

LIGHT CANDLHES S.A.S
Aroma que se siente e ilumina tu vida.



CORTES RIVADENEIRA KAREN ALEXANDRA
BEJARANO MARIN KAREN LORENA
RAMIREZ CALDERÓN ANYI MILENA

CORPORACIÓN UNIFACADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

OPCIÓN DE GRADO 1

16 / MAYO / 2018

BOGOTÁ

LIGHT CANDLHES SAS

CORTES RIVADENEIRA KAREN ALEXANDRA

BEJARANO MARIN KAREN LORENA

RAMIREZ CALDERÓN ANYI MILENA

Light Candles

CORPORACIÓN UNIFACADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

OPCIÓN DE GRADO 1

16/MAYO/ 2018

BOGOTÁ

NOTA DE ACEPTACIÓN



Light Candles

JURADO

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	6
JUSTIFICACIÓN	7
OBJETIVO GENERAL	8
Objetivos Específicos.....	8
MISIÓN	9
VISIÓN	9
VALORES	9
FODA	10
Fortalezas:	10
Oportunidades	10
Debilidades	10
Amenazas	11
PESTEL	12
Político/legal	12
Económico	12
Socio-culturales.....	12
Ecológico/medioambiental	12
FORMATO ENCUESTAS	13
ENCUESTAS APLICADAS A 20 PERSONAS	14
ANÁLISIS DE GRÁFICAS	15
PENTÁGONO	20
ANÁLISIS DEL PENTÁGONO	21
Necesidades.....	21
Mercado	21
Soluciones actuales	21
Limitaciones, frustraciones e inconformidades	22
Beneficios	22

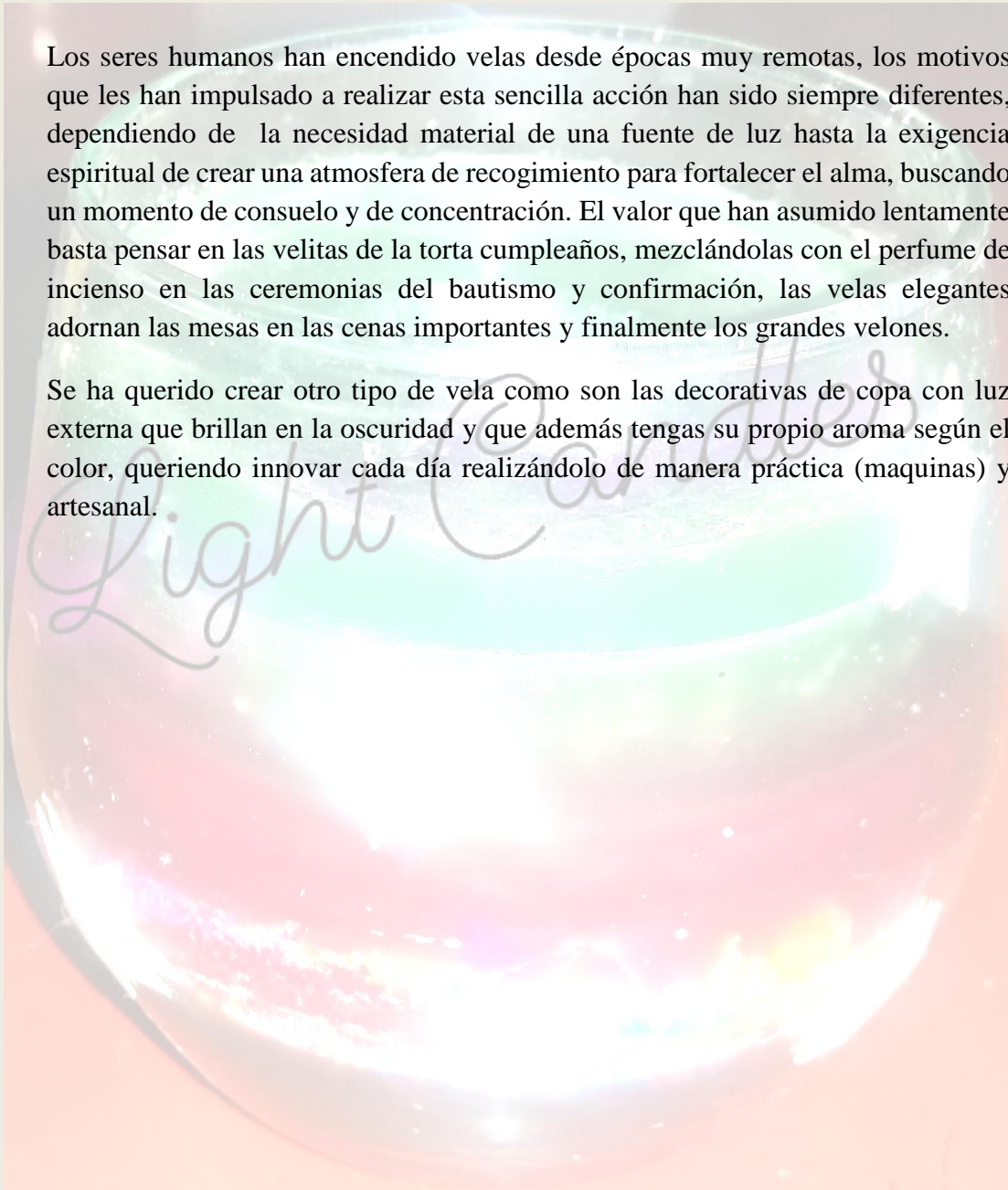
UBICACIÓN GEOGRÁFICA (Barrio Veinte de Julio)	23
Análisis del sector	23
Análisis del mercado	23
FICHA TECNICA	25
CONCLUSIONES	26
FUENTES	27
www.wikipedia.com	27



