

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Presentado a Profesor:

Michael Bohórquez



Entregado por Estudiantes:

Rocío Salinas Arias

Luz Angie Zambrano

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

CUN

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

OPCIÓN DE GRADO 2

BOGOTÁ- COLOMBIA 2018

Tabla de Contenido

Tabla de Contenido.....	2
INTRODUCCIÓN.....	4
1. JUSTIFICACIÓN.....	4
2. DESARROLLO MATRIZ ESTRATÉGICA.....	4
2.1 Descripción de la idea de negocio.....	4
2.2 Identidad Estratégica.....	4
2.3 Futuro Preferido.....	5
2.4 Objetivo General.....	5
2.5 Objetivos Específicos.....	5
2.6 Valores.....	5
2.7 Análisis Pestel.....	6
Político.....	6
Económico.....	7
Social y Cultural.....	8
Tecnológico.....	8
Ecológico.....	9
Legal.....	9
2.8 Análisis Porter.....	10
PORTER.....	10
Amenazas nuevos competidores.....	10
2.9 Matriz de Análisis de Campos de Fuerzas.....	12
Fuerzas Opositoras.....	12
Fuerzas Inductoras.....	13
2.10 Matriz Despliegue Estratégico.....	15
Conclusión.....	16
2.11 Cadena de Valor.....	16
2.12 Estrategia competitiva.....	18
3. MERCADOS.....	19
Segmentación.....	19
3.1 Variable de segmentación.....	19

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

3.2 Población	20
3.3 Muestra	20
3.4 Calculadora de Muestras	23
3.5 Método de Investigación	23
3.6 Técnicas de recolección	24
3.7 INSTRUMENTO	24
ENCUESTA	24
Tabulación, Gráfica y Análisis	27
Análisis General	35
ENTREVISTA	36
4. PLAN DE MARKETING	37
4.1 Objetivo	37
4.2.1 Estrategia de producto:	37
4.2.1 Estrategia de Marca	38
4.2.2 Estrategia de Garantía	38
4.2.3 Estrategia de servicio Posventa.	39
4.2 Estrategia Precio:	39
4.4 Estrategia Promoción (Publicidad):	39
Plan de medios	42
1. Folleto	42
2. Brochure	43
4.5 Estrategias de promoción:	44
4.6 Estrategias Plaza (Distribución)	45
4.6 PROYECCIÓN DE VENTAS	47
Referencias	¡Error! Marcador no definido.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

INTRODUCCIÓN

1. JUSTIFICACIÓN

En la actualidad el mundo digital se está imponiendo en cuanto a que las personas buscan encontrar soluciones en las diferentes páginas web, debido a esta situación se toma la idea de crear la empresa Modern Home donde se quiere implementar una página web dedicada al asesoramiento y adecuación de espacios, remodelación de diseños de interiores y actualización de tendencias de ambientación para los principales ambientes del hogar, esta idea va enfocada para la localidad de Usaquén debido a que incremento la construcción de nuevos proyectos de vivienda, a partir de esto se refleja la necesidad de crear nuevos estilos y tendencias actuales que incentiven a nuestros prospectos de clientes a que cambien los ambientes donde viven.

Para esto se realiza un análisis detallado del segmento de la población de Usaquén que se encuentra en los estratos 3 y 4 y que cuentan con ingresos superiores a 2 SMLV y tienen la posibilidad de satisfacer este tipo de necesidades de remodelar y ambientar los espacios del hogar.

Frente a lo señalado anteriormente es importante resaltar que el uso de una página web facilitara a nuestros clientes mejorar su calidad de vida, por medio de opciones e ideas creativas para ambientar sus hogares.

2. DESARROLLO MATRIZ ESTRATÉGICA

2.1 Descripción de la idea de negocio.

Nuestro producto/servicio es una página web dedicada al asesoramiento y adecuación de espacios, remodelación de diseños de interiores y actualización de tendencias de ambientación para los principales ambientes del hogar, entre los cuales está, el comedor, la cocina y el baño. El foco principal de la página Web se concentra en satisfacer las necesidades a las mujeres mediante pestañas dinámicas donde puedan seleccionar la mejor opción para decorar, cambiar, innovar estilos y solucionar temas de espacios e iluminación.

2.2 Identidad Estratégica

Somos una empresa que ofrece a sus clientes espacios interactivos donde puedan identificar y seleccionar información relevante para poder adquirir el servicio de diseño y remodelación de interiores a los mejores precios del mercado, sirviendo con experiencia,

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

entusiasmo, excelencia y dinamismo para satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

2.3 Futuro Preferido

En el 2030 MODERN HOME, será una empresa reconocida a nivel capital por su alta competitividad en calidad y precios de los productos ofrecidos, además de ser elegida por el 95% de los clientes que desean realizar cambios en los ambientes de su hogar por contar con un servicio integral en soluciones para remodelación y adecuación de interiores.

2.4 Objetivo General

Proporcionar a los clientes espacios interactivos donde puedan identificar y seleccionar en un 95% información relevante de tendencias y actualización de servicios de diseño de interiores, su finalidad se concentra en captar las necesidades del cliente, a partir de dar soluciones asertivas con el fin de satisfacer y generar el reconocimiento en un 85%, se hará efectivo esta idea de negocio durante los dos primeros trimestres del año.

2.5 Objetivos Específicos

- Identificar las características y comportamientos de los clientes por medio del instrumento de la encuesta para lograr entrar una participación del 30% en los dos primeros trimestres.
- Aumentar la frecuencia de publicidad online en un 60% para obtener reconocimiento y aumento de seguidores de la página web.
- Aumentar las Ventas de los paquetes de servicios y productos en un 40% trimestralmente para mantener una estabilidad económica.
- Dar a conocer las mejores marcas con el propósito de que confiables y en bajo costo para los estratos 3-4.
- Contar con diferentes métodos de pago para facilitar la adquisición del servicio.

2.6 Valores

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

- **Lealtad:** Asegurar el compromiso y respeto hacia los clientes/usuarios.
- **Idoneidad:** Actitud, disponibilidad y capacidad para entregar el servicio.
- **Transparencia:** Realizar una gestión de forma objetiva, clara y verificable.
- **Equidad:** Proceder con justicia, igualdad e imparcialidad, buscando un impacto social positivo.
- **Integridad:** Actuar con firmeza, rectitud, honestidad y coherencia.

2.7 Análisis Pestel

Político

- Modern home es una empresa legalmente constituida ante la cámara de comercio con NIT y su respectiva revisión fiscal. Contempla y cumple todas las leyes y artículos que toda página web tiene que obedecer, tales como:
- La Ley Orgánica 15/1999, 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal (LOPD). Cuando en nuestra página web recojamos datos personales se debe garantizar el buen tratamiento de esta información.
- La Ley 34/2002, de 11 de julio, de Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y del Comercio Electrónico (LSSICE). En un lugar permanentemente accesible de la página Web, debe aparecer la información relativa al titular de la misma. Esta obligación consta en el artículo 10 de la LSSICE. Cuando se trate de una página web de una empresa o profesional que para realizar su actividad requiera de autorización administrativa o inscripción en cualquier registro, deberán constar los datos de dicha autorización o registro.
- La correcta implantación de dicho marco jurídico en un sitio Web, dotará a la misma de una muestra del compromiso con el respeto a la legalidad, con el consiguiente incremento de la confianza en los usuarios. Al ser una sociedad legal la misma debe tener presente cierto tipo de reglas o normas para evitar inconvenientes políticos o legales que puedan afectar el crecimiento.

Modern home ofrece a todos sus clientes o usuarios un servicio específico o personalizado para cada persona lo cual conlleva a una serie de acuerdos, para empezar, se debe realizar un contrato por prestación de servicios, como es una empresa prestadora de servicios se rige primero el contrato con el cliente del servicio a prestar en el cual se especifica:

- **Tiempo:** En cuanto tiempo se acuerda entregar el proyecto finalizado.
- **Lugar:** Donde se debe dejar el material.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

•**Costo:** Cotización previa del costo total por proyecto.

Lo cual se tomaría en cuenta dentro del contrato como adicionales en cuanto la entrega y cotización.

La compra de los productos se hace a nivel nacional según el objetivo actual y se rige bajo políticas hace referencia a la normativa que tiene la empresa a nivel nacional en los cuales se entrega.

Impuestos

Al ser una sociedad se debe responder por todos los impuestos tales como:

- **Renta:** Ingreso o ganancia al patrimonio
- **Ventas:** IVA lo cual lo paga el usuario
- **Gravamen a los movimientos financieros:** Movimientos bancarios
- **Declaración de activos en el exterior:** A medida del crecimiento de la empresa se irán implementando impuestos adicionales
- **Cree:** Declaración de renta para todas las sociedades

MODERN HOME al ser un servicio prestado por una plataforma para hacer publicidad se deben contar con ciertos permisos o derechos de como sayco y acinpro que es la entidad que recauda todos los derechos del autor

Económico

Reducción de costos en procesos cuya eficiencia se puede mejorar a través del sistema de información como ahorro en transportes de personas que habitan en partes lejanas, tiempo laboral por parte de personas al acercarse a tiendas y comprar algo que tal vez no es del agrado de la familia o no se encajó con la estructura de la vivienda

En los últimos años, los avances en el desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, TIC, han sido extraordinarios. Estamos viviendo la evolución e innovación tecnológica más profunda de toda la historia de la humanidad. El desarrollo de la Sociedad del Conocimiento, junto a la llamada revolución digital, está siendo el factor determinante para el desarrollo de los procesos de globalización económica, política y cultural que estamos viviendo y que están transformando las relaciones económicas y sociales de nuestra sociedad.

El valor del sector de las TIC, no sólo viene del desarrollo de sus mismas tecnologías y de sus empresas, sino también y sobre todo por el impacto transversal que su implantación tiene en la sostenibilidad económica, social y ambiental de nuestra sociedad. El crecimiento de la economía en general está totalmente vinculado con el desarrollo del sector de las TIC.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Social y Cultural

- Se tomaran las redes sociales como estrategia de mercado ya que en la actualidad la sociedad gira en torno a ellas y todo lo que es tendencia es conocido en ellas.
- Las personas siempre quieren sobresalir en su círculo social y desean que su casa este a la vanguardia de la moda lo que beneficia a nuestro negocio.
- La moda en todos sus ámbitos va cambiando de tendencias y es el objetivo de nuestro negocio estar es dicha actualización para poder aportarle grandes ideas a nuestros clientes potenciales.

