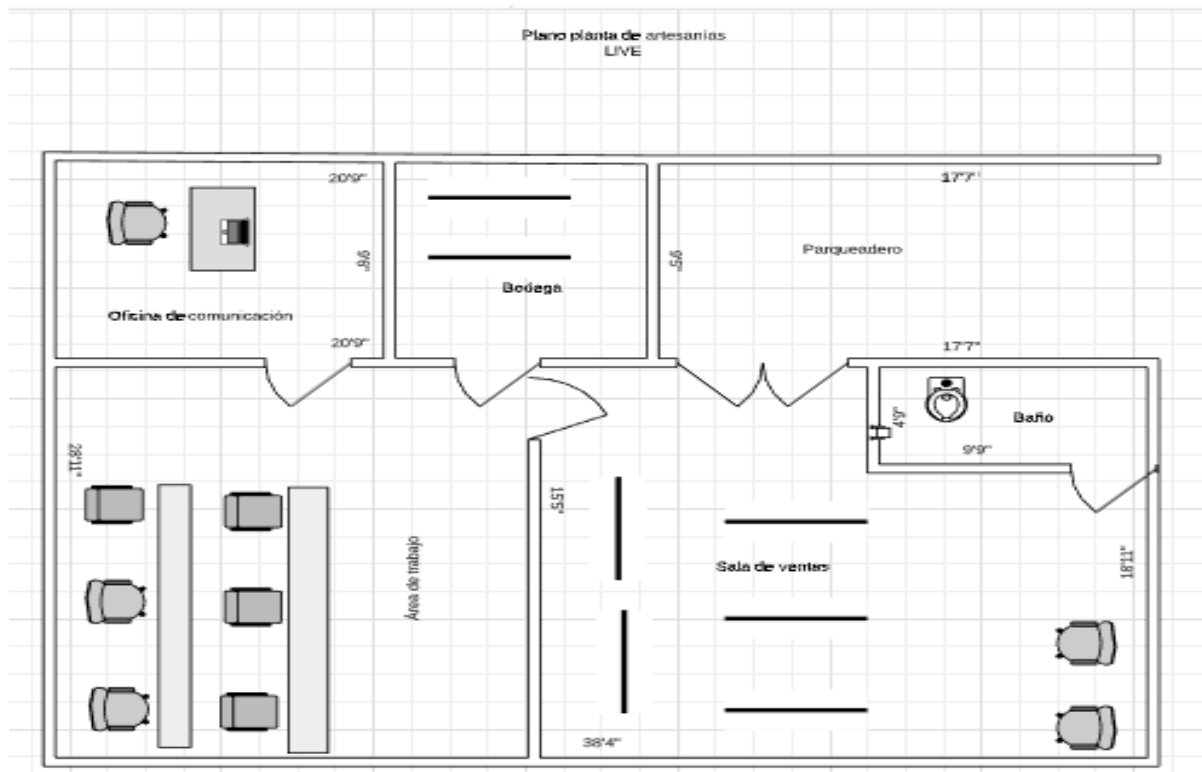
¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación?
SI/NO

Si es necesario un lugar físico, para un adecuado funcionamiento de la elaboración de los productos y ofrecer materiales de calidad.