INTRODUCCIÓN

Los seres humanos han encendido velas desde épocas muy remotas, los motivos que les han impulsado a realizar esta sencilla acción han sido siempre diferentes, dependiendo de la necesidad material de una fuente de luz hasta la exigencia espiritual de crear una atmosfera de recogimiento para fortalecer el alma, buscando un momento de consuelo y de concentración. El valor que han asumido lentamente basta pensar en las velitas de la torta cumpleaños, mezclándolas con el perfume de incienso en las ceremonias del bautismo y confirmación, las velas elegantes adornan las mesas en las cenas importantes y finalmente los grandes velones.

Se ha querido crear otro tipo de vela como son las decorativas de copa con luz externa que brillan en la oscuridad y que además tengas su propio aroma según el color, queriendo innovar cada día realizándolo de manera práctica (maquinas) y artesanal.



JUSTIFICACIÓN

Nuestra microempresa llama "Light Candhles S.A.S. " elaborara velas llamativas aromatizadas e innovadoras para el hogar , reemplazando las antiguas velas y veladoras sencillas que solo se utilizaba para alumbrar, ahora estas velas se fabrican con el fin de darle un toque decorativo según como la persona lo prefiera promocionando un estilo personalizado a cada una de ellas, buscando estar a la moda y decorando el lugar que este prefiera , para la producción de estas velas de colores utilizamos la materia prima (parafina) , colorantes orgánicos de diversas tonalidades para no afectar el medio ambiente ya que los de origen mineral suelen ser tóxicos al entrar en combustión, queremos con este proyecto mostrar diversos estilos de velas destacándose por la luminosidad interna que carga con la luz del sol pudiendo dejar las velas en el lugar que el cliente prefiera con buena luminosidad y la representación que este desee, si con la mecha encendida o simplemente con la luz que esta trasmite, queremos enseñar diferentes texturas como lo son las velas que tiene una base de desechos orgánicos (frutas) teniendo diversos esencias para la comodidad del cliente o según el olor que este prefiera, también hay una gran variedad de formas y figuras como lo son : lunas, soles, estrellas, corazones, casas, entre otras. Destacándose por sus diversas fragancias y colores. Dándolas a conocer de una manera diferente más relevantes a las conocidas comúnmente.

OBJETIVO GENERAL

Renovar la forma y textura de las velas, dándole un toque diferente a las que se encuentran en el mercado empleando características no vistas, como lo es su luminosidad al interior de ellas. Otro tipo de velas es elaborado con desechos orgánicos de frutas, como lo es: La Mandarina, Naranja y Limón. Implementando diferentes aromas en cada una de estas. También podemos dar a conocer en ellas diversos estilos como lo son figuras, con diferentes formas y aromas, buscando la comodidad del cliente. Teniendo una buena calidad en el producto para así aumentar sus ventas logrando ser una de las mayores empresas productoras y distribuidoras a nivel nacional.

Objetivos Específicos:

- ❖ Determinar el sector en el cual se va a dar a conocer el producto para cubrir las expectativas de los clientes, mostrándonos las oportunidades que presentan las velas aromatizadas y sus características innovadoras, Para la población que desee adquirirla.
- ❖ Crear un elemento que se convierta en algo esencial para nuestros hogares, mejorando en estas sus características como lo son sus formas estilos tamaños figuras y aromas.
- ❖ Dar a conocer el proceso y la evolución de las velas
- ❖ Aprender el manejo de una empresa como socias emprendedoras
- ❖ Fortalecer la creación de los productos teniendo en cuenta las sugerencias de nuestros clientes para así mejorar en la calidad y estilos que ellos prefieran.

MISIÓN

Estamos dedicados a la fabricación y distribución de velas decorativas aromatizadas brindando una gran diversidad de productos para la relajación del cliente en diferentes espacios.

VISIÓN

En el año 2023 contaremos con nuestra propia infraestructura y maquinaria con la que podemos innovar en cuanto a nuevas decoraciones colores y texturas, igual seguiremos ofreciendo servicios y productos más eficientes.

VALORES

- ❖ Puntualidad en entrega de un producto que sea encargado.
- ❖ Calidad en cada uno de nuestros productos.
- ❖ Originalidad al momento de crear un producto.
- ❖ Trabajo en equipo integración de cada uno de los miembros de la empresa.

