



TU SELLO DE LACRE.

Presentado Por:

Leidy Tatiana Fernández Doncel

Miguel Ángel Posso Tinjacá

Richard Gil Cuervo

Redes sociales del proyecto:

facebook.com/tusellodelacre

instagram.com/tusellodelacre

CREACIÓN DE EMPRESA 2.

Escuela de Ciencias Administrativas,

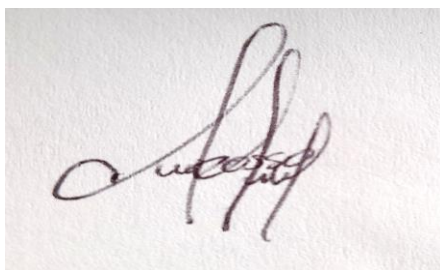
Corporación Unificada Nacional de Educación Superior - CUN.

Bogotá Colombia, 2020

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Miguel Ángel Posso Tinjacá, con cédula de identidad 1026597726 de Bogotá Colombia y alumno del programa académico programa de administración de empresas, declaró que:

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

A photograph of a handwritten signature in black ink on a light-colored surface. The signature is cursive and appears to read 'Miguel Ángel Posso Tinjacá'.

Firma: _____

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Leidy Tatiana Fernández Doncel con célula de identidad 1.094.913.456 de Armenia Quindío Colombia, y alumno del programa académico administración de empresas, declaró que:

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



Firma: _____

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Richard Gil Cuervo con cédula de identidad 79636565 de Bogotá Colombia y alumno del programa académico administración de empresas, declaró que:

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

A rectangular box containing a handwritten signature in dark ink. The signature is cursive and appears to read 'Richard Gil Cuervo'.

Firma: _____

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
RESUMEN	8
1.DESCRIPCIÓN DE TU IDEA DE NEGOCIO	10
2. MODELO DE NEGOCIO	14
2.1 Estructura la idea de negocio y define el negocio a través del siguiente lienzo	14
2.2. Escoja un modelo de negocio de ventas	16
3. ECO-INNOVADOR	17
4. ANÁLISIS DEL SECTOR	18
4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL	22
4.2 ANÁLISIS DE PORTER	23
5. MARKETING MIX	25
6.MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA	27
7. MARKETING DIGITAL	29
8. ESTRATEGIAS MARKETING DIGITAL	32
9. MÉTRICAS CLAVE	34
10.ESTUDIO TÉCNICO	35
11.ESTUDIO TÉCNICO II	38
12. ESTUDIO TÉCNICO III	42
13.LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE	44
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	45
BIBLIOGRAFÍA	47

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	10
Ilustración 2	22
Ilustración 3	28
Ilustración 4	29
Ilustración 5	29
Ilustración 6	30
Ilustración 7	31
Ilustración 8	32
Ilustración 9	32
Ilustración 10	33
Ilustración 11	34
Ilustración 12	37
Ilustración 13	38
Ilustración 14	44

TABLA DE TABLAS

Tabla 1	22
Tabla 2	25
Tabla 3	27
Tabla 4	35
Tabla 5	36
Tabla 6	40

INTRODUCCIÓN

Tu sello de lacre es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de sellos de lacre, ubicada en la ciudad de Bogotá. Enfocada en satisfacer las necesidades y requerimientos de sus clientes, en proyectar una mejora continua y brindando un acompañamiento activo para la co-creación de sus diseños que portara el sello, logrando así para cada uno de los clientes un detalle diferencial como marca personal.

Inicialmente se realizó un estudio de mercado en el cual se pudo análisis un dato de gran relevancia, se identificó la importancia que tiene para las persona u organización, poder imprimir de una forma no convencional su marca personal sobre sus productos o servicios, tales como: Tarjetas, cartas, botellas, chocolates jabones entre muchos otros productos, que permiten transmitir su sello diferenciador.

Se plantea este proyecto con la finalidad de poder acceder de forma directa y concreta a un modelo de negocio digital, para incursionar en las tecnologías modernas que cada día están en un constante cambio logrando la captación y fidelización de nuevos clientes.

RESUMEN EJECUTIVO

La mayoría de las personas que emprenden una idea de negocio, quieren marcar sus productos con un distintivo que los haga diferenciar y reconocer inmediatamente entre sus usuarios, de igual forma sucede con las personas que quieren imprimir una marca personal muy elegante y sutil sobre sus tarjetas a eventos sociales, para que las represente de la mejor manera posible.