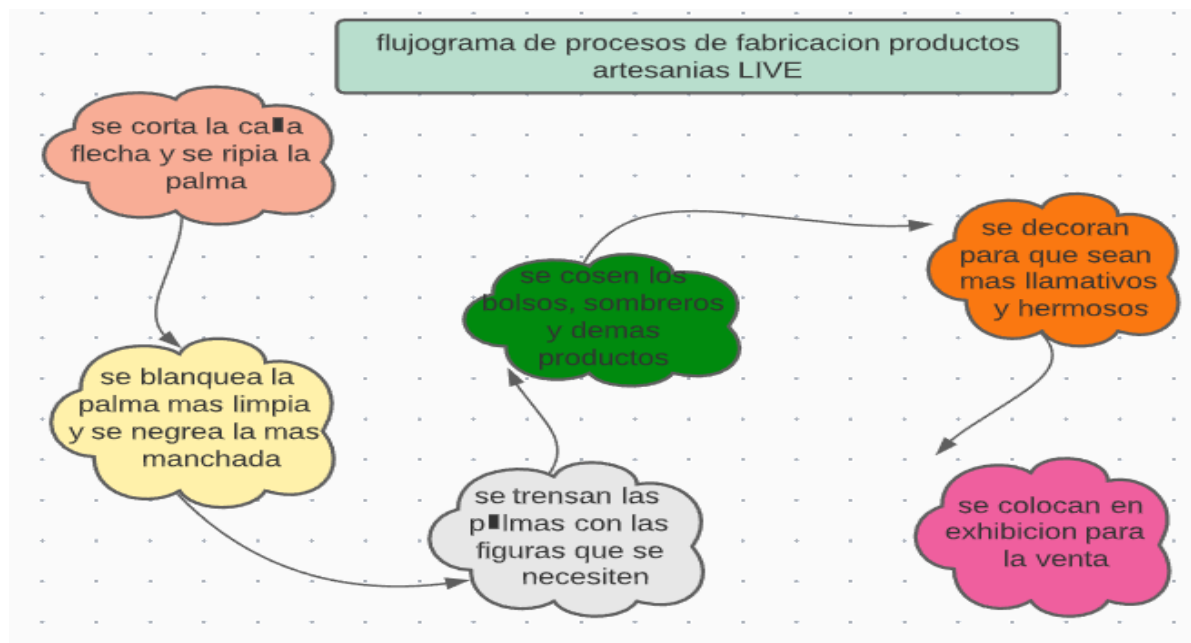
REQUERIMIENTOS DE INVERSION

- Palma de caña flecha
- Barro compuesta para negrear
- Yuca para blanquear
- Limón para blanquear
- Máquinas de coser
- Computador
- Sillas
- Escritorio
- Estantes
- Mesas de trabajo

PLANO DE PLANTA



FLUJOGRAMA




MATERIAS PRIMAS

Materias primas		valor
• Palma de caña flecha	mazo de palma	\$ 60.000
• Barro compuesto para negrear	plantas	\$ 10.000
• Yuca para blanquear	bolsa	\$ 50.000
• Limón para blanquear	ciento	\$ 10.000
• Accesorios	docena	\$ 30.000

TABLA DE REQUERIMIENTOS

Bien / servicio: artesanías LIVE				
Unidades a producir: 250 bolsos mensuales				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipo y máquina que se utilizan. Capacidad de producción por máquinas (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Cortar la caña flecha	8 horas	jornaleros	3	manual
Ripiar la palma	8 horas	artesanos	3	manual
Negrear y blanquear la palma	72 horas	artesanos	3	manual
Trenzar la palma	8 horas	artesanos	5	manual
Coser los bolsos, sombreros y demás productos	8 horas	costureros	5	Máquina de coser con una capacidad de producción de 480 horas mensuales y se realizan 10 bolsos por día en cada máquina.
Decoración	8 horas	artesanos	3	manual

FICHA TECNICA

	ARTESANIAS LIVE		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)			
Artesanias LIVE: bolsos, sombreros y demas productos realizados con caña flecha. La caña flecha pertenece a la familia de Poaceae, que hace parte del grupo de los pastos. Su nombre científico es Gynerium sagittatum.			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
Bolsos de caña flecha: trensa de caña flecha 18 mtr, decoraciones 1/2 docena			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
unidad			
D. TIPO DE ENVASE			
bolsas biodegradables			
E. MATERIAL DE ENVASE			
los productos iran empacados en bolsas de papel biodegradables			
F. CONDICIONES DE CONSERVACION			
mantener en un lugar seco y limpio			
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)			
<p style="text-align: center;">flujograma de procesos de fabricacion productos artesanias LIVE</p> <pre> graph TD A([se corta la caña flecha y se ripia la palma]) --> B([se blanquea la palma mas limpia y se negrea la mas manchada]) B --> C([se trensan las palmas con las figuras que se necesiten]) C --> D([se decoran para que sean mas llamativos y hermosos]) D --> E([se colocan en exhibicion para la venta]) </pre>			
H. VIDA UTIL ESTIMADA			
un año			
I. PORCION RECOMENDADA			
la cantidad que desee el cliente			
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO			
artesano y operarios: 1 año de experiencia - contrato indefinido - 8 horas - salario minimo: 885.750			

la cantidad que desee el cliente

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

artesano y operarios: 1 año de experiencia - contrato indefinido - 8 horas - salario mínimo: 885.750