Tecnológico

REDES: Mejorar el rendimiento de la red dando calidad al cableado estructurado con la iluminación de interiores

Capacitación de personal en el uso del sistema de información y en algunos casos para personas que no conozcan nada acerca del uso de un computador.

Artículo 17 de la Ley 1341 de 2009 son:

- Diseñar, formular, adoptar y promover las políticas, planes, programas y proyectos del Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, en correspondencia con la Constitución Política y la ley, con el fin de contribuir al desarrollo económico, social y político de la Nación y elevar el bienestar de los colombianos.
- Promover el uso y apropiación de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones entre los ciudadanos, las empresas, el Gobierno y demás instancias nacionales como soporte del desarrollo social, económico y político de la Nación.
- Impulsar el desarrollo y fortalecimiento del Sector de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, promover la investigación e innovación, buscando su competitividad y avance tecnológico conforme al entorno nacional e internacional.
- Definir la política y ejercer la gestión, planeación y administración del espectro radioeléctrico y de los servicios postales y relacionados, con excepción de lo que expresamente determine la ley.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ecológico

- Se debe hacer buen manejo de los desechos que se produzcan al momento de realizar las remodelaciones ya que no se pueden dejar con los desechos ordinarios si no que se debe contratar con la empresa de aseo la recolección de dicho desperdicios
- Se debe trabajar solo en los horarios permitidos por las leyes de propiedad horizontal para no afectar con las personas de alrededor con los ruidos generados de las remodelaciones
- Trabajar con personal altamente capacitado en leyes ambientales para evitar las sanciones correspondientes al mal uso y manejo de los desechos.

Legal

- Adicional al marco legal ya expuesto anteriormente referente a las leyes de consumidor y uso de aplicaciones web hablaremos de la norma que rigen el diseño de interiores y la construcción.
- Decretos Reglamentarios de la **Ley 388 de 1997** 151: mecanismos de compensación para propietarios de inmuebles de conservación arquitectónica.
- **Decretos 1052**: trámite de expedición de licencias de urbanismo y construcción~; 297: último decreto publicado y que modificó el Decreto 1052 en cuanto a la posibilidad de solicitar y obtener más de una prórroga de las licencias.
- **Resolución No. 02413 de mayo 22 de 1979**: Reglamento de higiene y seguridad para la industria de la construcción, cuyo contenido es:

Aspectos generales de la Construcción, Aspectos Médicos y Paramédicos, Habilitación Ocupacional, Organización del programa de Salud Ocupacional, Obligaciones de los trabajadores, De los Campamentos Provisionales, De las Excavaciones, De los Andamios, Medidas para disminuir altura de libre caída, Escaleras, De la Demolición y Remoción de escombros, Protección para el público aceras, Explosivos, Medidas de Seguridad, Quemaduras, Vibraciones, ruido, Maquinaria Pesada, De las Herramientas Manuales, De la Ergonomía en la Construcción, de los Comités Paritarios de Higiene y Seguridad, Equipos de Protección Personal Cinturones de Seguridad, Herrajes, Cascos de Seguridad, Otros Elementos de Protección Personal: Guantes para Trabajo en General, Botas de Seguridad, Primeros Auxilios, el trabajador menor en la construcción y Sanciones.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

- **Resolución 02013 de junio 6 de 1986:** Reglamento para la organización y funcionamiento de los comités, de medicina, higiene y seguridad industrial en lugares de trabajo.
- **Resolución 01016 de marzo 31 de 1989:** Reglamento de la organización, funcionamiento y forma de los programas de Salud Ocupacional.
- Decreto 1400 de 1984 (Origen del Código Colombiano de Construcciones Sismorresistentes).
- **La ley 400 de 1997 (Artículo 1°),** “establece criterios y requisitos mínimos para el diseño, construcción y supervisión técnica de edificaciones nuevas así como de aquellas indispensables para la recuperación de la comunidad con posterioridad a la ocurrencia de un sismo con el fin de reducir a un mínimo el riesgo de la pérdida de vidas humanas, y defender el patrimonio del Estado y de los ciudadanos”.

2.8 Análisis Porter

Se realiza esta investigación para identificar el análisis del entorno, en cuanto a las amenazas de nuevos competidores, poder de negociación de clientes, amenazas de productos sustitutos, poder de negociación de proveedores, Se hace con el fin de analizar la ubicación la idea de negocio es decir poder identificar la acciones ofensivas y defensivas a las que se competirán.

Ilustración 1. Análisis PORTER

PORTER			
Amenazas nuevos competidores.	Poder de negociación de clientes.	Amenazas de productos sustitutos	Poder de negociación de proveedores
Es necesario dar un valor agregado, una diferenciación en el producto/servicio puesto que es un factor muy importante a considerar en la competitividad de las empresas. Lo fundamental para Moder Home es	Fidelización de clientes: En esta idea de negocio se profundizará en dar un valor diferencial al cliente es decir generar interacción activa, guardar base de datos para hacer seguimiento y poder atender las necesidades o dudas que tenga en cuanto	En la actualidad se está presentando diferentes paginas para decorar, remodelar y dar diseños versátiles al hogar, lo cual es una amenaza como producto sustituto, puesto que facilitan información sin	Para tener una buena negociación de proveedores se debe tener una capacidad de negociar e identificar la concentración del sector en cuanto al producto/servicio. En el mercado existen empresas que ofrecen los mismos productos

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

<p>poder cautivar la atención del cliente, (que no tenga que escoger a otro) contar con una buena relación con los proveedores, para mantener los precios de venta.</p> <p>Las amenazas de nuevos competidores son muy frecuentes ya que siendo una página web todo el mundo tiene acceso a nuestros productos, novedades como los precios,</p> <p>Promoción: En la actualidad la gran mayoría de las empresas ha optado por hacer uso de la publicidad en las redes sociales por tanto la calidad de las publicaciones debe ser la mejor siempre buscando llamar la atención de nuestros clientes potenciales con imágenes muy atractivas a la vista y manejar buenos precios en el mercado</p>	<p>el diseño de interiores. Generar estrategias de promoción por medio de cortesías para retener su mayor interés.</p> <p>Variedad de productos/servicios: Mantener un equilibrio de competitividad entre proveedores y alianzas estratégicas para llevar una buena negociación de precios, entrega oportuna y niveles de respuesta.</p> <p>Poder de marca: Establecer mecanismos de diferenciación en precios, calidad, innovación, diseños y asesoramiento al cliente/usuario.</p> <p>Promoción: Marketing digital, se crea una pagina en FACEBOOK para realizar publicidad por esta red social, el cual nos suministra una plataforma que permite segmentar la poblacion de la misma manera que se realizó para determinar nuestra poblacion objetivo</p>	<p>menor costo o incluso gratuitamente.</p> <p>Nuestra metodología a tratar con nuestros proveedores será comprar al mayor y con frecuencia brindando más rebajas de precios, Permitiéndonos afianzar alianzas con aquellos que más nos brindan más seguridad y mayor precio. Algunos clientes podrían ir a almacenes de cadena tales como HOMECENTER O EASY y ellos le proporcionan ambientes ya prediseñados que el mismo cliente puede instalar con lo cual debemos competir con excelente servicio al cliente y motivarlos a que el tiempo que ellos utilizaran haciendo ese tipo de instalaciones lo puede utilizar compartiendo con su familia o amigos</p>	<p>con tiendas físicas, algunas de ellas cuentan con servicio de entrega al lugar de destino, de alguna manera este servicio es una competencia directa, puesto que satisface la misma necesidad que es la limitación de tiempo para el cliente al momento de recoger su compra final.</p> <p>En la actualidad contamos con varias opciones de proveedores lo que nos favorece para poder negociar a bajos precios y de excelente calidad ya que entregar buenos trabajos nos permite que nuestros clientes nos refieran con sus amigos, familiares y conocidos.</p>
---	---	---	--

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

En el análisis PORTER se pueden ubicar las diferentes variables que pueden entorpecer o favorecer el funcionamiento de la empresa, es por esto que para esto se propone implementar actividades de capacitación para fortalecer los esfuerzos para mantener la competencia.

2.9 Matriz de Análisis de Campos de Fuerzas

Fuerzas Opositoras

Ilustración 2. Debilidades

	Producción	Mercado	Finanzas	Administración
DEBILIDADES	D1. No contar con los proveedores suficientes para abastecer la demanda.	D4. No hacer una estrategia de mercadeo lo suficientemente llamativa para cautivar al segmento.	D7. Poco acceso a fuentes de financiamiento por no tener vida crediticia.	D10. No definir correctamente las funciones.
	D2. Al momento de la creación de la página web, está presente fallas.	D5. Tenemos una posible competencia que ya está establecida con varios años en el mercado.	D8. No contar con el dinero para cubrir la creación de la página o que dicho precio se salga del presupuesto.	D11. No escoger correctamente las ideas que contribuyan a la creación de la idea de negocio.
	D3. No tener conocimiento acerca del diseño de interiores, creación de página web, ni tener una escala de lo que	D6. No establecer precio que se ajuste al poder adquisitivo de nuestros posibles clientes/usuarios.	D9. No presupuestar los diversos gastos que se puedan presentar, como el asesoramiento en diseño de interiores.	D12. Administrar correctamente los gastos que se puedan presentar.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

	queremos para la página web en cuanto a diseño.			
--	---	--	--	--

Ilustración 3. Amenazas.

	Producción	Mercado	Finanzas	Administración
AMENAZAS	D1. Virus que pueda llegar a afectar la página web.	D4. No analizar detalladamente la distribución que usa la competencia.	D7. No encontrar recursos financieros que puedan ser pagados a largo plazo.	D10. No conocer toda la normatividad requerida.
	D2. No impactar en los deseos del consumidor	D5. Precios más bajos de la competencia	D8. En dado caso de conseguir financiamiento; no contar con la liquidez de asumir posibles obligaciones financieras	D11. Estudiar adecuadamente los precios, calidad y distribución de los posibles proveedores
	D3. Que alguna empresa competidora adapte esta idea en su estrategia de venta.	D6. Existen en el mercado productos/servicios que pueden llegar a sustituir el nuestro.	D9. Intereses altos de créditos en los bancos.	D12. No administrar adecuadamente los recursos que se lleguen a conseguir para la idea de negocio.