Nuestro negocio consiste en la creación e implementación de sellos de lacre, mediante el uso de una plataforma digital muy didáctica, que le permitirá a los usuarios hacer su pedido en línea, crear de forma fácil y rápida los diseños que quieren impartir en sus productos, y terminar por realizar el pago en línea si así lo prefiere.

La fuente principal de ingresos va a ser la venta de los sellos de lacre que pueden adquirir nuestros usuarios de forma individual o para mayor beneficio pueden adquirir alguno de nuestros increíbles kits que ya tienen las barras de lacre incluidas. Nuestra segunda fuente de ingreso es ofrecer el servicio de lacrado, es decir, entregar ya los medallones listos para ser adheridos sobre sus productos finales.

Para iniciar nuestra idea de negocio requerimos un capital de \$8.555.000, con el cual pagaremos la creación del sitio web, para comprar los requerimientos técnicos, para mandar a elaborar el stock inicial de mangos de madera, para comprar el material requerido de operación y finalmente en este mismo capital está incluido el 20% para disponer de suficientes fondos propios para afrontar los primeros meses de apertura.

Estamos plenamente convencidos de que la comercialización de los sellos de lacre será muy rentable, ya que identificamos la gran necesidad que tienen las personas y los emprendedores en querer implementar el uso de algún distintivo elegante y personalizado que los represente, sobre sus productos.

1.DESCRIPCIÓN DE TU IDEA DE NEGOCIO.

¿Cuál es el producto o servicio?

¿Qué es un Sello De Lacre?

Los sellos de lacre están compuestos por un mango (principalmente fabricados en madera) y un clisé metálico en su base, el cual porta un diseño en relieve (signos, figuras, letras etc.) que imparten una impresión sobre una sustancia blanda tal como, lacre, jabón, chocolate, entre algunos otros materiales, y cuando estos endurecen conservará la impresión del sello.

Ilustración 1

Sello de lacre



Nota. La ilustración corresponde a un sello de lacre. Tomado de sellos de lacre barato personalizado con iniciales, escudo o logotipo. (s. f.). [Ilustración]. la imprenta de internet. <https://laimprentadeinternet.com/producto/sellos-lacre-personalizados-baratos>.

Tu sello de lacre es un proyecto ideado para cumplir la función principal del clásico sellos de lacre, que es el sellado para tarjetas de invitación a eventos sociales, por medio de la utilización de los medallones de lacre, pero con el paso del tiempo se observó otro mercado poco explorado y decidimos navegar en él, y es la necesidad de las personas de crear un detalle diferencial para sus proyectos de emprendimiento o para sus marcas personales.

Tu Sello de Lacre es una empresa dedicada a la realización de sellos de lacre para el sellado de tarjetería a eventos sociales y como insignia distintiva para marcas personales.

¿Quién es el cliente potencial?

Tu sello de lacre tiene 3 públicos objetivos por el momento.

1. Mujeres de 30 a 40 años, pertenecientes a estrato 3- 4 que residan en la ciudad de Bogotá Colombia, y requieran un detalle elegante y distintivo para sellar la tarjetería a algún evento social.

2. Empresas dedicadas a la realización de eventos sociales, en estrato 3- 4 que laboren en la ciudad de Bogotá Colombia, y que deseen agregar a sus paquetes de eventos, el servicio de lacrado para las tarjetas de invitación.

3.Hombre y mujeres de 25 a 40 años, pertenecientes a estrato 3- 4 que residan en la ciudad de Bogotá Colombia, que sean empresarios, emprendedores o simplemente requieran personalizar sus productos, mediante un distintivo para su marca personal.

¿Cuál es la necesidad?

Las personas hoy en día optan por portar un distintivo elegante, sutil, sofisticado que lo represente y que imparta una imagen de su propia personalidad, para plasmarlo tanto en tarjetas de invitación a eventos sociales, como en la personalización de su producto o marca personal.

¿Cómo funciona?

Inicialmente se tiene una conversación para entender la necesidad del usuario interesado, y así poder ofrecerle el producto y/o servicio que solucione su necesidad.

-Se coordinan los servicios requeridos, que pueden ser, desde la elaboración del sello de lacre, la venta de las barras de lacre (seleccionar los tonos de colores de las barras de lacre deseadas, en nuestro catálogo) o en otra instancia la venta de alguno de los kits 's.

