

PROYECTO

Por:

Leidy Carolina Rodríguez Beltrán

Mayerly Johana Suarez Vargas

Rocío Emperatriz Ladino Sarmiento

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

CONTADURÍA PÚBLICA

BOGOTÁ

2020-2

PROYECTO

Por:

Leidy Carolina Rodríguez Beltrán

Mayerly Johana Suarez Vargas

Rocío Emperatriz Ladino Sarmiento

Trabajo presentado como requisito del curso **Creación de Empresa I**

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

MODELOS DE INNOVACIÓN 50101

CONTADURÍA PÚBLICA

BOGOTÁ

2020-2

Problemas del entorno

Necesidades

1. Encontramos en diversas páginas todo tipo de detalles enfocados para las mujeres, pero la variedad de detalles para los hombres es muy reducida.
2. Por las diferentes actividades que se realizan en el día a día, las personas no cuentan con el tiempo suficiente para desplazarse y encontrar el detalle adecuado de forma rápida.

Reto

1. Satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes dándonos a conocer en el mercado.

Oportunidad

1. Generación de empleo
2. Aporte a los pequeños empresarios
3. Aprovechamiento de los insumos biodegradables

Objetivo de desarrollo sostenible

Nuestra idea de negocio se enfoca en Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos. Para ello implementamos un plan de trabajo organizado incluyendo a personas con alguna dificultad física con el ánimo de contribuir al sostenimiento familiar dando la oportunidad de destacarse en las

funciones que mejor se desempeñe para así también incrementar la productividad, eficiencia y rendimiento aumentando los estándares de calidad establecidos por la compañía.

Teoría del valor compartido

Desde la teoría del valor compartido nuestro problema se enfocaría en realizar un negocio que aporte a los clientes, que genere empleo, haya aprovechamiento de los recursos biodegradables y finalmente de satisfacción al consumidor. En la generación de empleos el trabajo en equipo y desarrollo de habilidades es una de nuestras principales fortalezas ya que aprovechamos las capacidades que posee nuestro equipo de trabajo para potencializar sus habilidades y dar cumplimiento a los requerimientos de nuestros clientes. Por otro lado el aprovechamiento de recursos biodegradables da un plus importante a nuestra compañía puesto que contribuye al manejo adecuado de recursos apoyando la no utilización de materiales que contaminen el planeta.

Análisis PESTEL

Tabla 1
Resultado Análisis Pestel

FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
POLÍTICOS	Subsidios Empresariales que nos permitirían realizar nuevas inversiones para que nos genere más sostenibilidad.	Implementación de impuestos en las Pymes, lo que nos repercute en más gastos.
ECONÓMICOS	Índice de confianza del consumidor lo que causa el incremento de clientes.	No tener acogida deseada en el mercado, ya que el producto no cumple las

	<p>Acceso a Financiación nos permite tener mayor inversión en la compañía.</p> <p>Tasa de Empleo genera incremento gracias a las ventas.</p> <p>Mejoramiento de ciclo económico tanto a nivel empresarial como en el bienestar de los empleados.</p>	<p>expectativas del cliente ya sea por presentación o precio.</p> <p>Precios más bajos por causa de la competencia desleal.</p>
SOCIALES	<p>Comodidad en la accesibilidad del producto teniendo una gran variedad en precios.</p> <p>Diversidad de productos la cual le permitirá al cliente tener mayor opción al elegir.</p>	<p>Cambios rápidos en hábitos de consumo que la tabla nutricional del producto no cuenta con las exigencia de los clientes.</p> <p>Más competencia implicaría la disminución en los ingresos y aumento en los gastos.</p>
TECNOLÓGICOS	<p>Innovación constante en el entorno publicitario manteniendo las redes sociales con contenido creativo.</p> <p>Producción adquiriendo nuevas maquinarias para ser más efectivos en la entrega.</p> <p>Distribución utilizando plataformas móviles que nos pueden brindar una mejor acogida en el ámbito comercial.</p>	<p>Plataforma más llamativa poca actualización de los productos ofrecidos</p> <p>Réplicas en los Productos</p>
LEGALES	<p>Tener los documentos legales en regla para brindar mayor confianza tanto al empleado como al consumidor.</p>	<p>Leyes de salud ya que si no tenemos afiliados a todos nuestros empleadores podemos tener repercusiones legales.</p> <p>Seguridad Laboral, no cumplir con el mínimo de requerimientos establecidos por la ley.</p> <p>No contar con los permisos de salubridad implicaría el cierre o sanción del establecimiento.</p>
ECOLÓGICOS	<p>Trabajar con productos biodegradables nos ayuda a la</p>	<p>Gran producción de desechos contaminables, con</p>

	conservación de los recursos naturales. Contar con una conciencia social ecológica, para contribuir con las 4R'S	repercusiones económicas y sanciones y ambientales.
--	---	---

Identificación del problema

1. No hay variedad en los detalles para los hombres
2. No tener disponibilidad de tiempo para la compra del detalle
3. Satisfacer las necesidades de los clientes

Tabla 2
Resultado Identificación del problema

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento o experiencia	3	4	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	1	1	1
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿Tenemos acceso a la información /datos/ cifras, ¿puedo darle alguna solución?	4	4	5
Tiempo (posible solución)	5	3	5
Costo (posible solución)	5	4	5
Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5	4	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del Problema?	5	3	4
TOTAL	28	23	29

Árbol de problemas

Figura 1. Insatisfacción de los clientes.