FODA

Fortalezas:

- ❖ Ser un producto nuevo llamar la atención de los clientes de todas las edades
- ❖ Sirve como un elemento de decoración del hogar
- ❖ Es un producto para todas las personas que deseen adquirirlo
- ❖ Ofrecer un producto de buena calidad y a un bajo precio lo que hace que el cliente pueda adquirirlo de una manera más fácil
- ❖ La empresa se basa por atender de una buena forma al cliente
- ❖ Este producto se basa Stickers fotoluminisciente lo que esto hace que al cliente le llame más la atención
- ❖ Cada vela incluye una forma, color, decoración y características diferentes

Oportunidades

- ❖ Presentar nuestro producto a distintas ferias artesanales
- ❖ La artesanía colombiana cada vez es más reconocida a nivel mundial, lo que ha permitido una muy buena aceptación en el mercado internacional, y el incremento de la exportación gracias a los estándares de calidad en la producción
- ❖ La artesanía es variada en productos de buena calidad diversos colores que satisfacen los gustos de los clientes
- ❖ Manejo y emprendimiento conforme a las nuevas tendencias manejo de diseños exclusivos
- ❖ Podemos desarrollar nuevos productos como lo son estas velas mostrando nuevos diseños decorativos y exclusivos
- ❖ Podemos desarrollar nuevos productos o mejores que los actuales para atender las necesidades de los clientes
- ❖ La competencia está débil en el sector

Debilidades

- ❖ Nuestro producto no es reconocido en el mercado lo cual esto hace que no tengamos clientes fijos

- ❖ No contamos con maquinaria de alta tecnología
- ❖ La adquisición de materia prima tiene costos muy altos
- ❖ El producto no puede ser masivo y tiene que ser selectivo
- ❖ No hay diversidad de productos
- ❖ Falta de recursos económicos para comprar materiales necesarios para fabricar nuestros productos de buena calidad
- ❖ Escasa información de precios y mercados
- ❖ Falta de reconocimiento de productos en este sector

Amenazas

- ❖ Productos que presenten el mismo servicio como: lámparas que sirven para alumbrar como las velas, incienso que brinda un olor agradable para el hogar
- ❖ La competitividad de la calidad y los costos de los productos
- ❖ Competencia con otras empresas que cuentan con mayor nivel tecnológico y alta producción
- ❖ Difícil acceso a mercados reconocidos.
- ❖ Se encuentran muchos almacenes en el sector que vende similitudes de este producto
- ❖ Los clientes está cambiando sus costumbres en forma negativas a nuestros productos
- ❖ Los precios en general están bajando
- ❖ El mercado está concentrado en pocos clientes
- ❖ Está cambiando la tecnología de fabricación en el mundo
- ❖ En nuestro ámbito laboral hay una empresa que también se dedica a la fabricación de velas

PESTEL

Político/legal

Registro ante la cámara de comercio para ser una empresa legalmente constituida

Económico

Evaluar el mercado para ver si la economía del lugar donde se va a implementar el producto es viable y no están escasos.

Tener proveedores estables, para que a la hora de que un producto suba su precio nos den una excepción para adquirirlos.