Fuerzas Inductoras

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ilustración 4. Oportunidades

Producción	Mercado	Finanzas	Administración
<p>O1. Nuevas tecnologías y herramientas que mejoren la calidad del producto y su entrega.</p> <p>O2. Logística de distribución de insumos.</p> <p>O3. Adquisición tecnológica.</p>	<p>O4. Aperturas comerciales.</p> <p>O5. Alianzas estratégicas y comerciales.</p> <p>O6. Manejo de marcas reconocidas por el mercado.</p>	<p>O7. Programas del estado o entidades privadas que fomenten el emprendimiento de nuevos proyectos” FONDO EMPRENDER”</p> <p>O8. Ser una empresa sin deudas en lo financiero</p> <p>O9. Diferentes formas de pago.</p>	<p>O10. Disponibilidad de tiempo del personal a través de la página web.</p> <p>O11. Personal altamente capacitado.</p> <p>O12. Publicar y difundir información sobre el producto.</p>

Ilustración 5. Fortalezas.

Producción	Mercado	Finanzas	Administración

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

O1. Excelente distribución del equipo de trabajo y equipamiento	O4. Conocimiento y experiencia en el mercado	O7. Rentabilidad positiva	O10. Estructura organizacional
O2. Optimización de entrega del producto final	O5. Publicar y difundir información sobre promoción del producto	O8. No cuenta con competencia directa sobre el precio	O11. Estructuración de la cadena de mandos
O3. Garantía extendida sobre producto final	O6. Canales de distribución y estrategias de promoción	O9. Negociación con proveedores, rebajas de precios de los productos	O12. Mejoramiento de calidad de los empleados

2.10 Matriz Despliegue Estratégico

Ilustración 6. Matriz despliegue Estratégico M.H.

MATRIZ DESPLIEGUE ESTRATÉGICO
O7+D7 El fondo emprender nos da una opción adicional a los financiamientos con bancos ya que nuestro primer obstáculo sería la negación de un crédito por no tener vida crediticia.
O11+D10 Capacitar adecuadamente el personal para conseguir que cada área específica de la empresa funcione correctamente. Esto mediante inducciones pedagógicas.
O1+D1 Con las nuevas tecnologías podemos establecer proveedores que nos ofrezcan un buen precio, con calidad.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Conclusión

El grado de tecnología de la empresa determina, en gran medida, los productos y servicios que se producirán, el equipo que se usará y la forma en que se manejarán las operaciones.

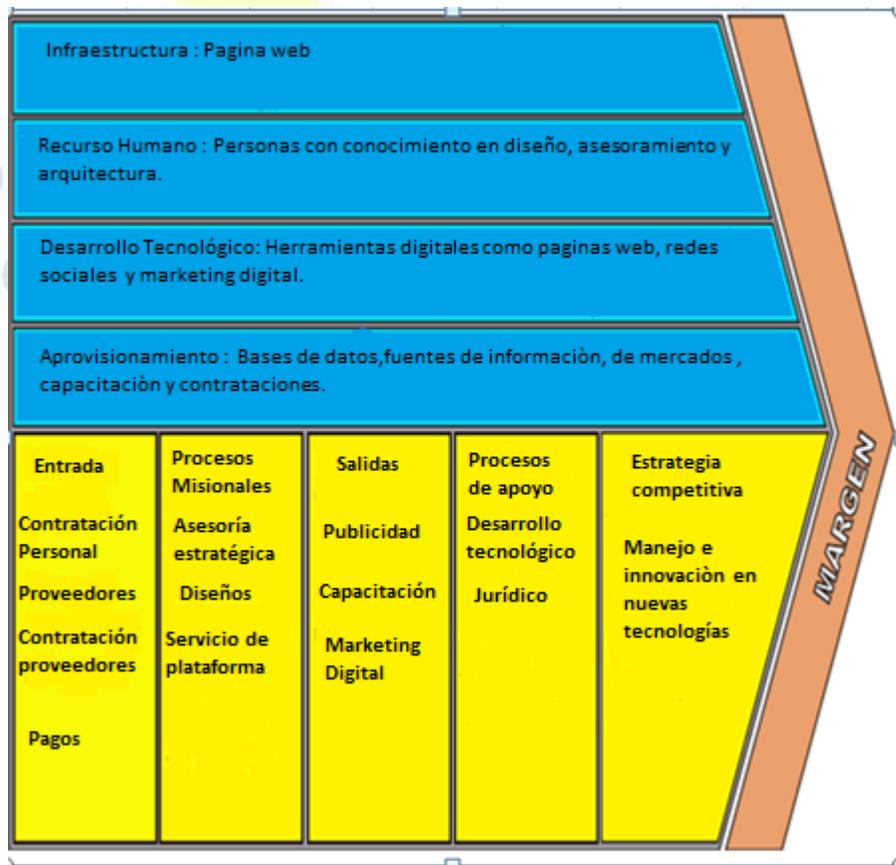
En todas las organizaciones, el individuo juega un papel fundamental en la prestación del servicio o del producto que ésta ofrece al mercado, ya que, sin el recurso humano, éstas no funcionarían, y se convertirían en una simple estructura sin funcionalidad socioeconómica.

Aumentar la rentabilidad de la empresa hasta alcanzar el punto de equilibrio deseado.

Realizar capacitaciones periódicas en atención al cliente que garanticen la permanencia de la empresa en mercado.

2.11 Cadena de Valor

Ilustración 7. Cadena de Valor



IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Dentro de la realización de la idea de negocio Modern Home se involucran varias actividades que se dividen en áreas específicas para cumplir un fin u objetivo por medio de variaciones cuantitativas y cualitativas para así tener una cadena para la utilidad del servicio de remodelación y diseño de interiores.

Entrada

Proveedores: Proceso de comunicación con la parte de intermediación para la instalación de los materiales que sean escogidas por el cliente/usuario.

Contratación proveedores: Contactan a las empresas que ofrecen los productos y/o materiales necesarios para la decoración y remodelación del diseño de interiores.

Pagos: Se utilizan los medios electrónicos y de comunicación para realizar los pagos respectivos del asesoramiento y los materiales para la remodelación de interiores, ofrecidos por Modern Home.

Contratación Personal: Se encarga de escoger los mejores perfiles para desempeñar las áreas de:

Diseño, Publicidad, Comunicación y Manejo de relaciones interpersonales, Arquitectos y Asesores comerciales.

Procesos Misionales

Asesoría estratégica: Relacionado directamente con el asesoramiento para el manejo de la plataforma.

Diseños: Elaboración del manual de los diferentes catálogos, información de tendencias y el modelo del apartamento el cual podrá distribuirlo de acuerdo al interés que tenga.

Servicio de plataforma: Funcionamiento y mantenimiento de la página web, para pagos, soporte, satisfacción, información y la comunicación.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Salidas

Publicidad: Se desarrolla mediante medios impresos (folletos), medios tecnológicos (correo Whatsapp). . Ampliación de mercado por medio de canales especializados.

Marketing Digital: Se hará segmentación de mercado haciendo uso de del SEM y SEO en las plataformas GOOGLE ADS y FACEBOOK ADS.

Para tal propósito se creará una página empresarial en Facebook que nos permitirá hacer uso de la plataforma de anuncios donde se segmenta y se crean los anuncios según las necesidades de nuestra empresa

. Servicios adicionales:

Capacitación constante sobre la idea de negocio y sobre el manejo de páginas web, para facilitar la recomendación o soluciones de los requerimientos del cliente/usuario.

Realizar análisis a medio plazo a los proveedores para poder generar un buen servicio.

Procesos de apoyo:

Desarrollo tecnológico: Encargados de manejar todo lo relacionado con la seguridad del sistema para la remodelación y diseño de interiores.

Jurídico: Realizara todos los permisos y requerimientos para poder trabajar con la aplicación de remodelación y diseño de interiores.

2.12 Estrategia competitiva

Manejo de nuevas tecnologías con versatilidad en el movimiento de la información de diseño de interiores en temas de ambientación, luminosidad, en colores, en formas de diseños y jugar con todo tipo de accesorios para la adecuación del hogar.

3. MERCADOS

Segmentación

3.1 Variable de segmentación

VARIABLES PARA SEGMENTAR	
Demográfico	<p>Edad: 25 – 55</p> <p>Sexo: Femenino</p> <p>Estado civil: Solteras, casadas, unión libre, divorciadas</p> <p>Nivel de ingreso: 3 SMLV en adelante en los estratos 3 y 4</p> <p>Profesión: Empleados</p>
Geográfico	<p>País: Colombia</p> <p>Ciudad: Bogotá</p> <p>Localidad: Usme</p>
Psicográfica	<p>Estilos de vida:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Con limitación de tiempo. • Innovación y actualización de espacios y remodelación de diseño de interiores • Personas que siendo estrato 3 y 4 quieren tener las comodidades de las personas que viven en los estratos 5 y 6. • Personas que se refugian en el cambio para satisfacer ausencias <p>Gusto: Por la nuevas tecnología y aplicaciones. Moda Diseños Decoración</p>
Comportamiento	<p>En proceso de adquisición de vivienda. Cambios de modelos de espacios. Actualización en tendencias</p>

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

3.2 Población

La página web de la idea de negocio Modern Home se aplicará en la localidad de Usaquén, para habitantes o familias que están en estrato 3-4 que tengan vivienda propia o estén en proceso de compra, Se les realizara aplicación del instrumento de la encuesta a los posibles clientes, para ayudar a identificar el desenvolvimiento de la idea de negocio y todo lo relacionado al mercado de diseño y remodelación de interiores.