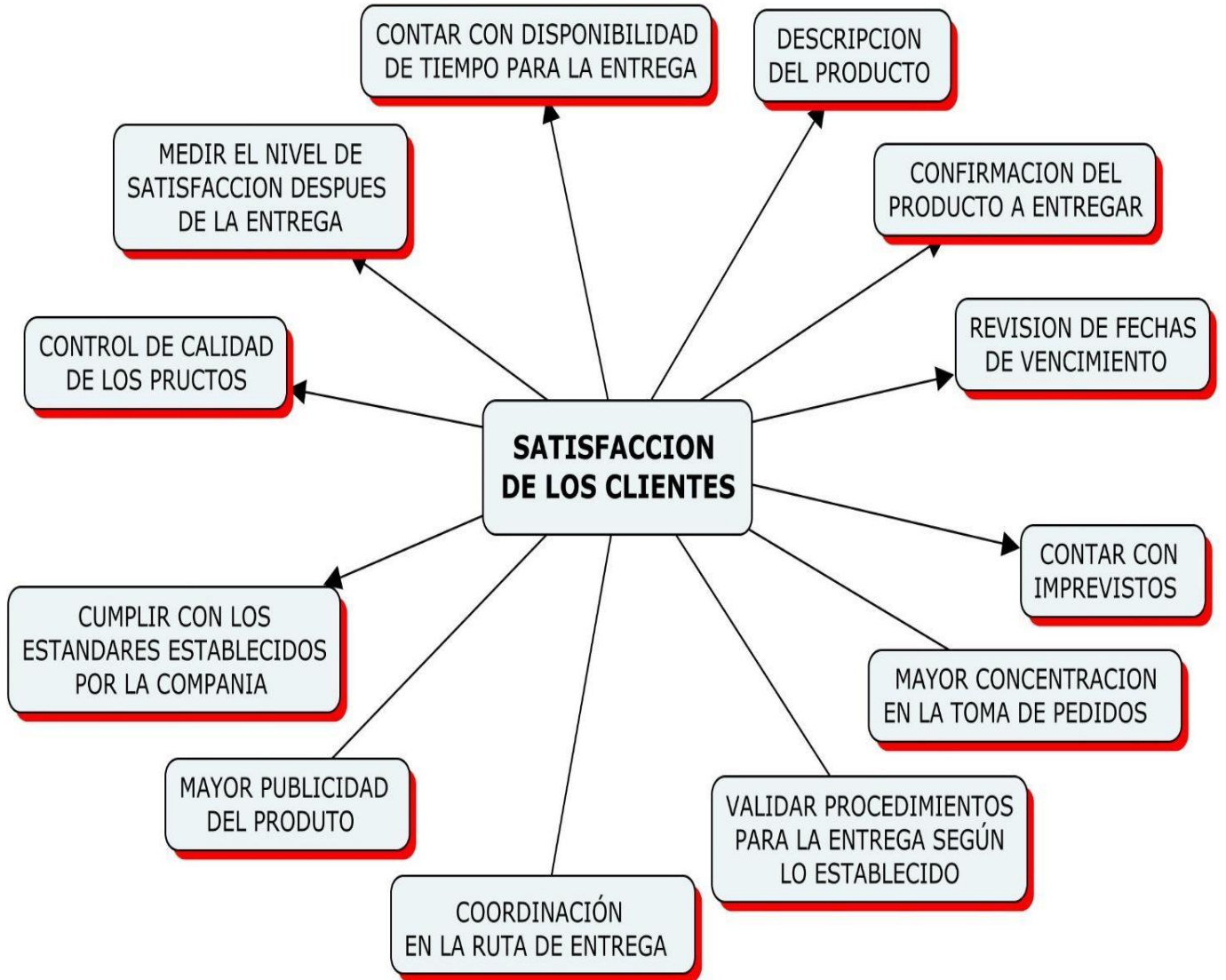


Pregunta problema

¿Cómo disminuir la insatisfacción de los clientes teniendo en cuenta que la principal dificultad es la variedad reducida en los detalles para los hombres y el nicho de mercado podría aumentar los ingresos?

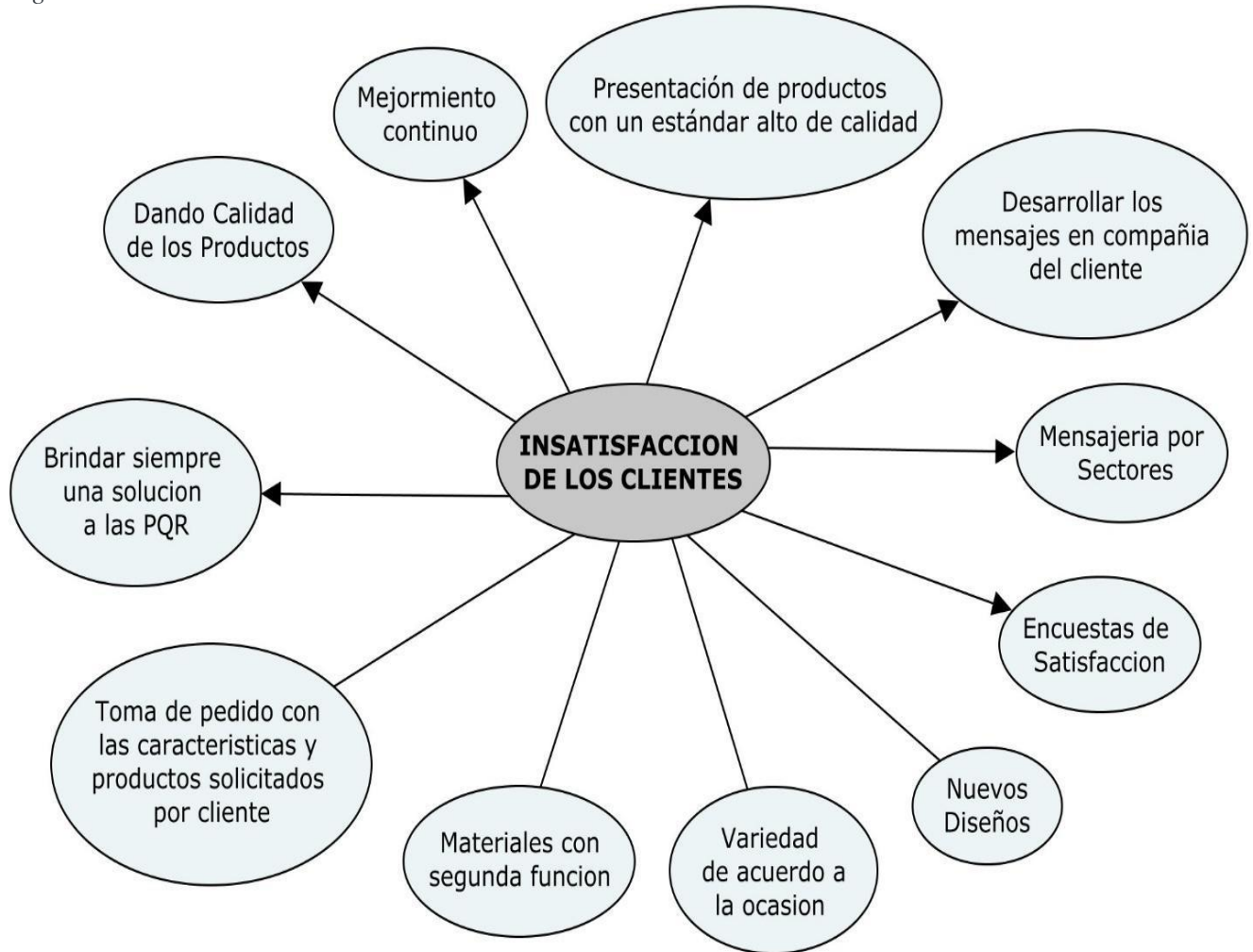
Análisis de Objetivos

Figura 2. Satisfacción de los clientes



Lluvia de Ideas

Figura 3. Insatisfacción de los clientes



Autoevaluación de la idea de negocio

Tabla 3.
Criterios de evaluación

INTERES/ DISPOSICIÓN	AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
		(F)				(V)
-La idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido.		1	2	3	4	5
-No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.		1	2	3	4	5
-Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.		1	2	3	4	5
-Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.		1	2	3	4	5
N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:		0	0	1	1	2