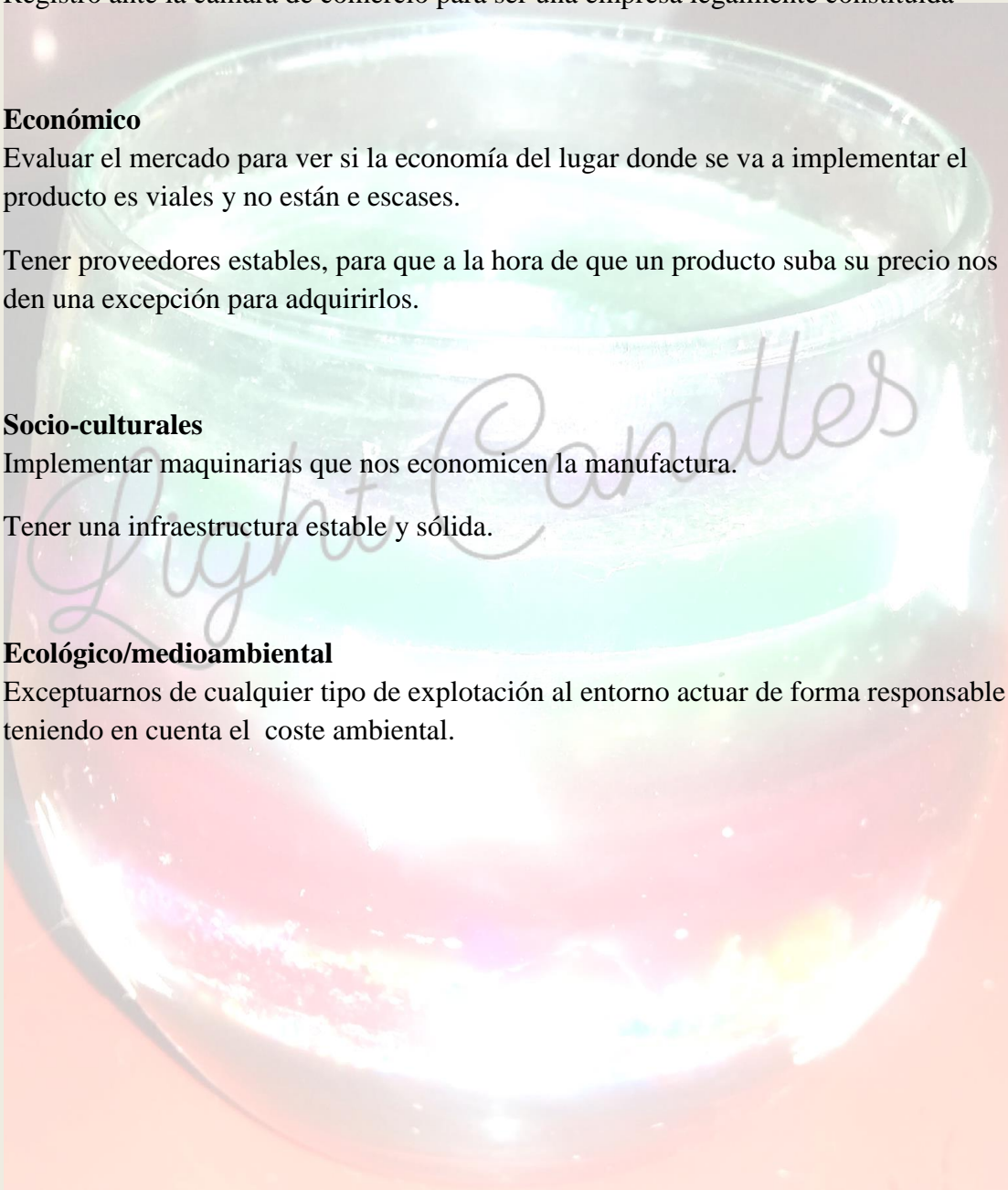
Socio-culturales

Implementar maquinarias que nos ahorren la manufactura.

Tener una infraestructura estable y sólida.

Ecológico/medioambiental

Excepcionarnos de cualquier tipo de explotación al entorno actuar de forma responsable teniendo en cuenta el coste ambiental.



FORMATO ENCUESTAS
LIGHT CANDLES ENCUESTAS

(Población barrio 20 de julio)

NOMBRE _____ EDAD _____
SEXO _____ CC _____ FECHA APLICACIÓN _____

1. ¿Utiliza con frecuencia las velas?

- A. SI
- B. NO

2. ¿Tiene usted conocimiento sobre el significado de los colores de las velas?

- A. SI
- B. NO

3. ¿Le atraen las velas decorativas y con aroma personalizado?

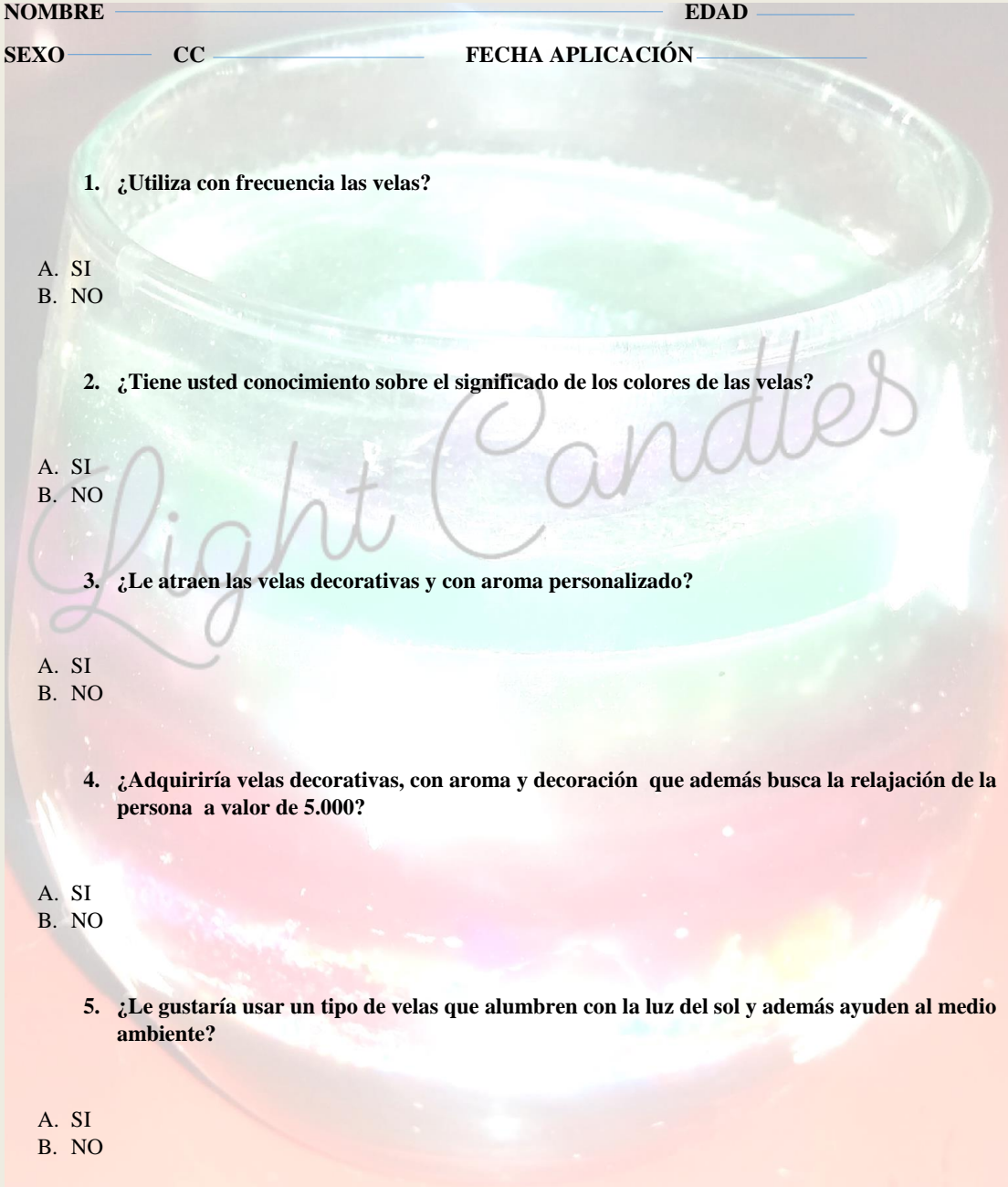
- A. SI
- B. NO

4. ¿Adquiriría velas decorativas, con aroma y decoración que además busca la relajación de la persona a valor de 5.000?