3.3 Muestra

Habitantes de Bogotá: 8.080.734

Habitantes de la localidad de Usaquén: proyección del 2017 está en 474.773

Localidad	ESTRATOS							Total
	Sin estrato *	1. Bajo - bajo	2. Bajo	3. Medio - bajo	4. Medio	5. Medio - Alto	6. Alto	
Usaquén	6.324	24.938	32.134	144.523	132.790	60.766	73.298	474.773
Chapinero	1.089	4.893	19.087	6.711	42.379	12.879	48.760	133.778
Santa Fe	1.595	9.903	70.020	19.543	7.630	642	660	109.993
San Cristóbal	2.449	31.885	315.539	59.897	-	4	25	409.799
Usme	8.783	177.765	196.298	23	3	2	2	382.876
Tunjuelito	2.555	-	118.068	83.220	-	-	-	201.843
Bosa	27.150	29.764	509.372	16.770	-	-	-	583.056
Kennedy	7.237	7.465	539.222	444.872	21.153	-	-	1.019.949
Fontibón	5.758	8	70.094	169.962	96.793	3.294	-	345.909
Engativá	9.858	6.920	213.995	582.996	29.953	-	-	843.722
Suba	18.023	2.748	403.049	380.699	152.745	102.468	9.382	1.069.114
Barrios Unidos	3.636	-	-	126.069	96.434	7.642	-	233.781
Teusaquillo	640	-	-	18.747	119.123	8.073	-	146.583
Los Mártires	402	-	8.117	82.448	6.959	-	-	97.928
Antonio Nariño	2.553	-	5.014	100.740	-	-	-	108.307
Puente Aranda	8.785	-	617	249.039	-	-	-	258.441
La Candelaria	1.234	102	12.354	10.454	-	-	-	24.144
Rafael Uribe Uribe	6.370	34.810	189.871	146.564	-	-	-	377.615
Ciudad Bolívar	8.105	370.900	236.356	24.572	2	1	1	639.937
Sumapaz	-	3.435	1.755	606	227	102	133	6.258
Total	122.526	705.536	2.938.962	2.668.455	706.191	195.873	130.261	7.467.804

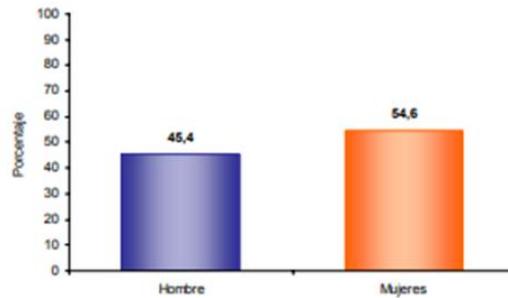
Estrato: Familias con vivienda en los siguientes estratos:

Estrato 3: 30% comprende las personas que devengan entre 2 y 4 SMLV

Estrato 4: 28% comprende las personas que devengan entre 4 y 8 SMLV

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Población por sexo



Del total de la población de Usaquén el 45,4% son hombres y el 54,6% mujeres.

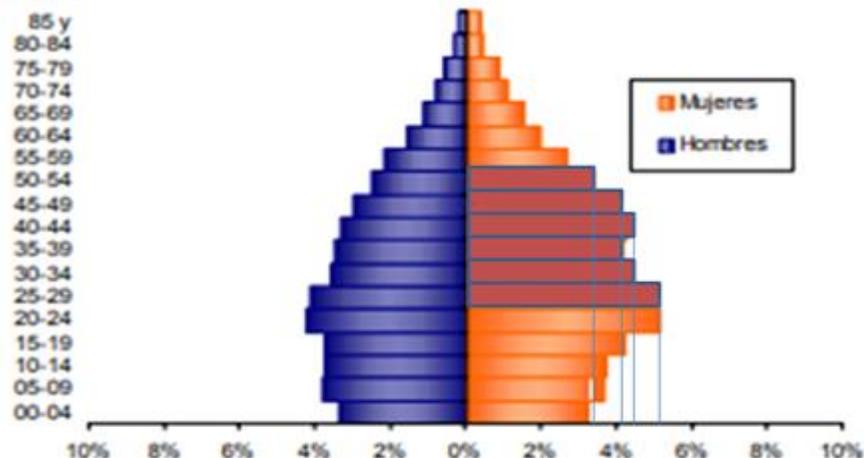
Para la muestra de segmentación se tendrá como población total únicamente los habitantes de la localidad de Usaquén que vivan en los estratos 3 y 4 que según la proyección del DANE serían un total de **277.313** habitantes.

El enfoque para nuestra empresa son las mujeres de estratos 3 y 4 con un porcentaje del **54,6%** de dicha población de la localidad de Usaquén que representan **151.413 mujeres**, de las cuales tomaremos solo las que se encuentran en el rango de edad de los **25 a los 55 años**.

Distribución por edad:

En la siguiente gráfica se relacionan según este rango:

Estructura de la población por sexo y grupos de edad



IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

EDAD	PORCENTAJE	CANTIDAD
25-29	5,10%	7.722
30-34	4,50%	6.814
35-39	4,10%	6.208
40-44	4,30%	6.511
45-49	4,10%	6.208
50-54	3,30%	4.997
TOTAL	25,40%	38.459

TOTAL DE LA MUESTRA: 38.459 mujeres en los rangos de **25 a 55** años de edad que viven en los estratos **3 y 4**.¹

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

3.4 Calculadora de Muestras

Calculadora de Muestras

Margen de error:
10% ▾
Nivel de confianza:
99% ▾
Tamaño de Población:
38459
Calcular

Margen: **10%**
Nivel de confianza: **95%**
Población: **38459**

Tamaño de muestra: **96**

Ecuación Estadística para Proporciones poblacionales

n= Tamaño de la muestra
Z= Nivel de confianza deseado
p= Proporción de la población con la característica deseada (éxito)
q= Proporción de la población sin la característica deseada (fracaso)
e= Nivel de error dispuesto a cometer
N= Tamaño de la población

$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

Final del formulario

Tipo de muestreo

Se escogió el modelo de muestreo aleatorio, debido a que se tienen en cuenta las variables a segmentar; está relacionado detalladamente los datos a segmentar tales como: número de población a nivel Bogotá, de Usaquén, las edades y las personas que están dentro del estrato 4, 5, 6, es decir contiene la parte fundamental de los elementos que formaran la parte de la muestra.

Muestreo aleatorio estratificado: Trata de obviar las dificultades que presentan los anteriores ya que simplifican los procesos y suelen reducir el error muestra para un tamaño dado de la muestra. Consiste en considerar categorías típicas diferentes entre sí (estratos) que poseen gran homogeneidad respecto a alguna característica (se puede estratificar, por ejemplo, según la profesión, el municipio de residencia, el sexo, el estado civil, etc.). Lo que se pretende con este tipo de muestreo es asegurarse de que todos los estratos de interés estarán representados adecuadamente en la muestra.²

3.5 Método de Investigación

² <http://www.estadistica.mat.uson.mx/Material/elmuestrero.pdf>

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Se decidió manejar la investigación cuantitativa porque es el método más adecuado para conocer, recoger los datos a través cifras y variables de la realidad por medio de estadísticas con el fin poder visualizar de una manera imparcial lo que se está investigando y saber cómo se va a proyectar.

3.6 Técnicas de recolección

Dentro de las técnicas y/o instrumentos de investigación se encuentran las siguientes:

- Encuesta
- Entrevista

Para la Idea de negocio Modern Home se utiliza como fuente de recolección la encuesta y la entrevista, debido a que, mediante la aplicación de un número determinado de preguntas, podemos conocer de primera mano, cuales son las opiniones, preferencias, actitudes y comportamientos de los clientes/usuarios. Una vez se recoja la información se analizará los datos para poder determinar qué estrategia se utilizará para proyectar la idea de negocio.

3.7 INSTRUMENTO

Descripción

Encuesta se realiza para las personas de la localidad de Usaqué que estén en un rango de edad de 30 a 55 años, en proyecto de vivienda, tengan conformado un hogar y tengan el tiempo limitado para tomar el servicio de remodelación y diseño de interiores.

ENCUESTA

Validación de mercado de un servicio de diseño de interiores de una página web. Encuesta aplicada a personas de la localidad de Usaqué en un rango de edad de 30 a 55 años, que tengan casa o que estén en proyecto de conseguir. De acuerdo a las siguientes preguntas marque con una X.

Ocupación: _____ Edad: _____
Localidad: _____ Barrio: _____
Estrato: _____ Sexo: _____

Modern Home

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME



1. Cuenta usted con apartamento propio o está en proceso de compra.
 - a. Si
 - b. No
 - c. En proceso
2. Con que frecuencia remodela su apartamento/casa.
 - a. Cada 6 meses
 - b. Cada año
 - c. Cada 3 años
 - d. Cada 7 años en adelante
3. Cuando arregla o remodela su apartamento/casa porque medio lo hace.
 - a. Contrata a un tercero
 - b. Lo hace un familiar
 - c. Usted mismo
 - d. Amigos
4. Cuando contrata el servicio de diseño de interiores con terceros que aspectos tiene en cuenta.
 - a. Garantía
 - b. Calidad
 - c. Cumplimiento
 - d. Precio
5. De los siguientes aspectos seleccione cual es más importante al momento de realizar la remodelación y diseño de interiores.
 - a. Atención al cliente

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

- b. Facilidad de Pago
 - c. Variedad de productos
 - d. Tiempos de entrega
6. En que se basa para desplegar las ideas para remodelación y diseño de interiores.
- a. Colores
 - b. Manejo de espacios
 - c. Innovación
 - d. Publicidad
7. En caso de que contrate el servicio de remodelación de diseño de interiores con qué empresas lo haría.
- a. Easy
 - b. Homcenter
 - c. Home Sentry
 - d. Tiendas común

Modern Home plantea ofrecer servicios de remodelación y diseño de interiores, por medio de la página Web, de acuerdo a lo anterior se elabora esta encuesta porque necesitamos conocer sus opiniones sobre este servicio.

8. Por qué medio le gustaría contratar el servicio de remodelación de interiores.
- a. Internet
 - b. Sitios de Construcción
 - c. Centro comercial
 - d. Ferias
9. A través de que medio le gustaría recibir información sobre el servicio de remodelación y diseño de interiores.
- a. Folletos
 - b. Correo
 - c. Whatsapp
 - d. Televisión
10. Contrataría este servicio de página web si le diera facilidades de pago.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

- a. Muy probablemente
- b. Probablemente
- c. Es poco probable
- d. No es nada probable

11. Qué medio de pago le gustaría para cancelar este servicio de diseño de interiores.

- a. Efectivo
- b. Crédito
- c. Transferencia o pse
- d. Cheque

12. Estaría de acuerdo con poder solicitar un servicio para diseño de interiores por medios digitales, a través de páginas web.