-Una vez realizado el abono del 50% se brinda asesoramiento y acompañamiento al usuario interesado para la creación del diseño (logo, insignia o marca personal), trabajando en co-creación de forma digital, para obtener el resultado deseado por parte del usuario.

-Posteriormente, una vez finalizado el diseño que ha sido aprobado por el cliente, se procede a la realización del producto: Imprimir el grabado en el clisé metálico, adecuarlo en el mango de madera y organizar los elementos complementarios si son requeridos.

-Una vez finalizado este proceso se envía evidencia fotográfica del producto final, junto con un video tutorial de cómo se realizan los medallones de lacre, para que el cliente realice el pago del excedente junto con los datos, para poder concluir todo el proceso haciendo el envío a su lugar de residencia.

¿Por qué lo preferirán?

Tu sello de lacre tiene como estrategia de innovación, la implementación de una aplicación integrada a la página web, en la cual, aparte de facilitarle al usuario el proceso de compra, le brinda la opción de realizar su propio diseño de una forma fácil y rápida mediante el uso de plantillas, diseños, formas, figuras, fuentes... Prediseñadas.

La página web cuenta con una tienda en línea o también conocida vitrina de productos donde se podrá cargar al carrito su pedido, al elegir un sello de lacre la plataforma lo guiara al aplicativo web de diseño, donde tendrá la opción, si así lo desea de crear sus propio diseño de una manera muy fácil sin necesidad de tener conocimientos previos en diseño gráfico, inclusive, se reproduce un video tutorial que le guiara en este proceso de una forma más grafica; Al finalizar el diseño, la plataforma lo dirige a un formulario donde deberá proporcionar los datos para el envío y si lo desea también puede realizar el pago en línea.

La implementación de esta aplicación dentro de la tienda online es la principal gran oferta de valor de Tu Sello de Lacre, ya que el factor tecnológico es fundamental en una

sociedad, como en la que vivimos hoy en día, donde las personas quieren todo fácil y rápido desde la comodidad de su hogar.

2. MODELO DE NEGOCIO

2.1 Estructura la idea de negocio y define el negocio a través del siguiente lienzo.

<p>¿Quiénes son los clientes?</p> <p style="text-align: center;">SEGMENTO</p> <p>Geográfica: Que habiten dentro del territorio nacional colombiano.</p> <p>Demografía: Mujeres y hombres entre los 25 y 45 años, estrato 3 y 4.</p> <p>140.135 Población 60.536 Hogares</p> <p>Mujeres: 73.454 Hombres: 66.681</p> <p>Psicográfica: Influenciador a través de una marca personal. le gusta la vida social activa.</p> <p>Conductual: leal a la marca. compras para eventos sociales.</p>	<p>¿Cuál es la propuesta de valor?</p> <p style="text-align: center;">DEBE RESOLVER PROBLEMAS O SATISFACER NECESIDADES</p> <p>Ninguna empresa en Colombia dedicada a sellos de lacre les brinda la ventaja de realizar todo el proceso: desde la creación del diseño, el envío, elegir los colores e incluso realizar el pago, desde la comodidad de su hogar, trabajo etc.</p>	<p>¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?</p> <p style="text-align: center;">ARQUITECTURA DEL SERVICIO</p> <p>-Procesos Básicos y de Soporte, en los cuales se les da un valor único y creando la solución a cada una de las necesidades del cliente.</p> <p>-Proceso de gestión para llevar a cabo todo lo necesario en nuestro plan y seguimiento para su realización.</p>
---	--	--

<p>¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?</p> <p>COSTO Y PRECIO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Materiales para la elaboración de los sellos de lacre -Mano de obra. -La creación de la página Web -La publicidad se paga en diferentes plataformas digitales. 	<p>¿Cómo se entrega la propuesta de valor?</p> <p>MECANISMOS DE ENTREGA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Convenios con empresas de eventos sociales. -Plataformas digitales -Nuestra propia página Web. 	<p>¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?</p> <p>GANANCIAS ESPERADAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Venta online, giros, transferencia bancaria. -Venta de sellos de lacre y kit 's. -Venta de barras de lacre por unidad. -Elaboración de medallones.
<p>¿Cómo puedo ser sostenible?</p> <p>RECURSOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recursos humanos. -Recursos intelectuales -Recursos Financieros -Recursos físicos 	<p>¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?</p> <p>FIDELIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> -Crear un sello de lacre con un diseño auténtico para sellar sus tarjetas de invitación. -La creación de un detalle distintivo para la personalización de sus propios productos. -Facilitarles a los clientes el proceso de lacrado, ya que la mayoría de las veces no cuentan con suficiente tiempo, o tiene otras tareas en que enfocarse. 	<p>¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?</p> <p>CADENA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Convenios con empresas de eventos sociales. -Alianzas estratégicas con nuestros proveedores de materias primas.