- A. SI
- B. NO

5. ¿Le gustaría usar un tipo de velas que alumbren con la luz del sol y además ayuden al medio ambiente?

- A. SI
- B. NO



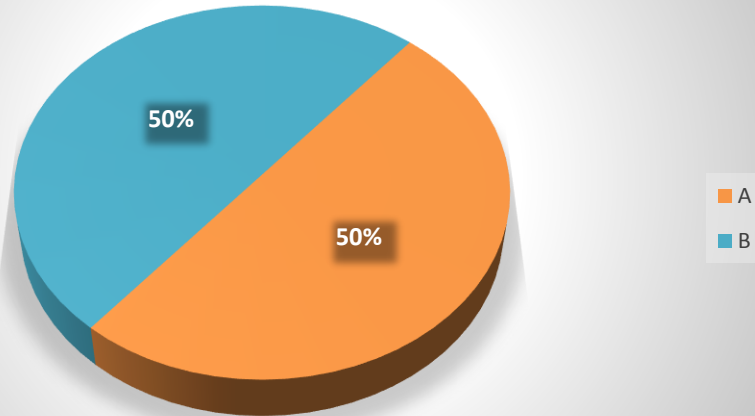
ENCUESTAS APLICADAS A 20 PERSONAS

A	SI
B	NO

PREGUNTAS	RESPUESTAS	
1. ¿UTILIZA CON FRECUENCIA LAS VELAS?	A 10	B 10
2. ¿TIENE USTED CONOCIMIENTO SOBRE EL SIGNIFICADO DE LOS COLORES DE LAS VELAS ?	A 2	B 18
3. ¿LE ATRAEN LAS VELAS DECORATIVAS Y CON AROMA PERSONALIZADO?	A 18	B 2
4. ¿ADQUIEREN VELAS DECORATIVAS CON AROMAS Y DECORACION QUE ADEMAS BUSCA LA RELAJACION DE LA PERSONA A VALOR DE \$5.000?	A 16	B 4
5. LE GUSTARIA USAR UN TIPO DE VELAS QUE ALUMBRAN CON LA LUZ DEL SOL Y ADEMAS AYUDEN AL MEDIO AMBIENTE	A 20	B 0

ANÁLISIS DE GRÁFICAS

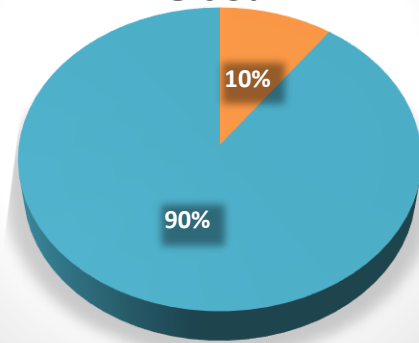
1. ¿Utiliza con frecuencia las velas?



A	SI
B	NO

Según la población encuestada se evidencia que tanto hombres y mujeres tienen el mismo interés por utilizar las velas. Nuestras velas pueden ir dirigidas a los dos mercados.

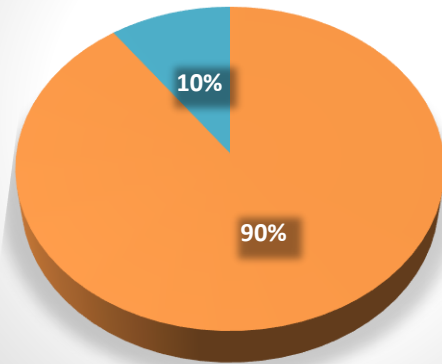
2. ¿Tiene usted conocimiento sobre el significado de los colores de las velas?



A	SI
B	NO

El 90% de la población encuestada no tiene conocimiento sobre los significados de los colores. Eso nos demuestra que es algo nuevo e innovador.

3. ¿Le atraen las velas decorativas y con aroma personalizado?

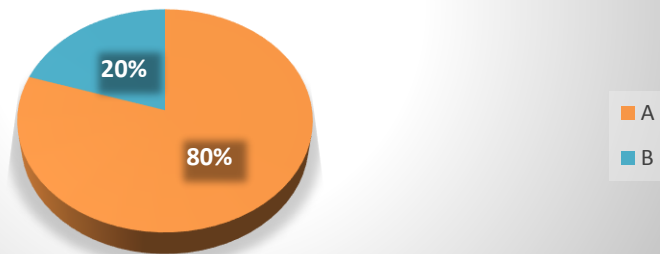


A
B

A	SI
B	NO

Para la mayoría de las personas es llamativo tener velas con diferentes aromas ya que no son comúnmente vistas en el mercado.

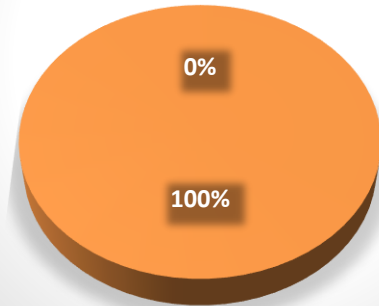
4. Adquiriría velas decorativas, con aroma y decoración que además busca la relajación de la persona a un valor de 5.000



A	SI
B	NO

Un 80% de las personas afirman que nuestro producto es económico, donde evidenciamos que es viable el precio planteado ya que recuperamos lo invertido.