- a. Si
- b. No
- c. Tal vez
- d. Nunca

13. Conoce otro Servicio de diseño de interiores como este.

- a. Sí
- b. No
- c. Tal vez

Tabulación, Gráfica y Análisis

Ocupación: __ Edad: __ Localidad: __ Barrio: __ Estrato: __ Sexo: __ 97 respuestas

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

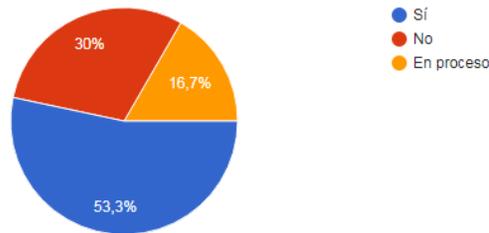
Ilustración 8 Pregunta Datos



En esta grafica se representa los datos de las 60 encuestas realizadas, del cual un 8.5% son estudiantes y están empezando con proyectos de vivienda.

1. Cuenta usted con apartamento propio o está en proceso de compra.

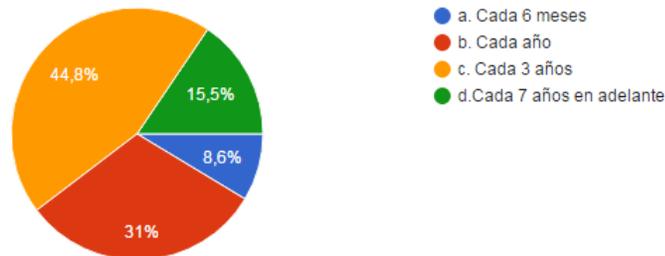
Ilustración 9 Pregunta 1 de 13.



Con base en los resultados podemos establecer que en la mayoría de los encuestados tienen apartamento propio con un 53,3%, el 30% no tiene apartamento propio ni está en proceso de compra, y para finalizar el 16,7% está en proceso de adquisición de un apartamento.

2. Con que frecuencia remodela su apartamento/casa.

Ilustración 10 Pregunta 2 de 13.

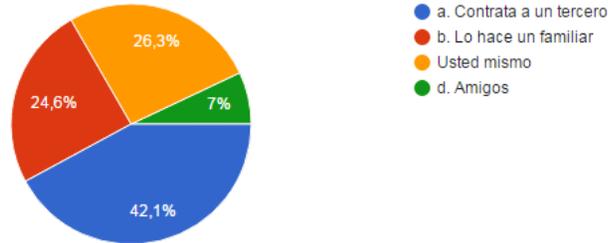


Podemos concluir que la mayoría de las personas encuestadas remodelan su apartamento cada 3 años esto con un porcentaje de los 44,8%, seguidas de las personas que lo remodelan

cada año con un 31%, cada 7 años o más con un 15,5%, y cada 6 meses con un porcentaje del 8,6%.

3. Cuando arregla o remodela su apartamento/casa porque medio lo hace.

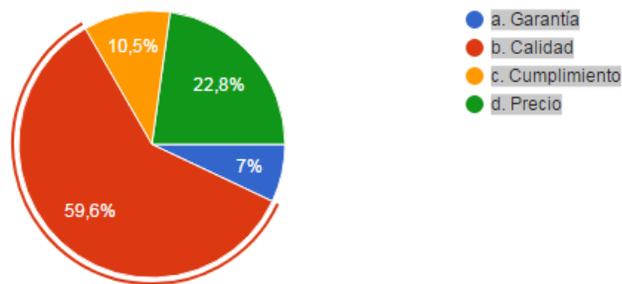
Ilustración 11 Pregunta 3 de 13.



De acuerdo a los resultados adquiridos el 42,1% de los encuestados cuando remodelan o arreglan su apartamento o casa lo hace contratando a un tercero, el 26,3% lo hacen ellos mismos, el 24,6% lo hace un familiar, y el 7% restante lo realizan amigos.

4. Cuando contrata el servicio de diseño de interiores con terceros que aspectos tiene en cuenta.

Ilustración 12 Pregunta 4 de 13.

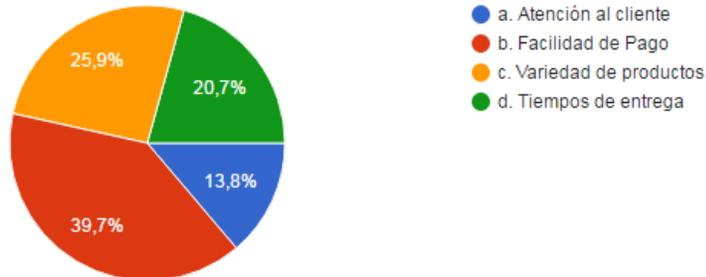


Teniendo en cuenta que la mayoría de los encuestados para remodelar su apartamento/casa contrata con terceros, el 59,6% busca la calidad, seguido del precio con el 22,8%, el precio con el 22,8%, y el cumplimiento con el 10,5%.

5. De los siguientes aspectos seleccione cual es más importante al momento de realizar la remodelación y diseño de interiores.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

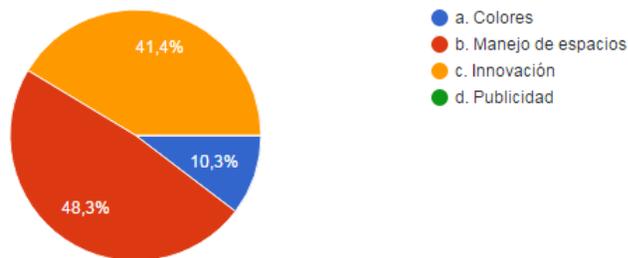
Ilustración 13 Pregunta 5 de 13.



Según los resultados obtenidos el 39,7% de las personas encuestadas tienen la facilidad de pago como el aspecto más importante cuando realizan una remodelación o diseño a su apartamento/casa, esto nos indica que la implementación de crédito y sistemas de abonos jugaría un papel importante en la idea de negocio. El 25,9 % escogió la variedad de productos, y sin mucho interés está la atención al cliente con el 13,8%.

6. En que se basa para desplegar las ideas para remodelación y diseño de interiores.

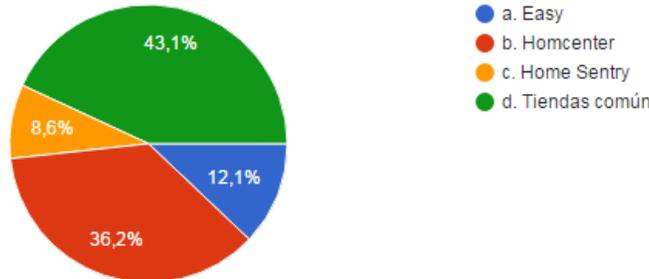
Ilustración 14 Pregunta 6 de 13.



De acuerdo a los resultados obtenidos por la encuesta aplicada se identificó que la principal razón para remodelar interiores es el manejo de los espacios con 48,3% seguida por la innovación 41,4%, a los colores no le dan mayor importancia con 10,3% y el manejo publicidad no la tienen en cuenta con un 0%.

7. En caso de que contrate el servicio de remodelación de diseño de interiores con qué empresas lo haría.

Ilustración 15 Pregunta 7 de 13.



Según el análisis de contratación para el servicio de remodelación de interiores los encuestados escogieron la opción de las tiendas en común con un 43,1%, seguido de Homcenter con 36.2%, las demás empresas Easy y Hom Sentry una categoría más baja, Easy con de 12,1% y 8.6%.

Modern Home plantea ofrecer servicios de remodelación y diseño de interiores, por medio de la página Web, de acuerdo a lo anterior se elabora esta encuesta porque necesitamos conocer sus opiniones sobre este servicio.

Si

El servicio se realiza para obtener orientación???

me parece bien

Me parece excelente

Me parece un buen servicio ya que brinda nuevas ideas

Es una buena idea, siempre y cuando la Pagina Web sea amigable con el Consumidor, Tengan variedad de productos y servicios y una respuesta inmediata hacia el cliente.

Variar diseños

Idea innovadora

Una buena manera de realizar un negocio como este utilizando plataformas digitales.

Realmente reconosco ala empresa como pradar una opinion al respecto

Nunca lo he utilizado

Interesante

Me parece bien

muy buena elección la compra de artículos por internet y las tiendas online por internet han sido todo un exito

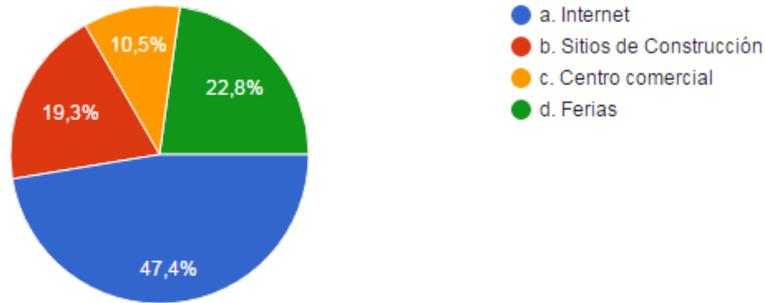
IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

En la descripción los encuestados dieron su opinión en cuanto a cómo les parecía la idea de negocio y eso ayuda a que Modern home empiece a identificar que le es útil y que no.

8. Por le de

Ilustración 16 Pregunta 8 de 13.

qué medio
gustaría
contratar
servicio

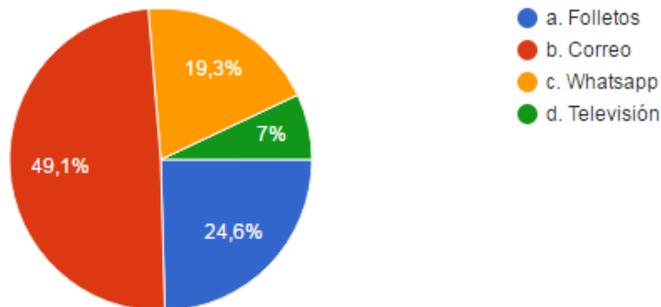


remodelación de interiores.

Para la mayoría de encuestados (47.4%) presentan alto grado de importancia al poder conocer la idea de servicio de remodelación y diseño de interiores por medio de internet, lo cual indica la gran posibilidad de crear tendencia de asesoramiento para el diseño de interiores de casas, apartamentos entre otros.