Tabla 4.
Resultados evaluación

	A		B		C
Total de Afirmaciones Valoradas en 1	0	x	1	=	0
Total de Afirmaciones Valoradas en 2	0	x	2	=	0
Total de Afirmaciones Valoradas en 3	1	x	3	=	3
Total de Afirmaciones Valoradas en 4	1	x	4	=	4
Total de Afirmaciones Valoradas en 4	1	x	5	=	10
					<u>17</u>

Estructura de la idea

Tabla 5.
Estructura de la idea

¿Cuál es el producto o servicio?	Detalles para toda ocasión enfocados en los Caballeros.
¿Quién es el cliente potencial?	Todos los Géneros
¿Cuál es la necesidad?	No encontramos en el mercado variedad de productos enfocados a los caballeros
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Nuestra idea de Negocio se enfoca en prestar un producto personalizado para los caballeros de acuerdo a los gustos que nuestro cliente nos manifiesta, haciendo que el detalle entregado sea de gran satisfacción para su consumidor.

¿Por qué lo preferirían?	Porque es un producto que se acomoda a las necesidades de cada cliente ya que se realiza de forma personalizada.
---------------------------------	--

Solución a la idea de Negocio

Tabla 6.
Idea de Negocio

Verbo Innovar	Tema u Objetivo Hacer detalles personalizados	Características Llamativo Asequible Novedoso Económico Personalizado Productos Agradables
Usuarios Hombres y Mujeres de todos los rangos de edad	Verbo Inspirador Fascinante	Propósito Inspirador Dar a los clientes la satisfacción en los productos entregados para que el consumidor quede fascinado con el detalle.

Alternativas de la idea de negocio inicial

1. Detalle personalizado más un video con la reacción al momento de recibir el detalle.
2. Detalle personalizado y por la compra de 10 detalles semestrales el siguiente te sale a mitad de precio.
3. Detalle personalizado más un descuento adicional acumulable del 10% por cada referido y al referido un 20% en su primera compra.

4. Detalle personalizado y por la compra mínima de \$ 300.000 te obsequiamos (botella de vino o ramo de Flores).
5. Detalle personalizado más envío Totalmente gratis

Competencia

1. Juan Regala.com
2. The Better
3. Desayuno sorpresa TonyTana
4. La caja de Bruno
5. Sorpresas Colombia.com
6. Dulce Motivo
7. Un dulce despertar

Conclusiones con respecto a la competencia

Tenemos gran opción de detalles a un costo asequible para las personas, adicionalmente el domicilio no se cobra independiente del monto del detalle, no observamos que las empresas den un plus adicional por el monto de sus pedidos o la cantidad de productos que una persona adquiere en un tiempo determinado, el tiempo de anticipación para las reservas oscila entre las 72 y 48 horas de anticipación a lo que nosotros ofrecemos como mínimo 6 horas de anterioridad para cumplir con las expectativas del cliente.

Fuerzas de la industria

Contextualización de la empresa:

Razón social: Made with love.

Actividad económica: 4791 comercio al por menor realizado a través de internet.

Tamaño: Pequeña.

Lugar: Bogotá CL 6 n°24-32

Análisis de la demanda

Como este es un mercado con el que se puede experimentar con productos nuevos, se convierte en un mercado atractivo, esto hace que las empresas ya existentes mantengan un ritmo de innovación y de actividad económica ya que el consumidor siempre está pensando en adquirir un producto novedoso.

Los consumidores se enfocan en buscar una buena economía siempre, es decir que mientras más ahorro pueda obtener, mayor satisfacción va a sentir y sabrán que su elección fue más precisa y esto hará una fidelización a nuestra marca.

Nuestro enfoque en el mercado siempre estará dispuesto a la satisfacción del cliente siendo como prioridad productos en el mercado de manera innovadora, ya que tomaremos en cuenta cada una de las exigencias del mercado puesto que siempre se está en constante evolución.

Tamaño del Mercado

En la actualidad existen diferentes compañías enfocadas a la venta de Detalles promocionando sus productos en páginas como Facebook, Instagram e inclusive páginas propias.

Por lo tanto es de gran importancia tener cifras reales del mercado actual de usuarios que utilizan internet para realizar sus compras, pues estas plataformas utilizadas nos permitirán abarcar aún más el negocio. Conocer el aumento de usuarios también nos admitirá potencializar el negocio y hacer que nuestra mercadotecnia siempre esté dirigida a los clientes potenciales.

El mercado de envío de regalos para fechas especiales (cumpleaños, aniversarios, día de madre, día del padre, día del hombre), se encuentran actualmente en crecimiento debido a que se está dando mucho valor agregado el servicio de la compra por internet y que llegue de manera segura y rápida el producto que se solicita y es allí donde nosotros como empresa aprovechamos esas necesidades del cliente para expandirnos en el mercado.

Metodología de Investigación

La metodología de Investigación fue de manera bibliográfica ya que se realizó la investigación con la recopilación de material situado en páginas de internet para conocer las empresas dedicadas a la venta de detalles, enfocadas en los regalos para los hombres.

Se llegó a la conclusión de que las empresas actuales están desarrollando sus estrategias de acuerdo al crecimiento evidente del mercado y a cada una de las tecnologías

utilizadas para darse a conocer. Se determina que esta es una nueva forma de hacer negocios y a su vez enfocar el Marketing en estas plataformas para reducir los costos de publicidad.

Análisis de la Oferta

Existen varias empresas que se dedican al envío de detalles, la mayoría ya cuentan con sitios web donde los clientes pueden realizar sus pedidos de manera directa, encontramos también empresas que ofrecen los productos pero que los pedidos se realizan de forma telefónica.

Dentro de las empresas situamos las siguientes:

Juan Regala.com

Página web: <https://juanregala.com.co/>

Descripción: Sorprender a tus seres queridos en la ciudad de la Eterna Primavera con **regalos originales**, dulces e innovadores ya es mucho más fácil gracias a las oportunidades que Juanregala.com.co te entrega con las diferentes opciones que tiene disponible para esta linda ciudad.

¿Buscar decir algo especial? ¿Buscas regalar algo original para un aniversario? ¿Buscas sorprender a primera hora de la mañana? Entonces puedes contar con cualquiera de nuestros productos hechos de manera artesanal, frescos y con un estándar de calidad que nos permite garantizar satisfacción por parte de quien recibe el regalo.