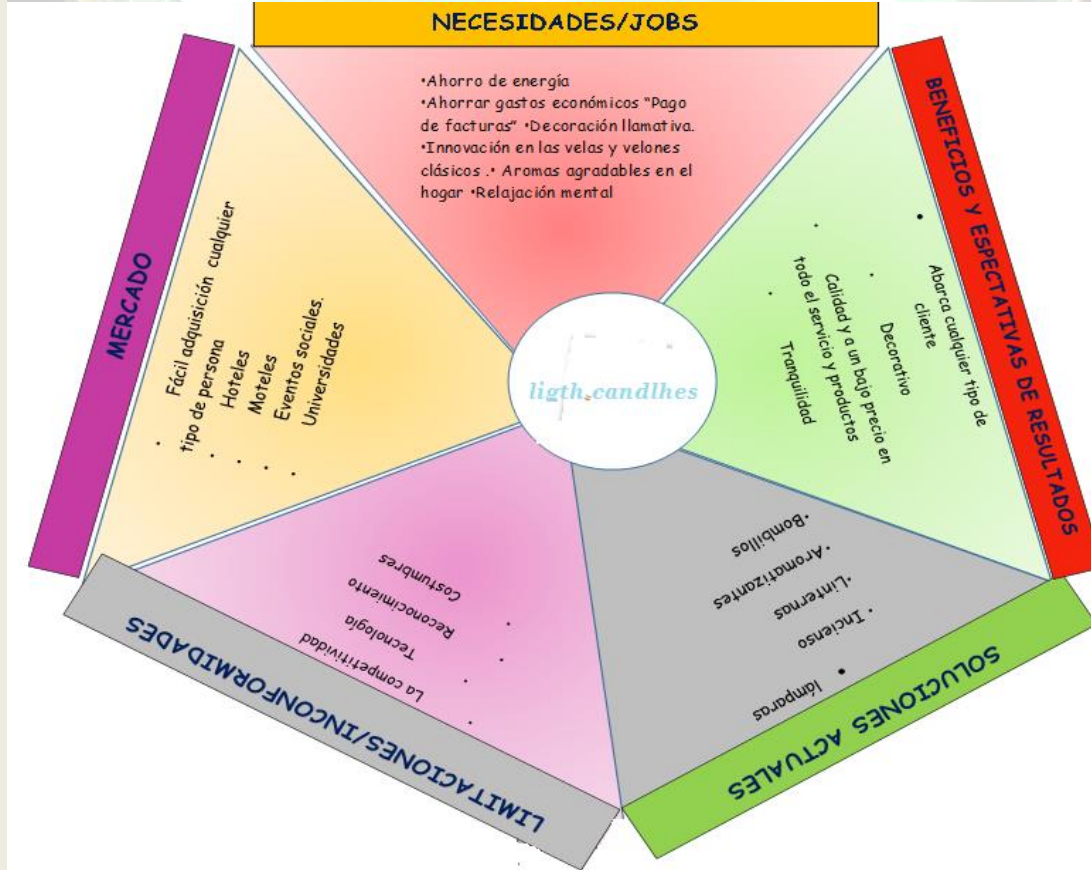
5. ¿Le gustaría usar un tipo de velas que alumbren con la luz del sol y además ayuden al medio ambiente?



A	SI
B	NO

100 % de las personas les gustaría obtener este tipo de velas.

PENTÁGONO



ANÁLISIS DEL PENTÁGONO

Necesidades

- ❖ Ahorro de energía
- ❖ Ahorrar gastos económicos “Pago de facturas”
- ❖ Decoración llamativa.
- ❖ Innovación en las velas y velones clásicos.
- ❖ Aromas agradables en el hogar
- ❖ Relajación mental.

Mercado

- ❖ Nuestros productos los podrá adquirir cualquier tipo de persona que desee tener una decoración hermosa y agradable para su hogar. Tendrán estilos de toda clase y todo tipo sin importar edad ni condición social.
- ❖ Hoteles
- ❖ Moteles
- ❖ Eventos sociales.
- ❖ Universidades

Soluciones actuales

- Lámparas en la cual se debe tener mayor cuidado con la manipulación de las mismas, ya que se pueden dañar fácilmente.
- Incienso que brinda un olor agradable para el hogar

- Linternas: son fáciles de manejar y se pueden llevar a todas partes, aunque para utilizarla se debe contar con pilas o batería recargable, esto permite que haya un gasto adicional.

Limitaciones, frustraciones e inconformidades

- Se encuentran gran variedad de productos similares.
- No contamos con las maquinas necesarias para hacer el producto de una manera más rápida eficiente.
- Falta de reconocimiento

Beneficios

- Ser un producto nuevo llamar la atención de los clientes de todas las edades
- Sirve como un elemento de decoración del hogar
- Es un producto para todas las personas que deseen adquirirlo
- Ofrecer un producto de buena calidad y a un bajo precio lo que hace que el cliente pueda adquirirlo de una manera más fácil
- La empresa se basa por atender de una muy buena forma al cliente
- Este producto se basa stickers fotoluminiscientes lo que esto hace que al cliente le llame más la atención
- Cada vela incluye un forma color decoración y características diferentes

UBICACIÓN GEOGRÁFICA (Barrio Veinte de Julio)