2.2. Escoja un modelo de negocio de ventas

1- ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

MODELO E-COMMERCE

- generando promociones o descuentos en su compra por cada cliente que nos traigan.
- seguimiento pre y posventa.
- a partir de las bases de datos fidelizar nuestros clientes llegando por medios digitales ofreciéndoles contenidos, promociones, diseños nuevos.
- Tener presencia en redes sociales.
- Posicionando nuestra web en las búsquedas, lo que llamamos SEO.
- voz a voz es una fuente primordial para ampliar nuestros clientes contando con un excelente servicio.


2- ¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

- Ofrecemos apoyo multimedia, para la elaboración del diseño personalizado, en la plataforma digital.
- facilidades de adquirir el producto, en la comodidad de su casa.
- credibilidad, seguridad y posventa

3-Cómo cerrará la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

- Confirmación del pedido, por medio de la plataforma.
- Pago del 50% anticipado (enviar comprobante de pago)
- Pago contra entrega del valor restante.
- pago en efectivo (contra entrega)
- pago online (pse, transferencias bancarias)
- Giros (Efecty, baloto, paga todo)

3. ECO-INNOVADOR.

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
	<p>Tu Sello de Lacre reconoce la gran importancia del agua en la vida del ser humano, por esta razón es imperante para nuestra compañía el uso adecuado de este bien preciado.</p> <p>Aunque no usamos el agua en ninguno de nuestros procesos,</p>	<p>Al utilizar aparatos electrónicos, requerimos de energía eléctrica, pero contamos con unos protocolos para hacer buen uso de esta:</p> <p>1-Utilizar siempre los aparatos electrónicos en modo ahorro.</p> <p>2- No tener nada conectado a las tomas corrientes si no se están</p>	<p>Las estrategias en el desarrollo de este producto benefician el avance empresarial, debido a el uso de materiales biodegradables en el 100% de su composición, por otro lado, no es necesaria la producción de algún tipo de envoltura. sin embargo, se utiliza un empaque biodegradable como es la bolsa de papel, así tenemos una reducción de</p>	<p>La huella de carbono no ha sido medida, pero podemos basarnos en datos que en promedio 3,2 toneladas genera una persona por eso actuamos activamente en temas ecológicos e incentivamos las 3 r en nuestros productos, al igual que nuestros son naturales y en contribución sembramos árboles para</p>	<p>Pues al ser materiales aprovechables todos los utilizados en la elaboración de nuestros sellos de lacre es posible recuperar aquellos materiales descartados, podremos en efecto reutilizar a los mismos para fabricar otros productos o bien el mismo y así seguir usándolo. El ideal es que quienes producimos los</p>

PRODUCTO O SERVICIO	promovemos desde nuestra industria el buen uso que se le puede dar a esta.	utilizando. 3. Apagar todas las luces y equipos que no se tiene en funcionamiento	costos y generamos más utilidad.	obtener un mejor ambiente	desechos tomemos conciencia y separemos los productos antes de desprendernos de ellos
------------------------	--	--	----------------------------------	---------------------------	---

4. ANÁLISIS DEL SECTOR

Empresa 1:

Nombre: SELLOS BOGOTÁ

Ubicación: Calle 52 No 21-21 Bogotá Colombia.

Contacto: Tel.: 2481625, Cel.: 319 392 0169

Años de experiencia: 6 años

Web: [www.http://sellosbogota.com](http://sellosbogota.com), encolombia@hotmail.com

Elaboración del diseño: Físico

Días de entrega: Elaboración 1 día + lo que tarde la empresa distribuidora.

Medios de pago: Efectivo, tarjetas de crédito y débito. transferencia bancaria, pasarelas de pago online, bancos digitales, puntos físicos de pago (baloto, efectivo etc.)

Precios: Sello 2.7 centímetros: \$45.000, Barra: \$17.000 c/u, Envío: \$10.000

Método de distribución: Envíos a nivel nacional, en Bogotá la misma empresa entrega.