9. A través de que medio le gustaría recibir información sobre el servicio de remodelación y diseño de interiores.

Ilustración 17 Pregunta 9 de 13.



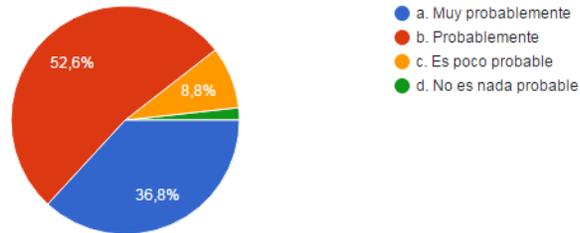
Para el servicio de diseño interiores los encuestados prefieren conocer la información por medio de divulgación por correo con un 49.1% seguido de un 24.6% por folletos y 19.3% por whatsapp, estos aspectos pueden jugar un papel importante para la introducción de

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

mercadeo y publicidad con el fin de captar su interés y asegurar su vinculación comercial con la empresa.

10. Contrataría este servicio de página web si le diera facilidades de pago.

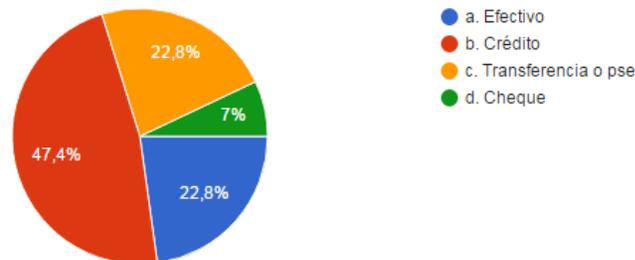
Ilustración 18 Pregunta 10 de 13.



Según el porcentaje de 52.6% claramente la mayoría de los encuestados prefieren la comodidad de poder tener facilidades de pago por los servicios de asesoramiento, remodelación y diseño de interiores, puesto que vía electrónica reducirían costos y disminuirían tiempo en el proceso de adquisición del servicio.

11. Qué medio de pago le gustaría para cancelar este servicio de diseño de interiores.

Ilustración 19 Pregunta 11 de 13.

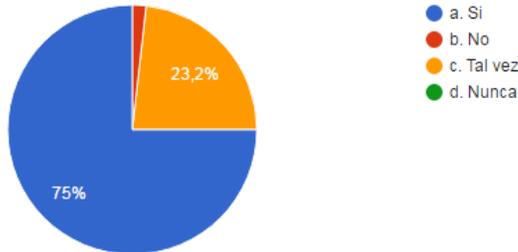


Según la encuesta realizada se puede evidenciar que la mayoría de los encuestados el 47.4% prefieren realizar sus pagos por crédito, el efectivo es la segunda forma con un 22.8%. Esto nos brinda una herramienta a la hora de satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

12. Estaría de acuerdo con poder solicitar un servicio para diseño de interiores por medios digitales, a través de páginas web.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ilustración 20 Pregunta 12 de 13.

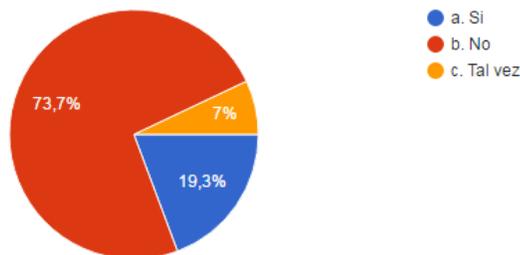


Según la encuesta realizada nos indica que un 75% de los encuestados estarían de acuerdo con solicitar nuestros servicios por una página web. Esto nos indica que en la actualidad la gente ha perdido el miedo y desconfianza a la hora de adquirir un servicio por internet.

13. Conoce otro Servicio de diseño de interiores como este

Ilustración 21 Pregunta 13 de 13.

Corporación Unificada Nacional
de E



Según la encuesta realizada no da a conocer que con un 73.7% los encuestados no conocen otros servicios similares con respecto a diseños de interiores del hogar, lo que nos da a conocer que el servicio es uno de los primeros en el sector en blindar este servicio.

Link Infografía de resultados de encuesta Modern Home

Infographic: https://www.easel.ly/create/?id=https://s3.amazonaws.com/easel.ly/all_easels/3630696/MODERN-HOME&key=pri

Análisis General

Una vez obtenido el porcentaje del resultado final de la encuesta realizada, esta nos permite darnos una idea de las preferencias y necesidades de nuestros futuros clientes como también de mercado actual. La información obtenida nos brindara más oportunidades a la hora de entrar al mercado de servicios por internet, como también a quien dirigir nuestro producto y como satisfacer sus necesidades.

Según las respuestas dadas por nuestros encuestados nos dan a conocer que en el mercado actual la mayoría de la gente cuenta con casa propia y que esta la remodela cada seis meses, teniendo en cuenta que no lo hace ella misma sino por un tercero, y que lo que tienen en cuenta a la hora de contratar sus servicios sea la calidad de su trabajo.

También nos muestra que la gente en la actualidad estaría dispuesto de adquirir nuestros servicios por la página web ya sea que le resulte más cómodo por tiempo o dinero, esto nos abre una gran oportunidad de incursionar en el mercado, y que su modo de pago preferido es el efectivo cabe resaltar que este modo de pago va de la mano con los servicios por web ya que no hay contacto de persona a persona con el cliente.

ENTREVISTA

CATEGORÍA 1

Saludo,

Nombre

Edad

1. Donde vive y en que parte de Usaquen y que estrato es?
2. Tiene casa o apartamento Alquilada,
3. Cada cuanto remodela su casa o apto.
4. Con quien realiza las modificaciones o remodelación?
5. Ha escuchado remodelación por paginas web.
6. Como la parece la 
Le parecen confiables las paginas web.
7. Hasta que valor estaría dispuesto a pagar.
8. Como le gustaría conocer la información.
9. Que parte de la casa o apto le gusta modificar.

Audio de entrevista

4. PLAN DE MARKETING

4.1 Objetivo

- Crear una página web interactiva que permita al cliente visualizar diversos diseños y estilos de interiores para remodelación de apartamentos/casas nuevos y usados.
- Implementar actualización de tendencias en forma dinámica con diseños para ambientar espacios que sean del gusto para el segmento de mercado.
- Aumentar la captación de clientes en un 70% por medio de análisis de entorno.

4.2.1 Estrategia de producto:

Empresa: MODERN HOME

Producto: Servicio de diseño y asesoramiento de interiores

Descripción: Modern home es una página web interactiva que permite al cliente visualizar otra perspectiva de ambientar espacios para comodidad y satisfacción del cliente.

Ilustración 22. Ficha Técnica de Modern Home.

Ficha Técnica Modern Home	
Nombre del Producto	Diseño y asesoramiento para remodelación de interiores.
Descripción corta del Producto.	Página web interactiva con diferentes matices para ambientar su hogar.
Fotos del producto desde diferentes ángulos.	

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Descripción de las características del producto.	Modern Home se caracteriza por contar en su portafolio con variado surtido en marcas, actualizaciones, servicios de asesoramiento para el diseño de interiores.
Formas de pago.	Tarjetas de crédito, efectivo, consignaciones, cheques, PSP.

4.2.1 Estrategia de Marca

El logo de la empresa deja notar por sus colores marcados que es una empresa con solides que puede proveer diferentes productos para satisfacer las necesidades que tengan las diferentes clientes/usuarios.

LOGO, MARCA, SLOGAN

Ilustración 23. Marca Modern Home.



4.2.2 Estrategia de Garantía.

En Modern home se maneja la garantía de 5 años, a partir de la entrega del trabajo, sin importar el tamaño y valor del contrato, siempre y cuando los daños sean de vencimiento de materiales, daños de fábrica. Después del fin de este periodo los arreglos correrán por cuenta del cliente

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Si el daño es causado por fuera del tiempo de la garantía, Modern Home entenderá el caso y le dará un descuento especial por ser cliente antiguo en los arreglos a realizar.

4.2.3 Estrategia de servicio Posventa.

El servicio de posventa se realizará a través de correo electrónico, informando al cliente de nuevos productos, eventos, promociones,

También se estará realizando un seguimiento al trabajo realizado en la vivienda, a través del correo electrónico, respondiendo las dudas del cliente y tips de cuidado de la remodelación

Servicio:

Nuestro servicio al cliente se manejará electrónicamente ya sea por la página web o nuestro correo de atención al cliente. Pudiendo así responder y aclarar todas las dudas sobre la remodelación a realizar.

Nuestro servicio cuenta con la garantía al cliente sobre el trabajo realizado y constante información de productos nuevos

4.2 Estrategia Precio:

Se estará en continuo estudio de la competencia para manejar precios menores a ellos. Lo cual también es necesario tener los mejores proveedores que nos proporcionen los materiales al mejor precio del mercado.

Ofrecerles a nuestros clientes una variedad de materiales de diferentes precios para que puedan elegir dependiendo de su presupuesto.

4.4 Estrategia Promoción (Publicidad):

Enfoque en ser originales manejar variabilidad en los portafolios con diferentes promociones y descuentos que sean asequibles para todas las empresas y ser competentes marcando la diferencia.

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ilustración 24. Publicidad Modern Home.



- **Relaciones públicas:**

Como relaciones públicas utilizaremos buenas relaciones de nuestros empleados e inversionistas creando confianza, y satisfacción desde los diferentes puntos de vista. Con nuestros empleados dándoles a conocer que el bienestar del talento humano es prioridad. Con nuestros clientes creando fidelización en ellos, frente a nuestra calidad en el servicio y en atención al cliente. Lo cual permita que nuestra idea de negocio vaya siendo reconocida por los buenos comentarios de nuestro talento humano y de nuestros clientes.

- **Promoción de venta:**

Como incentivo a corto plazo utilizaremos los cupones de descuento asociado con ciertas marcas de productos seleccionados para el diseño o renovación del espacio deseado por el cliente/usuario

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ilustración 25. Promocionales.



Adicional a esto también implementaremos exhibiciones comerciales en las cuales podemos exponer ampliamente nuestro servicio y su utilización mediante la página web.

1. Medios de comunicación:

Para hacer llegar la comunicación a nuestros clientes utilizaremos como medio el Internet, esto implementaremos anuncios de promoción de la página web en video de plataformas audiovisuales y redes sociales.