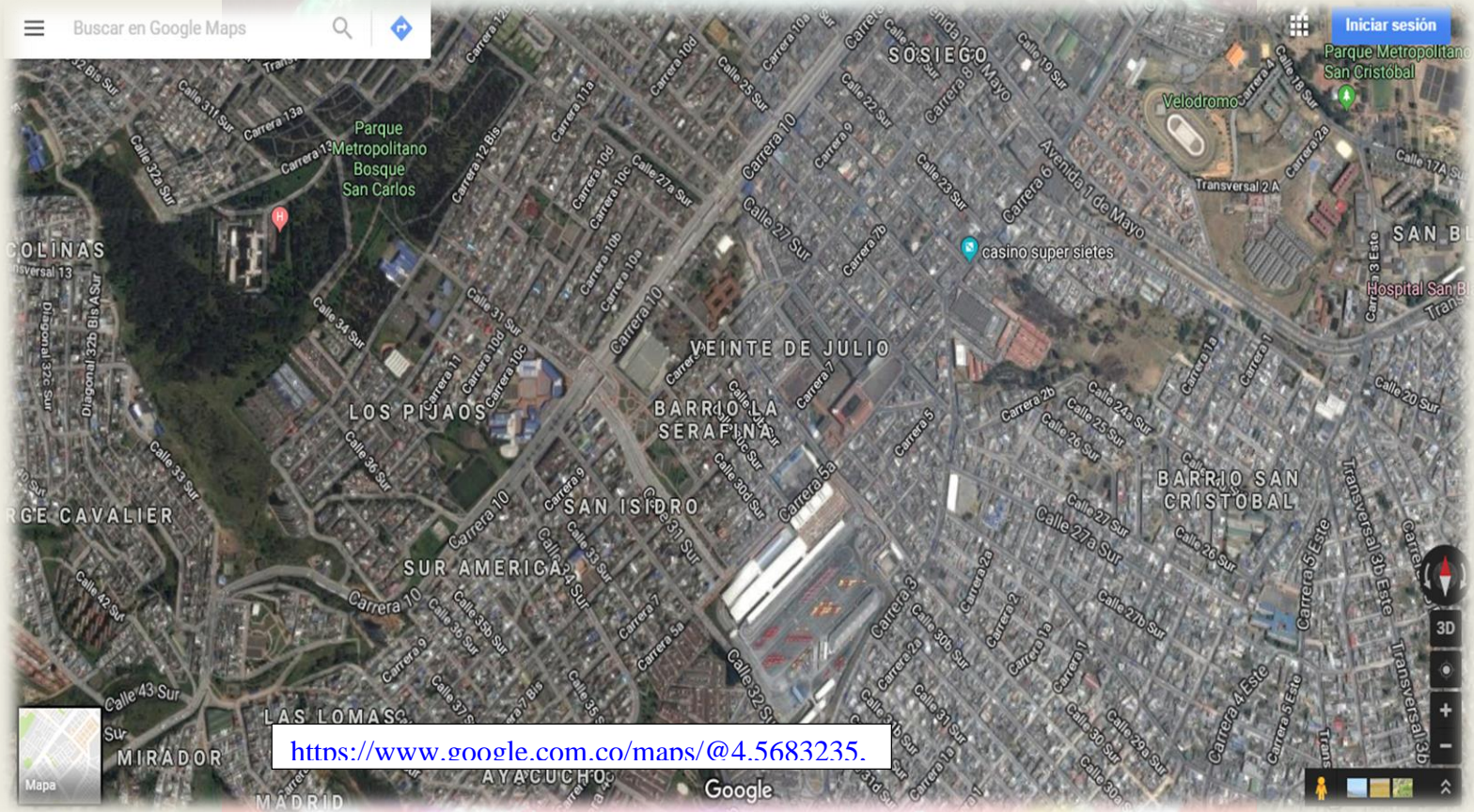
Análisis del sector

El sector escogido donde se pueden establecer los puntos de venta estratégicos para vender estas velas teniendo en cuenta que los clientes al momento de adquirir este producto buscan llenar las expectativas y tener gran admiración por lo que escogieron; es el barrio 20 de Julio de la localidad de San Cristóbal Sur, conformada por 198 barrios y con 488.407 habitantes donde se observan los estratos socioeconómicos que garantizan una afluencia de clientes en potencia específicamente en el sector del 20 de Julio cerca a la iglesia del Divino Niño Jesús que es visitada por más de 250 mil personas durante el día dominical. También identificamos bastante competencia en el los alrededores de esta iglesia, ya que hay gran variedad de establecimientos que venden productos similares a las velas Light Candhles, lo que hace que haya gran desventaja al momento de vender este producto.

Análisis del mercado

En la localidad San Cristóbal específicamente en el barrio 20 de Julio se hacen varios productos de velas similares a la que se está realizando. Durante la exploración del mercado se observa que solamente se ofertan un tipo de vela con similitud a las normalmente conocidas en el mercado en los almacenes de cadena, como lo son Éxito estos almacenes son distantes al punto de mayor afluencia de visitantes también se pudo observar una gran cantidad de fábricas de velas con un estilo religioso y no decorativo lo que se convierte en una ventaja para la empresa mostrándose como innovadora y se podrán obtener las ventas proyectadas.