Empresa 2:

Nombre: ARS-NIGRA

Ubicación: Carrera 16 A # 48 – 55, Bogotá, Colombia

Contacto: Tel.: +(57 1) 245 0143 Celular +57 310 2109685 – +57 1 2450143

Años de experiencia: 16 años

Web: www.arsnigra.com

Elaboración del diseño: El pedido se realiza por WhatsApp o la página de internet, diseño que el cliente requiere, tamaño que desea y color que necesite.

Días de entrega: Elaboración 2 días + lo que tarde la empresa transportadora.

Medios de pago: efectivo y transferencia bancaria

Precios: Sello: \$50.000, Barra: \$17.000 en cualquier color, envíos nacionales: \$15.000.

Método de distribución: Envíos a nivel nacional por empresas de transportadores.

Empresa 3:

Nombre: SELLOS TITAN

Ubicación: Calle 11 No.20-10 Bogotá Colombia.

Contacto: Cel.: 3003329570

Años de experiencia: 30 años

Web: www.sellostitan.com

Elaboración del diseño: Diseño profesional, dotados de una estructura robusta, que realizan impresiones excelentes y cuyo manejo es muy sencillo.

Días de entrega: Elaboración entre 1 a 15 días según cantidad + lo que tarde la empresa transportadora.

Medios de pago: Efectivo, tarjetas de crédito y débito. transferencia bancaria, pasarelas de pago online, bancos digitales, puntos físicos de pago (baloto, efectivo etc.)

Precios: Sello: \$75.000, Barra: \$20.000, Envíos a todo el país: \$15.000

Método de distribución: Envíos a nivel nacional por empresas de transportadores

Empresa 4:

Nombre: SELLOS Y SELLOS

Ubicación: Cs 42 Los Rosales-Dos quebradas - Risaralda

Contacto: Cel.: 3127323590

Años de experiencia: 12 años

Web: sellosysellos@hotmail.com

Elaboración del diseño: Directamente en el local con el diseñador, se pide cita previa.

Días de entrega: Elaboración 2 día + lo que tarde la empresa distribuidora.

Medios de pago: efectivo, tarjetas de crédito, ahorro, débito y transferencia bancaria

Precios: Sello: \$55.000, Barra: \$18.000 en cualquier color, envío: \$12.000 a cualquier parte del país.

Método de distribución: Envíos a nivel nacional por empresas de transportadores.

Empresa 5:

Nombre: MUNDIAL DE SELLOS Y SOLUCIONES

Ubicación: Cra 50 No. 78-08 - Medellín

Contacto: Tel.: 4449820, Cel.: 3193253001

Años de experiencia: 27 años

Web: mundialdesellos.com - info@mundialdesellos.com -Instagram: mundialdesellos

Elaboración del diseño: Ofrecen diseños en 3D, donde se puede encontrar: modelado, texturizado, animación 3D, recorridos virtuales, simulación procesos industriales y diseño web para los sellos de lacre.

Días de entrega: Elaboración 2 día + lo que tarde la empresa distribuidora.

Medios de pago: Efectivo, tarjetas de crédito y débito. transferencia bancaria, pasarelas de pago online, bancos digitales, puntos físicos de pago (baloto, efectivo etc.)

Precios: Sello: \$40.000, Barra: \$16.000, Envío nacionales: \$10.000

Método de distribución: Envíos a nivel nacional por empresas de transportadores.

4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL.