The Better

Página Web: <http://thebettermancol.com/>

Descripción: Tenemos gran variedad de Ofertas, una mezcla de ciencia, distinción, y sobre todo de pasión a la hora de crear una MBOX

Nuestra prioridad son ustedes como clientes!!

La caja de Bruno

Página Web: <https://www.lacajadebruno.com/>

Descripción: **La Caja de Bruno** es una celebración del ser hombre. De la capacidad para sorprender y sorprenderse. Los objetos expuestos aquí están dotados de pasión y estilo. Fueron hechos para satisfacer a personas que valoran la contundencia del diseño, la calidad en sus materiales y un precio justo. Piezas que acuden a lo raro y lo hermoso, para personas que aprecian lo que está en boga y para las que cultivan un estilo propio que perdura.

Tabla Principales Características

Tabla 7.
Características del competidor

Nombre del Competidor	Producto	Precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación

Juan Regala	Regalos para papá	42.000 - 180.000	Productos sin diseños	Bogotá y Resto del País.
The Better	Regalo enfocado en Hombres	100.000 - 350.000	Productos costosos	Calle 42 # 26 b 06 of. 304.
La caja de Bruno	Artículos Originales para los Hombres	20.000 – 600.000	Productos Innovadores	Bogotá y Resto del País.

Análisis de la Comercialización

Se va a trabajar de manera sectorizada en la Ciudad de Bogotá con el ánimo de Cumplir con los tiempos de entrega establecidos.

Condicionantes por el tipo de producto

La mayoría de los productos tienen varias opciones de diseño y por tanto diferentes presentaciones al consumidor final, hasta los productos de consumo común como los alimentos.

El producto debe ser diseñado por los departamentos de comercialización y producción, debido a que la comercialización es la que determina las necesidades de los diseños y el departamento de producción elabora los detalles.

Análisis de los Proveedores

Debido a la exigencia de nuestros consumidores, los proveedores requeridos para la producción de nuestros detalles nos permitirán tener altos estándares de calidad. Es por esto que tenemos en cuenta la calidad de los productos en primera medida, su precio ofrecido y el cumplimiento legal.

Principales Proveedores:


1. Colombina
2. Alpina
3. Papelería Carvajal
4. Cajas de Madera Bogotá
5. Greenpack SAS
6. Floresya
7. Gottitas

Bondades del Producto

- Diseños exclusivos
- Precios accesibles
- Gran variedad
- Detalles exclusivos para Hombres
- Detalles Personalizados
- Creatividad
- Diseños para toda ocasión
- Productos de buena calidad

Buyer Persona – Cliente

Tabla 8.
Buyer, Cliente Ideal

	<p>El cliente por lo general siempre va a tener miedo a que no le cumplan con las características que él exige para adquirir el producto, también a que no le cumplan con las fechas y horario establecido, uno de los mayores miedos que pueden llegar a tener es a que lo estafen o les queden mal y no cumplan con la entrega.</p>	<p>Necesita que se cumpla con todo lo requerido como: Fecha y hora de entrega, que el producto tenga todo lo solicitado. Que los productos se han garantizado.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Hombre entre 20-30 años ● Ingresos mensuales inferiores a 2 SMLV ● Vive en la ciudad de Bogota 	<p>Quiere crear su propia empresa, estudiar administración de empresas es importante su estudio porque quiere administrar su negocio y tener todo como la ley lo exige.</p>	<p>“Sus metas las puede cumplir indagando más sobre el tipo de empresa que quiere crear, una barrera es no contar con el dinero suficiente para comenzar.”</p>

- Insatisfacción con el producto adquirido
- Publicidad engañosa

Sugiere que los productos que ofrezcamos sean igual a los que se encuentran de mostrario, que los productos tengan una buena calidad y estén en óptimas condiciones para su consumo.

a. Nuestros clientes se encuentran en la gente del común que necesite adquirir algún tipo de detalle para cualquier ocasión, nuestra idea de negocio no exige clientes con alguna característica en especial, ya que el producto que ofrecemos es para todas las personas sin importar sexo, edad o creencias.

b. Los valores son:

- Actitud positiva
- Confiabilidad
- Respeto
- Lealtad
- Empatía

c. En el entorno de nuestro cliente evidenciamos que él se relaciona con compañeros de trabajo, familiares, amigos con los cuales nos puede referir para poder ofrecerles nuestros productos.

d. Las necesidades más urgentes es poder tener un detalle a tiempo y con las especificaciones que el requiere, también poder tener el producto en la fecha que lo requiere.

Nuestro producto se adecua a nuestro cliente ideal pues cubrimos con las principales expectativas que él requiere, y nuestro mayor reto es satisfacer la necesidad que manifiesta.

1. Actores del mercado

- Juan Regala.com
- The Better
- Desayuno sorpresa TonyTana

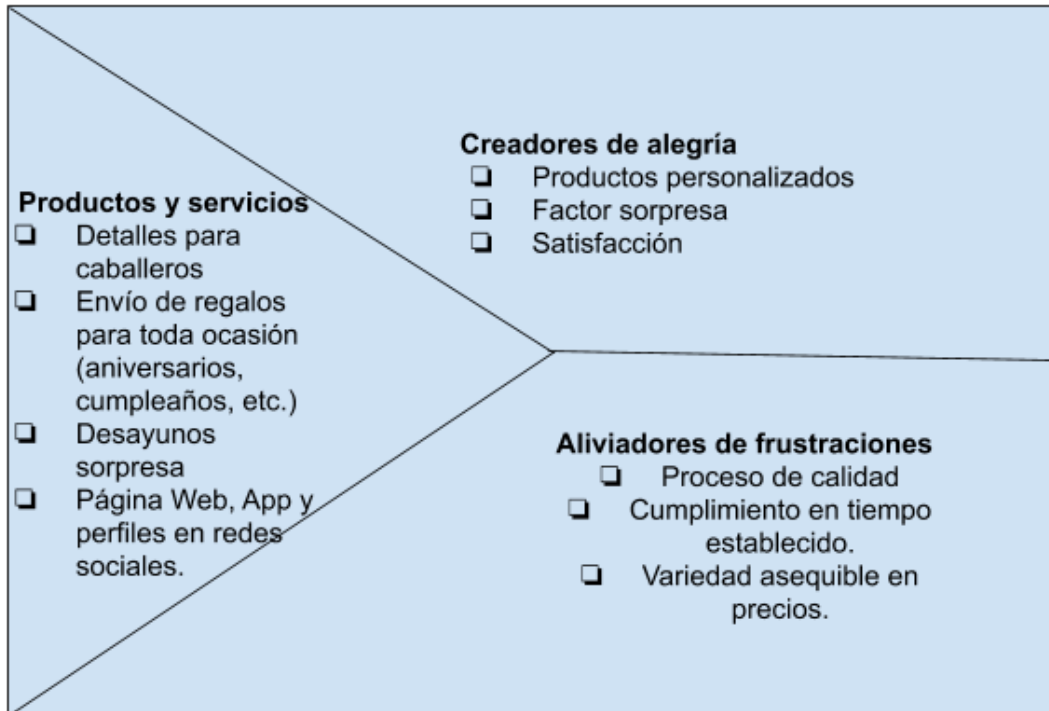
2. La población que puede adquirir nuestro producto son todas aquellos clientes que necesiten llegar con un detalle en una fecha específica, especialmente las mujeres ya que nuestra idea de negocio va centrada más en los detalles para caballero ya que en el mercado encontramos los mismos productos sin ninguna innovación.