Buscar en Google Maps



<https://www.google.com.co/maps/@4.5683235>

FICHA TECNICA

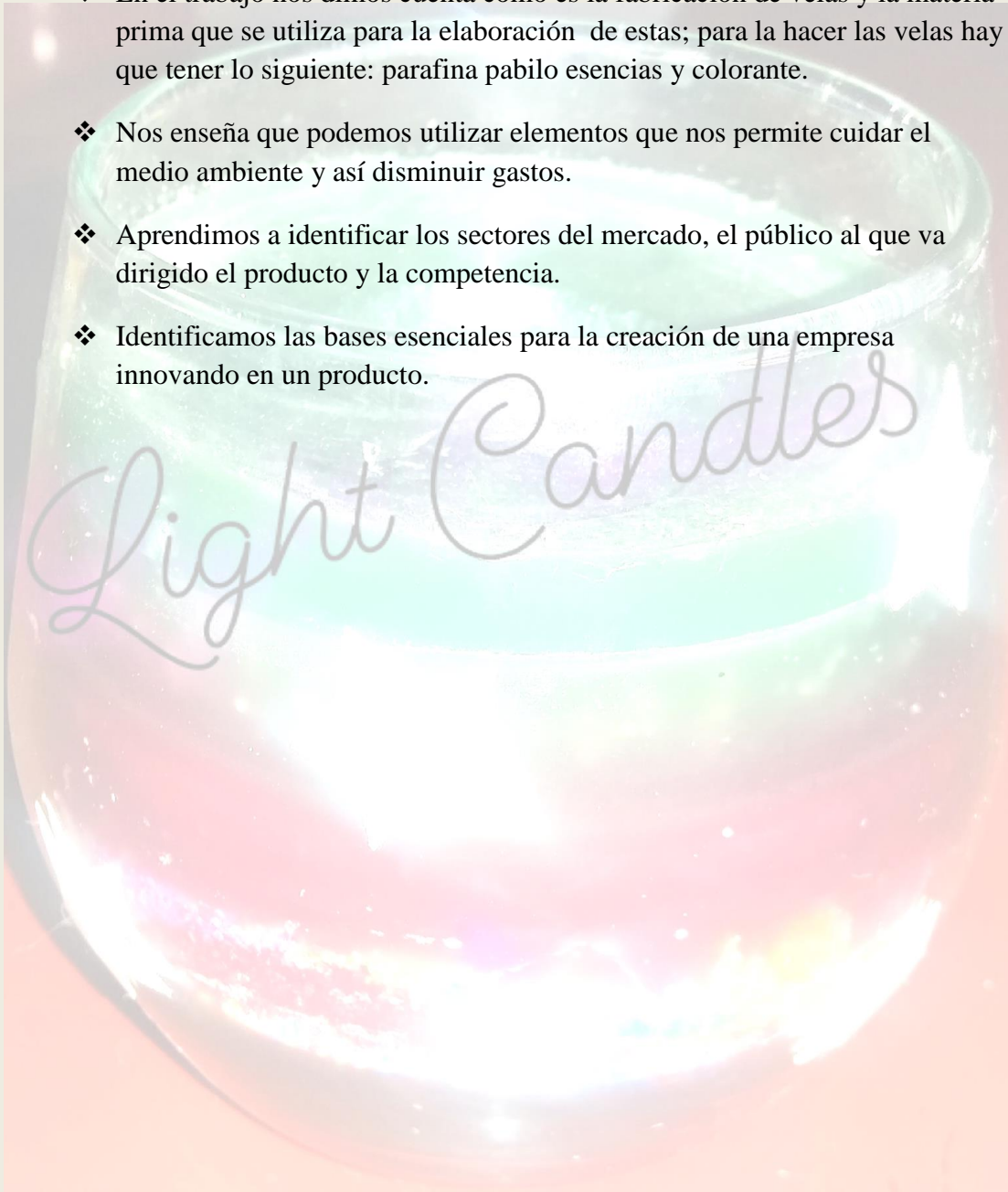


TAMAÑO	Grandes, medianos y pequeños
CARACTERISTICA	Velas creadas con piedras decorativas en copas de vidrio y con Stickers fotolumincente que cargan con el día y brillan de noche.
DISEÑO	Hay tres diseños de velas como lo son: Velas en copa, Velas flotantes y por ultimo velas decorativas
TECNOLOGIA	En la elaboración de las velas utilizamos estufas para derretir la parafina y herramientas como (ollas, cucharas, trapos, moldes) para hacer distintos decorativos
EMPAQUE	El empaque de las velas fue establecido de acuerdo el diseño de cada vela. Las de copa irán en cajas fabricadas por nosotras mismas, mientras que las flotantes y decorativas irán en papel vinipel
CONDICIONES DE CLIMA	Mantener en lugar fresco



CONCLUSIONES

- ❖ En el trabajo nos dimos cuenta como es la fabricación de velas y la materia prima que se utiliza para la elaboración de estas; para la hacer las velas hay que tener lo siguiente: parafina pabilo esencias y colorante.
- ❖ Nos enseña que podemos utilizar elementos que nos permite cuidar el medio ambiente y así disminuir gastos.
- ❖ Aprendimos a identificar los sectores del mercado, el público al que va dirigido el producto y la competencia.
- ❖ Identificamos las bases esenciales para la creación de una empresa innovando en un producto.



FUENTES

www.wikipedia.com

https://es.wikipedia.org/wiki/Historia_de_la_fabricaci%C3%B3n_de_velas

[https://www.google.com.co/maps/@4.5683235,-](https://www.google.com.co/maps/@4.5683235,-74.0978293,1575m/data=!3m1!1e3)

[74.0978293,1575m/data=!3m1!1e3](https://www.google.com.co/maps/@4.5683235,-74.0978293,1575m/data=!3m1!1e3)