Teniendo en cuenta que estamos en la generación tecnológica y la mayor parte de nuestro segmento hace parte de esta era tecnológica.

2. Base de datos:

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ilustración 26. Base de datos.

Base de Datos Clientes Modern Home						
NOMBRE	CEDULA	EDAD	TELEFONO	CORREO	BARRIO	
Alejandro Monsalve Peña	89978413	35	3025478	alejomosalve@hotmail.com	Ciudad Verde	
Ana Rocío Martínez Gomez	80647851	43	4103725	ana.rocio.martinez@gmail.com	Normandia	
Angel Martin Lopez Serna	86647891	33	4961285	martin.serna@gmail.com	Suba	
Angela Perez Gomez	87246587	30	3337732	perez.angela@gmail.com	El jazmin	
Cristian Camilo Suarez Malaver	87654429	39	2801624	cristian.suarez@gmail.com	Santa Cecilia	
Daniel Romero Fierro	86003987	36	2496012	dani.romero@hotmail.com	Jaqueline	
Danna Sofia Tique Garcia	87554320	30	8612034	sofi.tique@gamil.com	Alqueria	
Duvan Fabian Ducuara	85369854	32	8562100	fabanducuara@hotmail.com	Muzu	
Ismael Pulido Muñoz	67635489	50	7541036	isma.munoz@gmail.com	Galerias	
Juan Sebastian Orjuela Lopez	70032147	47	6314756	sebas.orjuela@gmail.com	Tintal Norte	
Luciana Cortes Estrella	75547892	45	6987412	luci.cortes@gmail.com	Alcazares	
Mara Fernanda Hernandez Moreno	79213069	56	8942305	mfernanda1017@outlook.com	Villas el dorado	

La anterior base de datos nos permite identificar que nuestros clientes se encuentran en un rango de edad de 30 a 55 años, y que las localidades más presentes son Engativá.

Plan de medios

1. Folleto

Mercadeo directo por medio de entrega de folletos y envío a correo electrónico.

Ilustración 27. Folleto Modern Home



IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME



Descripción Servicio

La función de la página web es asesorar a los clientes usuarios que tengan limitación de tiempo para salir a comprar o contratar el servicio de remodelación y diseño de espacios de interiores, la perspectiva de la idea de negocio va dirigida a los clientes usuarios que estén en proceso de compra de vivienda, casados y demás personas que tengan estilo, mente de cambio y renovación para los diferentes espacios para el hogar.

Identidad Estratégica

Modern Home se propone crear la página web para editar e introducir los modelos de diseño y remodelación de interiores para apartamentos, casas y aparta estudios, mediante esta página web básicamente se publicara todo lo relacionado con nuevas tendencias, colores, diseños, estilos e información detallada de todo lo relacionado con el diseño de interiores. Esta idea de negocio innovador se fomenta para los clientes usuarios que tengan limitación de tiempo para la remodelación y diseño de interiores.



Medio de Comunicación

Para hacer llegar la comunicación a nuestros clientes utilizaremos como medio el Internet, esto implementaremos anuncios de promoción de la página web en video de plataformas audiovisuales y redes sociales.

Teniendo en cuenta que estamos en la generación tecnológica y la mayor parte de nuestro segmento hace parte de esta era tecnológica.



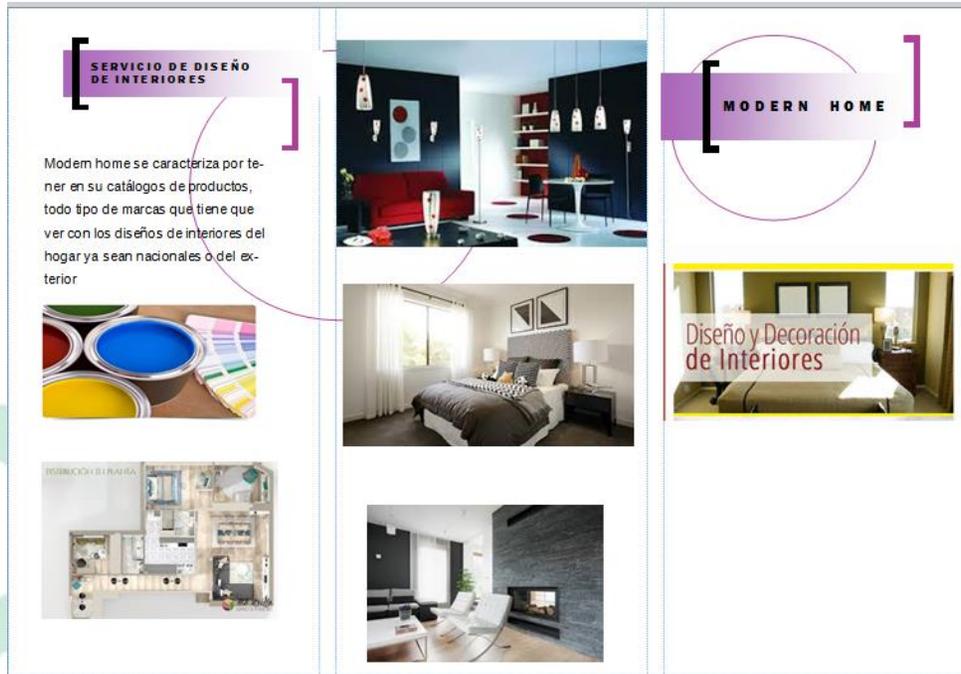
2. Brochure

Elaboración de un brochure que muestre las ventajas competitivas que tendrán los clientes al tener nuestros servicios.

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Ilustración 28. Brochure Modern Home.

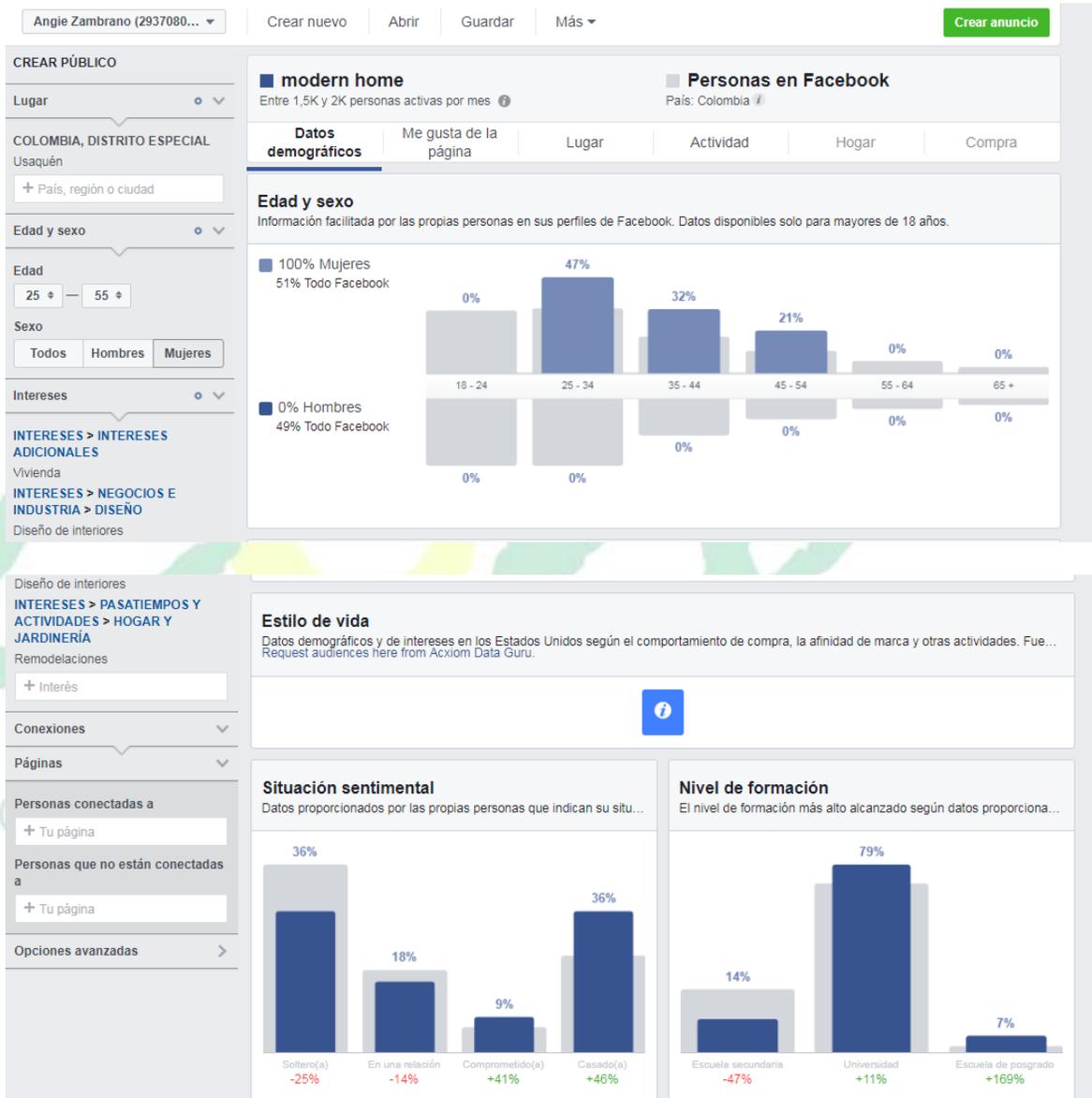


4.5 Estrategias de promoción:

Las diferentes estrategias promocionales se basaran en:

- Promover ofertas en temporadas.
- Ampliar la variedad en paquetes de servicios.
- Participar en ferias empresariales.
- Enviar correo directo o volante por zonas específicas.
- Marketing digital, se crea una pagina en FACEBOOK para realizar publicidad por esta red social, el cual nos suministra una plataforma que permite segmentar la poblacion de la misma manera que se realizó para determinar nuestra poblacion objetivo
- https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=600605293637514&id=596614204036623