3-4-5 No tenemos datos cuantitativos ya que nuestro producto va dirigido para toda la población, sin excepción alguna. Pues lo pueden adquirir desde los niños hasta los adultos mayores.

Figura 4.. Lienzo de valor



Figura 5.. Lienzo de valor



Definición Estratégica

- Investigar la disponibilidad del nombre del negocio
- Definir tipo de empresa o sociedad
- Creación de los Estatutos de la empresa
- Registro ante la DIAN
- Registro ante la Cámara de Comercio
- Registro ante el sistema de Seguridad Social

Diseño de Concepto

- Cajas de madera y/o cartón en diferentes tamaños y diseños
- Papel regalo
- Papel celofan
- Productos no perecederos (galletas, dulces, chokolatinas, cervezas, etc..)
- Productos perecederos (Yogurt, frutas, etc...)
- Ropa y accesorios personalizados
- Pocillos, vasos personalizados
- Esferos, libretas personalizados
- Peluches
- Afiches
- Globos personalizados
- Flores
- Inflador de globos eléctrico

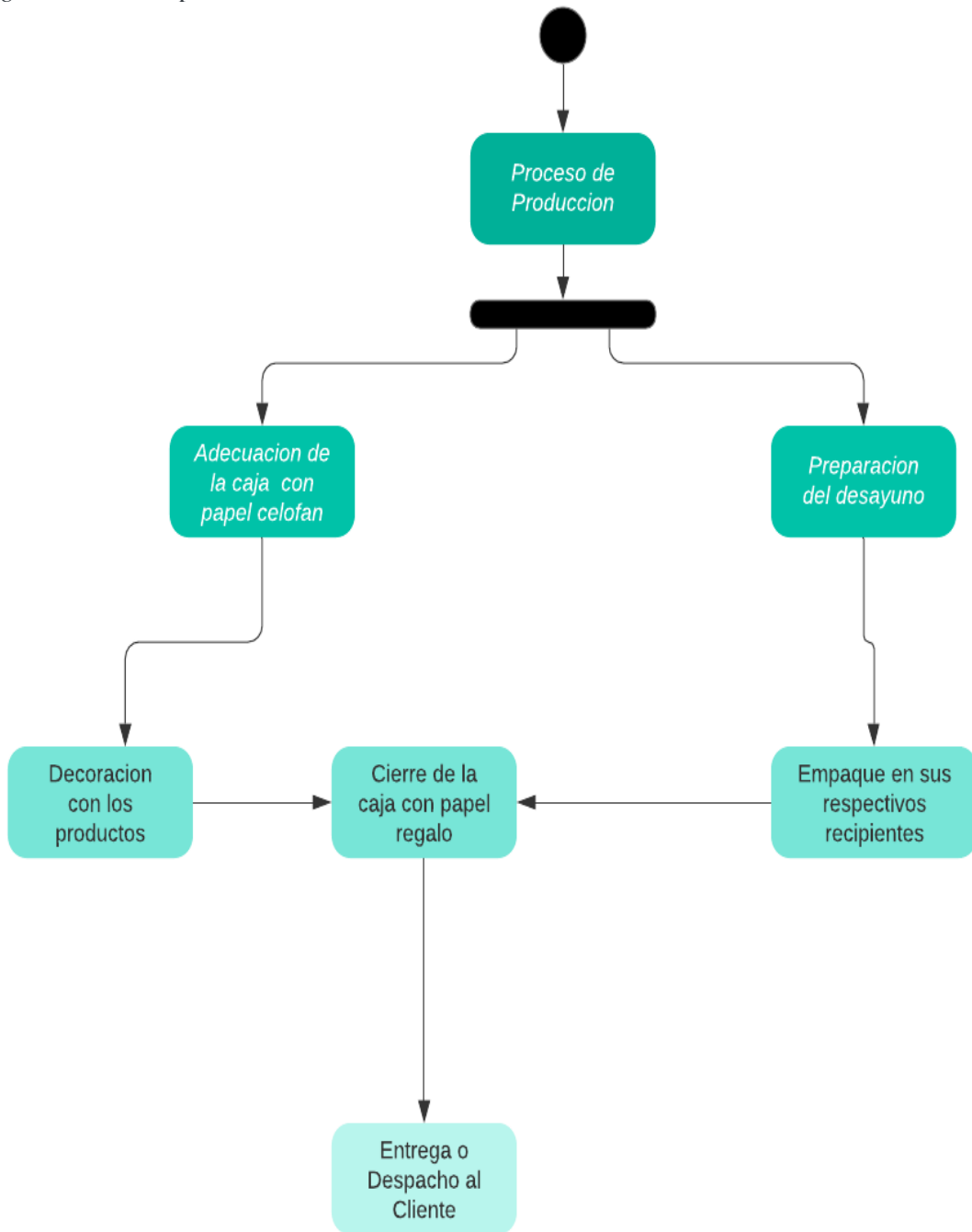
Diseño en Detalle

Figura 6. Proceso productivo



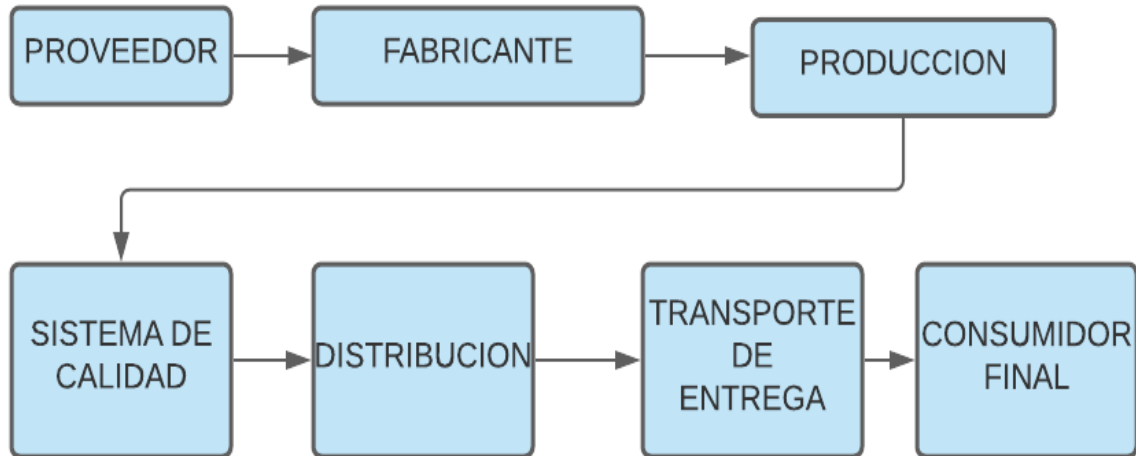
Diagrama de Bloque

Figura 7. Proceso productivo



Cadena de Distribución

Figura 8.. Cadena de distribución



Costo de Producción y Precio de Venta

Figura9. Costo Produccion

A	B	C	D
COSTOS DE PRODUCCION			
PRODUCTOS	COSTO UNITARIO		
Caja de carton	\$ 2.800		
Globo	\$ 1.000		
Yogurt	\$ 1.500		
Brownie	\$ 1.300		PRECIO DE VENTA \$ 35.500
Manzana	\$ 500		
Peluche	\$ 6.000		
Pan Arabe	\$ 400		
Lechuga	\$ 100		
Tomate	\$ 100		
Queso	\$ 300		
Jamon	\$ 500		
COSTO TOTAL	\$ 14.500		

Nota: Por la variación de nuestros productos escogimos un detalle estándar para así determinar el costo de producción.

Validación y verificación

- Cobertura
- Eficacia
- Valoración de venta
- Satisfacción del cliente
- Competitividad
- Rendimiento del proceso
- Calidad
- Indicador de ventas
- Óptimas condiciones
- Control de despachos

Logo de la compañía

Figura 10. Logo



Modelo Running Lean de la empresa Made With Love

Tabla 9.
Running Lean

Problema Falta de variedad en los detalles para los hombres por lo cual Made with love ofrece una gama de productos que te dará alternativas a la hora de elegir.	Solución Personalizado Económico Entregas Express	Propuesta de Valor única Nuestro Plus a la hora de ofertar nuestros productos es que tenemos gran variedad en el mercado y cada detalle cuenta con atención especializada y dirigida de acuerdo a los gustos del consumidor.	Ventaja injusta La felicidad no es el resultado de lo que tenemos, sino de aquellos momentos de amor que podemos brindar.	Segmento de clientes Nuestro producto va dirigido a hombres y mujeres sin importar el rango de su edad.