Tabla 1

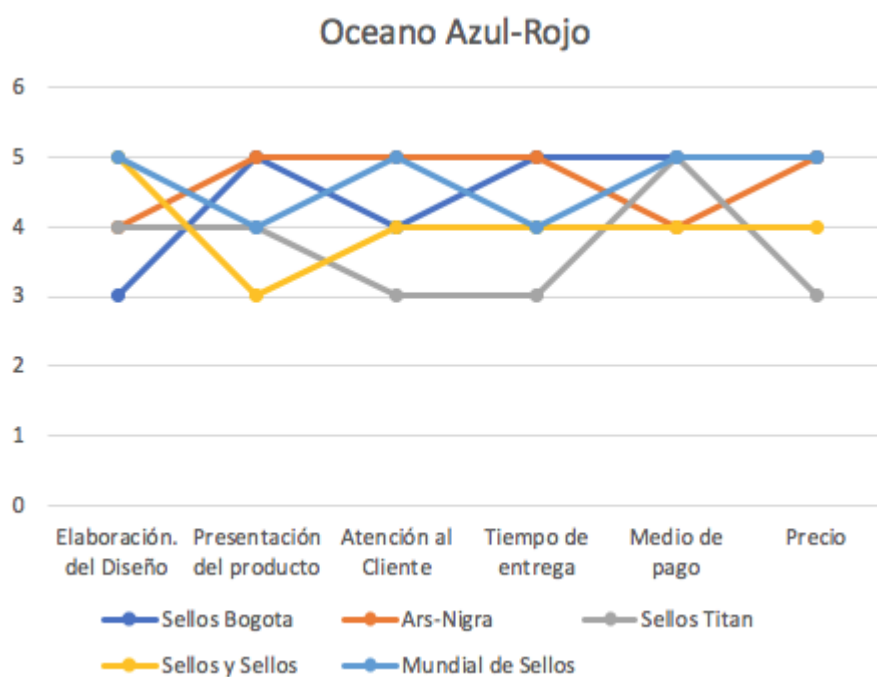
Estrategias de diferenciación de competencia.

VARIABLES	Elaboración. del Diseño	Presentación del producto	Atención al Cliente	Tiempo de entrega	Medio de pago	Precio
Sellos Bogota	3	5	4	5	5	5
Ars-Nigra	4	5	5	5	4	5
Sellos Titan	4	4	3	3	5	3
Sellos y Sellos	5	3	4	4	4	4
Mundial de Sellos	5	4	5	4	5	5

Nota: Esta tabla muestra los datos correspondientes frente a nuestra competencia.

Ilustración 2

Gráfica de diferenciación



Nota. Gráfica de diferenciación de competencia.

4.2 ANÁLISIS DE PORTER.

Poder de negociación con los clientes:

1. Enfocar un marketing adecuado para la atracción de clientes informándoles de todos los beneficios del producto.

2. Implementar canales de ventas adecuados en este caso digital, que optimicen el proceso de comunicación con el cliente.

3. Adecuación y perfeccionamiento de materias primas para entrega de productos con altos estándares de calidad con el fin de establecer mayor confianza de nuestros clientes.

Poder de negociación con los proveedores:

1. Ampliar nuestra cartera de proveedores para suplir nuestra necesidad de contar con materia prima para realizar nuestros productos.

2. Establecer conexiones fuertes de mediano y largo plazo por medio de contratos en beneficio mutuo.

3. Una ubicación accesible para que la logística de distribución sea óptima y reduzca costos.

Amenaza de productos sustitutos:

1. La implementación de barras de lacre sintéticas, para la elaboración de los medallones.

2. La elaboración de tarjetería digital, con el porte de un sello de lacre virtualizado.

3. El uso de sellos de tinta colores de neón, para la tarjetería.

Amenaza de productos entrantes:

1. Brindar el servicio de lacrado, el cual consiste en entregarle a los usuarios los medallones ya terminados, donde lo único faltante sería pegarlos a las tarjetas de invitación

2. Aumentar los canales de venta de nuestros productos, para facilitar el acceso a nuevos usuarios.

3. Fidelizar a los usuarios por medio de un post-acompañamiento a la venta, para ayudarles por si presentan alguna duda en la elaboración de los medallones de lacre.

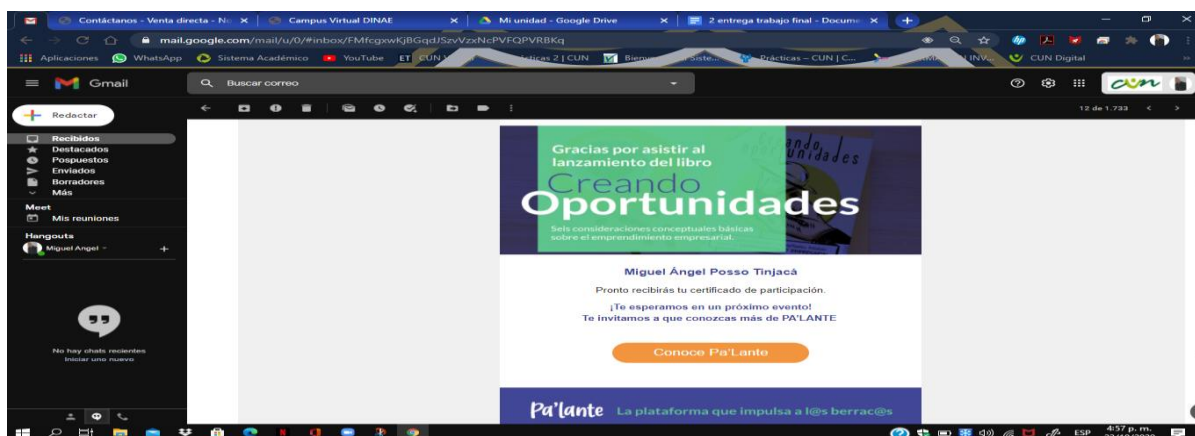
Rivalidad entre los competidores:

1. Implementación de una nueva campaña donde ofrecemos una gran oferta, por la primera compra de un sello de lacre, obtén un mango en madera personalizado.

2. La investigación de nuevos proveedores de materia prima, nos trajo con sigo la obtención de nuevos insumos a precios más favorables, lo que directamente nos permite reducir los precios y llegar a más usuarios.

3. Al estudiar los precios de la competencia en el mercado, se planeó como estratégicamente podemos reducir nuestros precios, sin afectar la calidad de los productos.

Asistencia al evento.



5. MARKETING MIX

Tabla 2

Estrategias de Marketing Mix.

Estrategia	Objetivo SMART	Como (Describe como llegara al objetivo)	Quien (Con que medios o personas se apoyara)	Cuando (Tenga presente la fecha)	Donde (Defina específicamente el lugar donde lo realizara)	Valor (Aproximación al costo)
Producto	Crecer en ventas por medio de las plataformas y redes sociales en un 20%, para aumentar las utilidades y lograr el posicionamiento de la empresa a nivel nacional	Marketing en buscadores online, redes sociales y inbound marketing	Nuestro cliente Adquirirá el producto desde casa por internet y a través de nuestros asesores.	A partir del 01 de Octubre de 2020 hasta el 31 de Marzo de 2021	Plataformas y redes sociales.	\$ 600.000

	en un periodo de 6 meses.					
Precio	Reducir en costos de producción y publicidad en 15 %, para reinvertir en estrategias digitales atrayendo más usuarios y disminuir el precio del producto en seis meses .	Cotizar con un amplio portafolio de proveedores y encontrar una mejor relación precio-calidad Capacitación de los miembros de la empresa en marketing digital para evitar contrataciones externas.	Grupo de community manager-cofundadores de tu sello de lacre , proveedores.	Este proceso se realizará los primeros cinco días de cada trimestre a partir del 01 de octubre del 2020 hasta el 31 de marzo del 2021, basados en los inventarios de materia prima	Se realizará en nuestras instalaciones y a través de las páginas web.	\$ 150.000 \$1.000.000
Distribución	Aumentar el tráfico en nuestras redes sociales en un 50% de visitas ,ofreciendo mayor contenido y difusión de estos de mayor impacto para lograr una interacción más directa con la implementación de social media ,en los próximos 6 meses.	Compartiendo información de nuestros contenidos e interactuando con nuestros grupos de interés.	Grupo de community manager-cofundadores de tu sello de lacre ,usuarios, clientes.	Durante los primeros 6 meses a partir del cuarto trimestre del año 2020 hasta el 1 trimestre del año 2021.	Plataformas y redes sociales.	\$960,750

Promoción	Aumentar nuestras ventas a través de la implementación de Mobile commerce , de 50 a 100 diarias , en un período de 3 meses con la facilidad de realización de las compras.	Incorporan do esta herramient a digital de uso constante que facilitan las compras online.	Grupo de community manager-cofundadores de tu sello de lacre ,usuarios, clientes.	En el cuarto trimestre del año 2020.	Por medio de Dispositivos móviles con su promulgación de email marketing- sms-newsletter.	\$500.000 - \$1.000.000
------------------	--	--	---	--------------------------------------	---	-------------------------

Nota. Esta tabla muestra las estrategias planteadas para mejorar nuestro producto y tener un mejor alcance. Realizado por Tu sello de lacre.

6.MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Tabla 3

Nombre de la idea : Tu Sello de Lacre.