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME



4.6 Estrategias Plaza (Distribución)

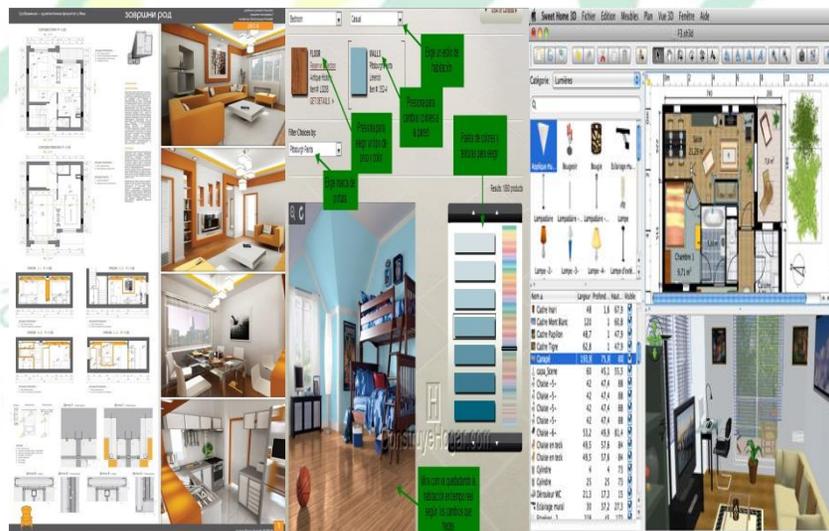
La idea de negocio Modern Home se va aplicar por medio de páginas web, donde se contara con asesoramiento para cambios de espacios y adquirir muebles u accesorios para el hogar. Esta distribución se realiza directamente con el cliente como ocurre con los minoristas o detallistas, es decir consiste en la venta de bienes y/o servicios al detalle al consumidor final, el cual tiene relación solo el asesor, instalador y consumidor. Es de vital importancia para la Modern Home poder brindar seguridad, respaldo asesoría y demás factores que contribuyan que al comportamiento del cliente, siempre sea de fidelizar lo

para que no tenga que buscar medios alternos para realizar su adquisición del diseño de interiores.

Para empezar esta idea de negocio se tiene en cuenta el análisis de los encuestados del segmento del mercado, los cuales escogieron que la información fuera enviada por medios digitales, (Correo, Whatsapp), y también por medio físico (folletos). Lo que se propondrá para después de crear la idea de negocio es una bodega donde se pueda aprovisionar la mercancía para poder contar o tenerla segura al momento de que se requiera para suplir las necesidades exigidas por el cliente.

Diseño de distribución para página de asesoramiento y remodelación del diseño de interiores.

Ilustración 29. Distribución página Web.



Descripción imagen de distribución de la página Web.

En el anterior cuadro se evidencia el modelo de distribución de la página web que va a conllevar la idea de negocio, va a ser todo por medio virtual, encontraran la información detallada de los productos y servicios que se ofrecerán para la remodelación y diseño de interiores.

<https://dannarossy.wixsite.com/misitioweb-2017>

Canal de distribución directo:

Se espera llegar a cubrir la mayor parte Bogotá dentro del siguiente rango de edad de 30 a 55 años, que tengan casa o que estén en proyecto de conseguir, se garantiza calidad y buen servicio por ser actualizada en medios digitales.

Ilustración 30. Canal de distribución.



Como estrategia Modern Home busca trabajar de la mano de las personas intermediarias que son los instaladores del servicio de construcción en cuanto a pisos, enchape, arreglo de pintura y llevada de todo insumo para el respectivo arreglo de remodelación del diseño de interiores, buscando siempre innovar en la carta de servicios, precio, calidad y atención, para que permita contribuir a mantener la sostenibilidad en el mercado.

En términos generales se hará contacto directo Productor-Consumidor, con el fin de identificar y aclarar las necesidades del cliente/usuario.

4.6 PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección de venta basada en los resultados de las encuestas realizadas son los siguientes:

PREGUNTA	POBLACION TOTAL	PORCENTAJE DE INTERES %	SEGMENTO ACTUAL
Cuenta usted con apartamento propio o está en proceso de compra?	38459	69,7	26806
Por qué medio le gustaría contratar el servicio de remodelación de interiores	26806	47,4	12706

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Estaría de acuerdo con poder solicitar un servicio para diseño de interiores por medios digitales, a través de páginas web	12706	75	9530
Cuando arregla o remodela su apartamento/casa porque medio lo hace	9530	42,1	4012
Contrataría este servicio de página web si le diera facilidades de pago	4012	36,8	1476
En caso de que contrate el servicio de remodelación de diseño de interiores con qué empresas lo haría	1476	43,1	636
Con que frecuencia remodela su apartamento/casa	636	39,6	252

Nuestros **252** clientes según la encuesta adquirirían nuestros servicios 1 vez al año por tanto se decide dividir la totalidad de la segmentación en los 12 meses del año dando como resultado una proyección de **21** clientes por mes.

En las siguientes tablas representamos nuestra proyección de costos, gastos y utilidad en los servicios ofrecidos

Datos Económicos	
Indicadores	2017
Inflación	5,46%
D.T.F	7,24%
I.P.C	0,4%
I.P.P	0,43%
P.I.B	1,30%

<http://www.dane.gov.co/index.php/indicadores-economicos>

Gastos			
Descripción	Cantidad	Valor Unit.	Total
Servicios (Agua, luz, teléfono y internet)		\$500.000	\$500.000
Impuestos fijos		\$100.000	\$12.000.000

Muebles y Enseres			
Descripción	Cantidad	Valor Unit.	Total

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Muebles de oficina	4,00	\$350.000	\$1.400.000
Iluminación	3,00	\$120.000	\$360.000
Implementos de cafetería	1,00	\$300.000	\$300.000
Total			\$2.060.000

Maquinaria y Equipo			
Descripción	Cantidad	Valor Unir.	Total
Computadores	4	\$1.500.000	\$6.000.000
Camioneta	1	\$45.000.000	\$45.000.000
			\$0
Total			51.000.000,00

COSTOS FIJOS	
Gastos Administrativos	
Concepto	Mes
Arriendo	
Oficina	1.500.000
Bodega	600.000
Mantenimiento de equipo	1.800.000
Total	3.900.000

COSTOS VARIABLES		
Descripción	Valor Unit.	Total
Mano de obra directa	2.000.000	2.000.000
Servicios públicos	450.000	450.000
Implementos de cafetería	300.000	300.000
Suministros de oficina	150.000	150.000
Publicidad	3.000.000	3.000.000

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

Comisiones sobre ventas	500.000	500.000
Total		6.400.000

1

COSTOS UNITARIO				
PRODUCTO Cocina y comedor	Cantidad	Valor		
Muebles	2	850.000		
Mesas	2	400.000		
Sillas	6	700.000		
Electrodomésticos	4	4.000.000		
Repisas colgantes	2	320.000		
Cocina integral	3	1.250.000		
Total	19	7.520.000	2.256.000	9.776.000
			Margen	30%

2

COSTOS UNITARIO				
PRODUCTO Dormitorio	Cantidad	Valor		
Muebles	1	300.000		
Cama	1	800.000		
Mesas de noche	1	370.000		
Armarios	1	450.000		
Decoración dormitorio	1	1.800.000		
Colchones	1	650.000		
Total	6	4.370.000	1.311.000	5.681.000

3

COSTOS UNITARIO		
PRODUCTO Decoración	Cantidad	Valor
Alfombras	1	220.000
Espejos	1	145.000

Obras de arte	1	320.000		
Textiles	1	315.000		
Reloj	1	150.000		
Pinturas	1	100.000		
Total	6	1.250.000	375.000	1.625.000

4

COSTOS UNITARIO				
PRODUCTO Mejoras para el hogar	Cantidad	Valor		
Sanitarios y grifería	1	500.000		
ventanas y puertas	1	60.000		
Climatización	1	350.000		
Pintura y revestimiento	1	800.000		
Iluminación	1	250.000		
Interruptores y enchufes	1	215.000		
Total	6	2.175.000	652.500	2.827.500

5

COSTOS UNITARIO				
PRODUCTO Asesoramiento Remodelación	Cantidad	Valor		
Asesoramiento de Estudios de factibilidad de ambientación	1	120.000		
Asesoramiento diseño de interiores	1	220.000		
Consejos	1	60.000		
Total	3	400.000	120.000	520.000

PROYECCION VENTAS PRIMER AÑO

Producto / Mes	Cocina y comedor	Dormitorio	Decoración	Mejoras para el hogar	Asesoramiento Remodelación	TOTAL MES
ENERO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

FEBRERO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
MARZO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
ABRIL	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
MAYO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
JUNIO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
JULIO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
AGOSTO	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
SEPTIEMBRE	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
OCTUBRE	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
NOVIEMBRE	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
DICIEMBRE	205.296.000	5.681.000	1.625.000	2.827.500	520.000	215.949.500
TOTAL	2.463.552.000	68.172.000	19.500.000	33.930.000	6.240.000	2.591.394.000

PROYECCION VENTAS A 5 AÑOS

2018	2019	2020	2021	2022
2.591.394.000	2.720.963.700	2.857.011.885	2.999.862.479	3.149.855.603

IDEA DE NEGOCIO MODERN HOME

5. CONCLUSIONES

- Podemos concluir de lo anterior que es una idea viable debido a que la necesidad que satisface, el componente innovador y el público al cual está dirigido.
- Podemos concluir de la anterior encuesta que esta idea de negocio de página de asesoramiento de remodelación y diseño de interiores es viable debido a que la necesidad que satisface, la cual consiste en ayudar a las personas que carecen de tiempo.
- En el proyecto Modern Home se toman las diferentes variables del plan de marketing que comprende las 4 P (producto, precio, plaza, promoción), esto para poder generar el análisis de lo que se va proyectar para el desarrollo de la viabilidad del producto.
- El objeto de Modern Home está en crear el proyecto de remodelación y el diseño de interiores con el fin de explotar diferentes habilidades, conocimientos y explorar técnicas para proyectar una idea de negocio.

Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

6. REFERENCIAS

1. Las diferentes páginas de internet de cada una de las competencias.
 2. Zona franca Cota <http://zfmropolitana.com/ventajas-zfm/ubicacion/>
 3. Interxzona Youtube <http://www.intexzona.com/>
 4. ¹ http://www.corporacionaem.com/tools/calc_muestras.php
 5. <http://www.bogota.gov.co/galeria/poblacionedadporlocalidad.pdf>
 6. http://corporacionaem.com/tools2/calc_muestras.php
-