	Métricas Clave Vamos a tener en cuenta la frecuencia de los clientes, los clientes potenciales y los rangos de edad.		Canales Redes Sociales Teléfono Mail Voz a voz	
Estructura de costos Materiales, sueldos de personal, transporte detalles, servicios, gastos administrativos.		Fuentes de ingresos Los pagos se recibirán 100% anticipado, una vez aprobado el diseño.		

Objetivo de investigación:

¿ Conocer las principales necesidades de nuestros clientes?

Tipo de Investigación:

Cuantitativa

Formulario de la Encuesta: Conocer a Nuestros Clientes

1. Género

- a. Mujer
- b. Hombre
- c. Otro:

2. ¿Cuál es tu edad?

- a. 15 a 20 años
- b. 21 a 31 años
- c. 32 a 42 años
- d. 42 a 59 años
- e. Más de 60 años

3. Cuando necesitas comprar un detalle para una persona especial y no cuentas con el tiempo suficiente. ¿Cómo buscas el detalle? , seleccione más de una de ser necesario.

- a. Le preguntas directamente para sondear si quiere o necesita algo en especial
- b. Buscas ideas en Internet
- c. Indagas con sus familiares o amigos cercanos sobre gustos
- d. Revisa precios y catalogos en diferentes páginas para encontrar el detalle adecuado
- e. Otro:

4. ¿Cuándo es una fecha en la podrás recibir regalos con qué forma de pensar te identificas más?

- a. Digo lo que deseo o necesito
- b. Bonos regalo
- c. Detalles sorpresa
- d. Prefiero dejarlo abierto a sus gustos y consideraciones en general

5. Cuando estás pensando en opciones para brindar un detalle a un amigo o persona cercana sin tener en cuenta el presupuesto ¿Que opción toma regularmente?

- a. Algo práctico y rápido de adquirir que no implique tallas o gustos específicos
- b. Una experiencia para disfrutarla juntos como paseos, cenas especiales, entre otros
- c. Prefiero buscar un regalo para esa persona que sea especial y nunca olvide

6. En tu caso en particular, ¿A quién le dedicas más tiempo para dar un detalle?

- a. Pareja, novio o esposo (a)
- b. Madre, Padre
- c. Hermano (a)
- d. hijo (a)
- e. Amigos (a)
- f. Otros:

7. Si, encuentras el detalle ideal con nosotros ¿Nos recomendarías?

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

8. Cuando quieres dar un detalle, el presupuesto que tienes destinado esta:

- a. Entre 30.000 a 60.000
- b. Entre 61.000 a 90.000
- c. Otro:

9. con cuanto tiempo de anterioridad buscas el detalle

- a. 8 días antes
- b. 5 días antes
- c. 3 días antes
- d. El mismo día

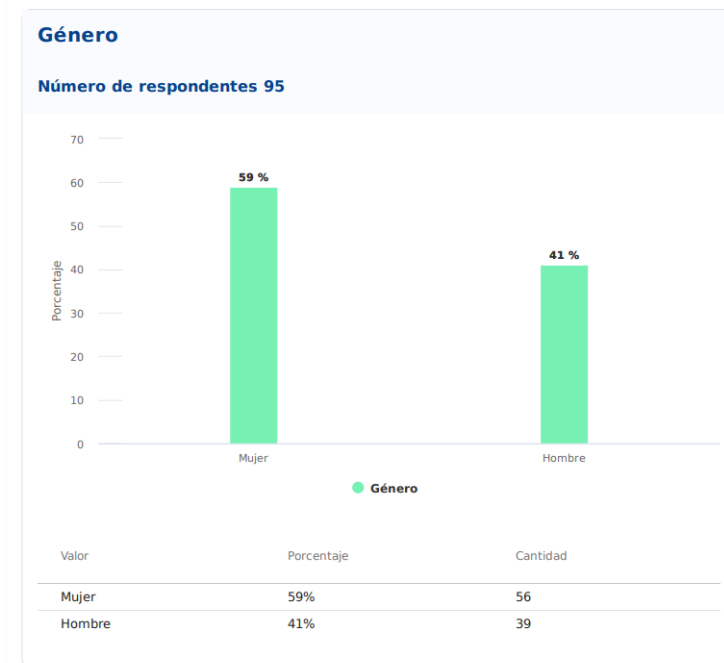
10. Con qué frecuencia da un detalle

- a. Cada mes
- b. 2 veces al año
- c. 4 veces al año
- d. Otro:

Tamaño de la Muestra: Entre 90 - 100 Personas

Tabulación y análisis de la información

Grafica N°1



Análisis de las 100 personas que encuestamos el 59% son mujeres lo que nos muestra que va ser la población con mayor consumo de nuestra producto bien o servicio.