K. GRUPO POBLACIONAL

personas de que les guste los productos artesanales

Firma del responsable del producto:

REPRESENTANTE LEGAL

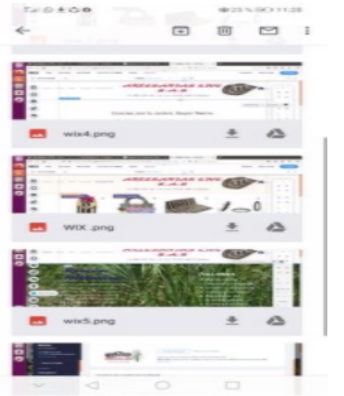
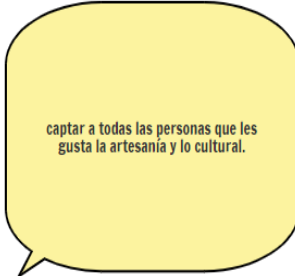
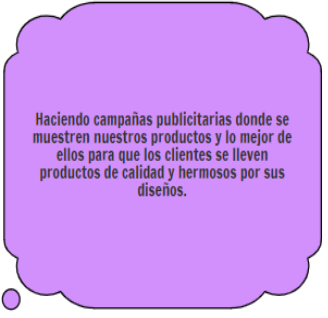
Nombre del Responsable del producto

liceth romero santos

Firma:

Liceth Romero

PLANTILLA DE PMV

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?
		

Ayuda | Diseño | Añadir / Eliminar celdas | Mover celdas | Copiar celdas | Avanzada | Deshacer | Rehacer | Salvar

Escribe aquí para buscar

¿Cuál es el primer paso?

Mostrar un creativo donde se observe el proceso de nuestros productos y ficha técnica, para que las personas estén conscientes de lo que están comprando

Rehacer Salvar © 2020, Clever Prototypes, LLC Privacy & Terms

BIBLIOGRAFIA

Emprende pyme. Net (S.F.) <https://sell.emprendepyme.net/>

Como crear Facebook profesional (www.marketingdirecto.com)

Flujo gramas https://lucid.app/lucidspark/e20f8191-5200-410c-b5be-0b42ad0d4bc9/edit#?folder_id=home&browser=icon

Planos de planta de oficina [https://lucid.app/lucidchart/6141e795-a6aa-4d1e-8e62-](https://lucid.app/lucidchart/6141e795-a6aa-4d1e-8e62-52410ce400b0/edit?page=0_0#?folder_id=home&browser=icon)

[52410ce400b0/edit?page=0_0#?folder_id=home&browser=icon](https://lucid.app/lucidchart/6141e795-a6aa-4d1e-8e62-52410ce400b0/edit?page=0_0#?folder_id=home&browser=icon)

Bolsas de papel

[https://ditarbags.com/productos/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=](https://ditarbags.com/productos/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Bolsas%20de%20Papel%20Colombia&gclid=EAIaIQobChMIsu_rMWF7QIVS4FaBR0ATAqTEAAYASAAEgJL0fD_BwE)

[n=Bolsas%20de%20Papel%20Colombia&gclid=EAIaIQobChMIsu_r](https://ditarbags.com/productos/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Bolsas%20de%20Papel%20Colombia&gclid=EAIaIQobChMIsu_rMWF7QIVS4FaBR0ATAqTEAAYASAAEgJL0fD_BwE)

[MWF7QIVS4FaBR0ATAqTEAAYASAAEgJL0fD_BwE](https://ditarbags.com/productos/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=Bolsas%20de%20Papel%20Colombia&gclid=EAIaIQobChMIsu_rMWF7QIVS4FaBR0ATAqTEAAYASAAEgJL0fD_BwE)