Grafica N°2

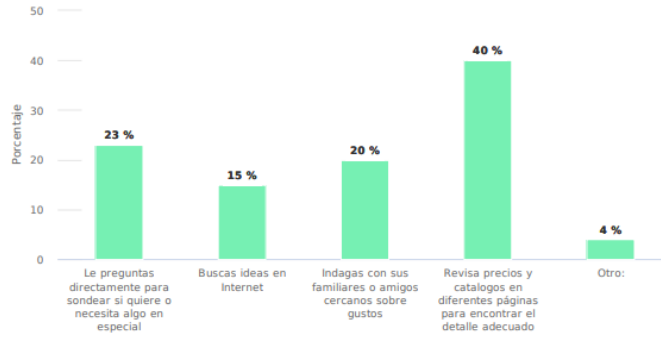


La encuesta se realizó a un rango de edad entre 15 a 60 años aproximadamente lo que nos evidencia que la población entre los 32 a 42 años siendo un 47% fue los que más nos colaboraron en realizar la encuesta.

Grafica N°3

Cuando necesitas comprar un detalle para una persona especial y no cuentas con el tiempo suficiente. ¿ Cómo buscas el detalle? , seleccione más de una de ser necesario.

Número de respondentes 95



● Cuando necesitas comprar un detalle para una persona especial y no cuentas con el tiempo su...

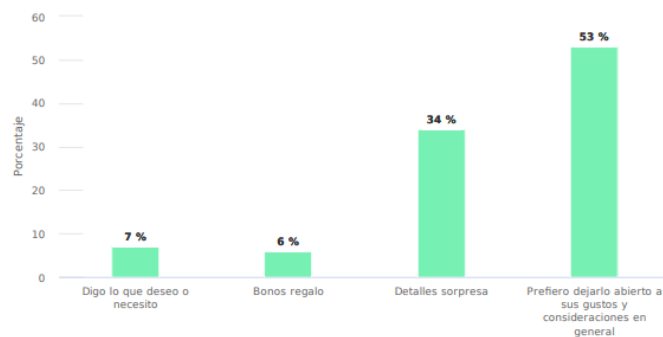
Valor	Porcentaje	Cantidad
Le preguntas directamente para sondear si quiere o necesita algo en especial	23%	22
Buscas ideas en Internet	15%	14
Indagas con sus familiares o amigos cercanos sobre gustos	20%	19
Revisa precios y catalogos en diferentes páginas para encontrar el detalle adecuado	40%	38
Otro:	4%	4

De la población encuestada el 40% revisa los precios y catálogos por internet antes de tomar una decisión para dar el detalle adecuado. Frente a las demás resultados evidenciamos que están muy similares para el momento de realizar la compra.

Grafica N°4

¿Cuándo es una fecha en la podrás recibir regalos con qué forma de pensar te identificas más?

Número de respondentes 95



● ¿Cuándo es una fecha en la podrás recibir regalos con qué forma de pensar te identificas más?

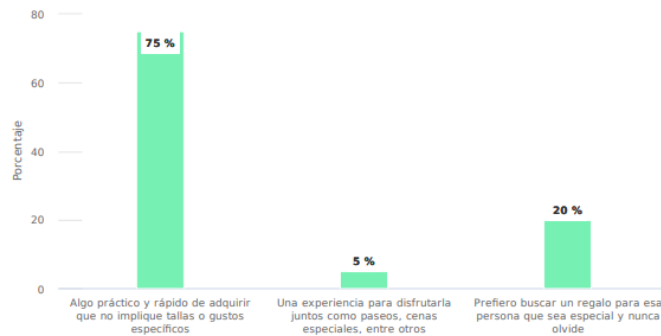
Valor	Porcentaje	Cantidad
Digo lo que deseo o necesito	7%	7
Bonos regalo	6%	6
Detalles sorpresa	34%	32
Prefiero dejarlo abierto a sus gustos y consideraciones en general	53%	50

Grafica N°5

El 53% de personas encuestadas nos indica que en el momento recibir un detalle prefieren dejarlo al gusto de la persona que le va a realizar. Un 34 % les gusta que les den un detalle sorpresa en una ocasión especial lo cual nos evidencia que nos toca trabajar más para mejorar este último resultado y cumplir con las expectativas del cliente.

Cuando estás pensando en opciones para brindar un detalle a un amigo o persona cercana sin tener en cuenta el presupuesto ¿ Que opción toma regularmente?

Número de respondentes 95



● Cuando estás pensando en opciones para brindar un detalle a un amigo o persona cercana sin...

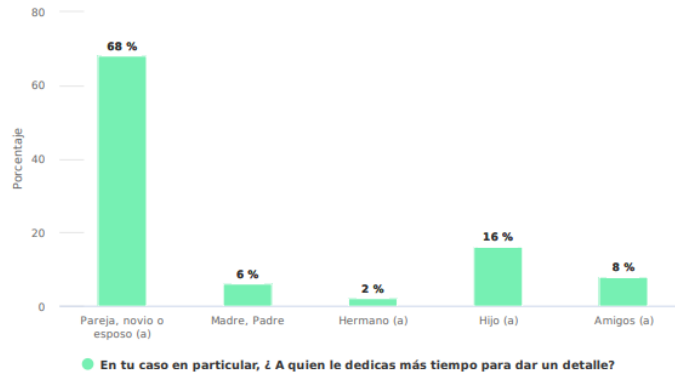
Valor	Porcentaje	Cantidad
Algo práctico y rápido de adquirir que no implique tallas o gustos específicos	75%	71
Una experiencia para disfrutarla juntos como paseos, cenas especiales, entre otros	5%	5
Prefiero buscar un regalo para esa persona que sea especial y nunca olvide	20%	19

En esta grafica nos demuestra que el 75% de las personas encuestadas busca un regalo práctico y cómodo en el momento de tener un detalle, esto nos evidencia que podemos lograr una gran acogida en el mercado.

Grafica N°6

En tu caso en particular, ¿ A quien le dedicas más tiempo para dar un detalle?

Número de respondentes 95



Valor	Porcentaje	Cantidad
Pareja, novio o esposo (a)	68%	65
Madre, Padre	6%	6
Hermano (a)	2%	2
Hijo (a)	16%	15
Amigos (a)	8%	8

El 68% de la población nos indica que al momento de realizar un regalo le dedica más tiempo para buscar el detalle ideal para su pareja.

Grafica N°7

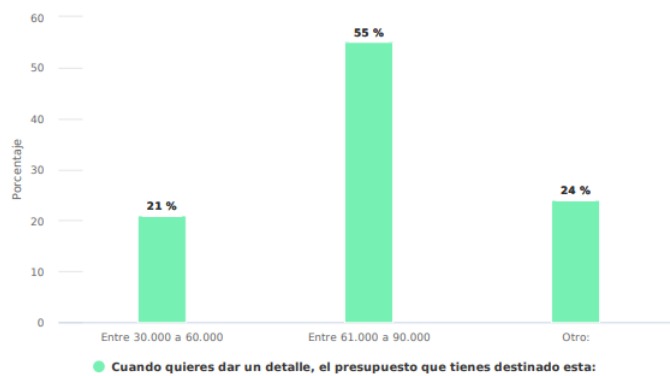


Tenemos que cumplir con las expectativas de nuestros primeros clientes para que así mismo nos recomienden por la calidad de nuestro producto y nuestros precios asequibles.

Grafica N°8

Cuando quieres dar un detalle, el presupuesto que tienes destinado esta:

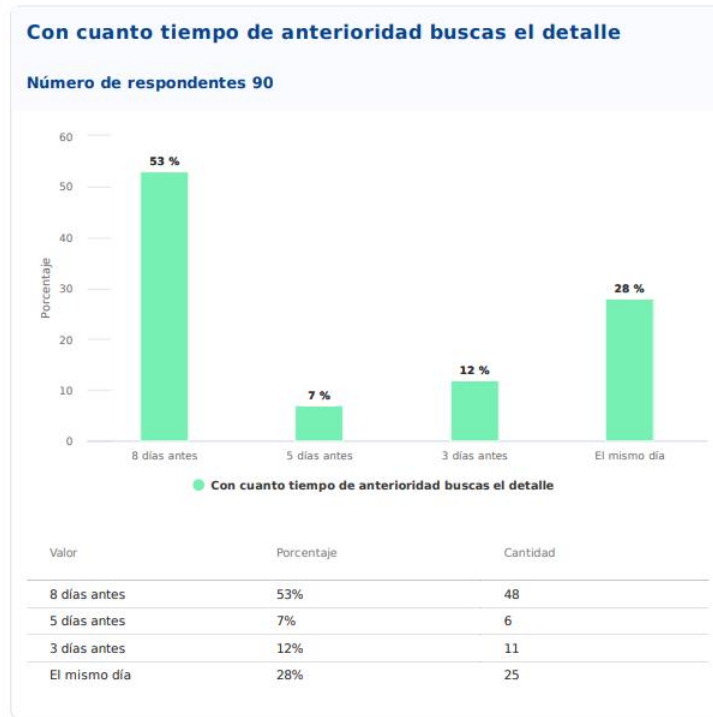
Número de respondentes 95



Valor	Porcentaje	Cantidad
Entre 30.000 a 60.000	21%	20
Entre 61.000 a 90.000	55%	52
Otro:	24%	23

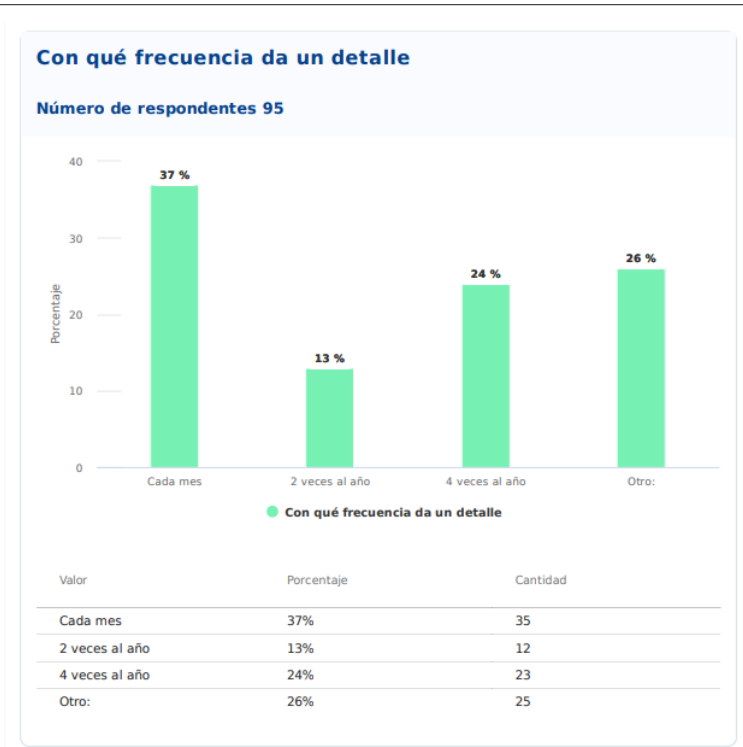
Esto nos evidencia que los precios que nosotros ofrecemos se acogen al 55% de la población encuestada ya que cuenta con el presupuesto para adquirir nuestros productos.

Grafica N°9



El 53% de las personas encuestadas les gusta con tiempo buscar el detalle lo que nos genera una ventaja para entregar un producto con calidad cumpliendo las expectativas del cliente.

Grafica N°10



En esta logramos evidenciar que en todo momento y frecuentemente las personas encuestadas están dando detalles a sus seres queridos algo que nos indica que nuestra idea de negocio es viable.

Bibliografía

Colombia, E. S. (2015). *Sorpresas Colombia*. Obtenido de <http://www.sorpresascolombia.com/>

Corporativo, A. (2020). *The Better Man*. Obtenido de The Better Man: <http://thebettermancol.com/>

Reservado. (2019). *Dulce Motivo* . Obtenido de <https://www.dulcemotivo.net/>

Reservados, D. (2019). *Detalles al Instante* . Obtenido de <https://www.detallesalinstante.com.co/>

Reservados, D. (2019). *JuanRegala.com*. Obtenido de JuanRegala.com:
<https://juanregala.com.co/bogota/regalos-hombre-bogota>