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer Paso : Diagnostico del Mercado.	A. Identificación del Sector	Arte-Cultura-Impresión sellos de lacre-Personalización.
	B. Identificar Marcas en Competencia	Sellos Bogotá - Ars-Nigra -Sellos Titan
	C. Soluciones Principales y Alternativas	Sellos de lacre- sellos laser-tinta
	D. Tendencias del Mercado	Diseños personalizados-materias primas naturales y biodegradables
	E. Arquetipo de la Marca	Creador-explorador
Segundo Paso : Realidad	A. Percepción de las Marca de la Competencia.	Seguridad-calidad

Psicológica de la Marca.	Identificar Variables del Neuromarketing	Diversidad de colores
Tercer Paso : Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	X .Personalidad- imagen única -Parte Mental.
	B. Identificar Top of heart	Tradición eventos sociales
Cuarto Paso : Realidad Material de la Marca.	A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca.	Creatividad- Color - Diseños en co-creación que permitan una imagen real, autentica y única.
	B. Definir Arquetipo de la Marca	
Quinto Paso : Estrategia de Comunicación.	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.	Marketing Digital-Social Media - SEO-SEM

Nota. Esta matriz nos muestra el análisis de nuestro entorno competitivo de manera interna y externa, para la creación del logo. Realizado por Tu sello de lacre.

Ilustración 3

Logo Creado En Wix.



Nota. La ilustración corresponde a la creación del logo de Tu sello de lacre en la página wix. Realizado por Tu sello de lacre.

Ilustración 4

Logo Original.



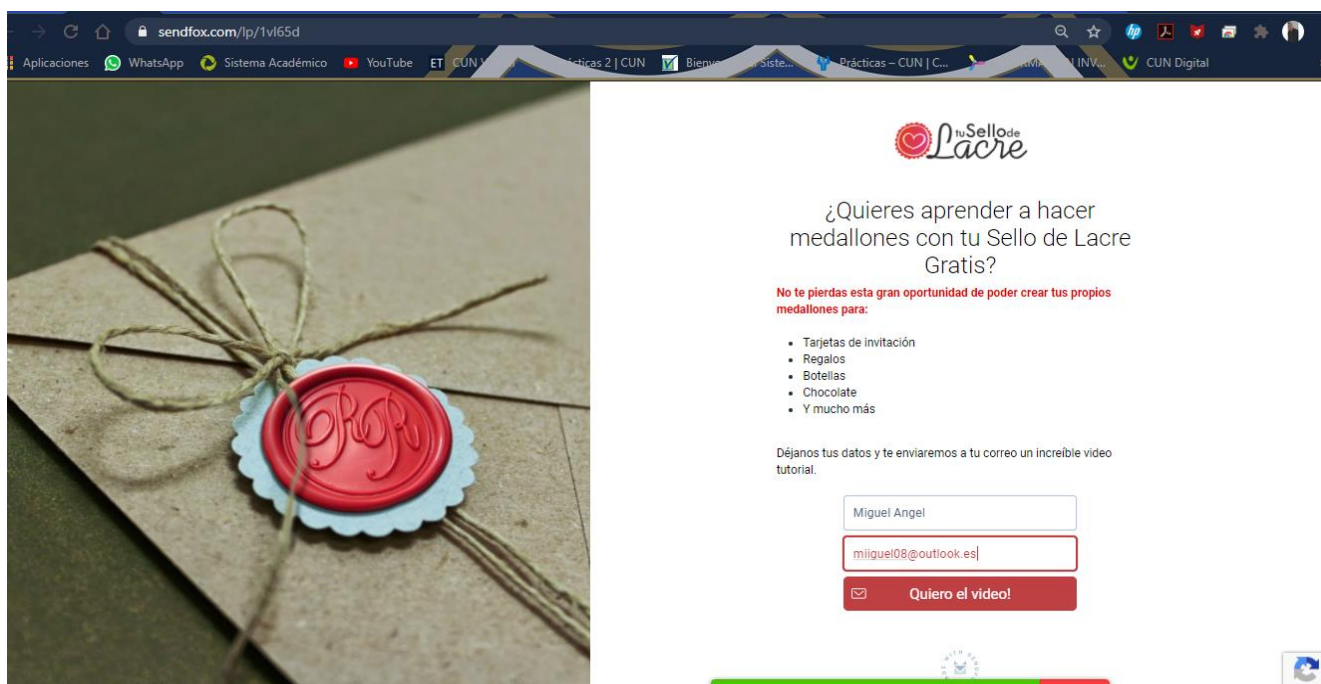
Nota. Esta ilustración corresponde al logo original de tu sello de lacre. Realizado por Tu sello de lacre.

7. MARKETING DIGITAL.

Ilustración 5

Estrategia de marketing digital y marca.

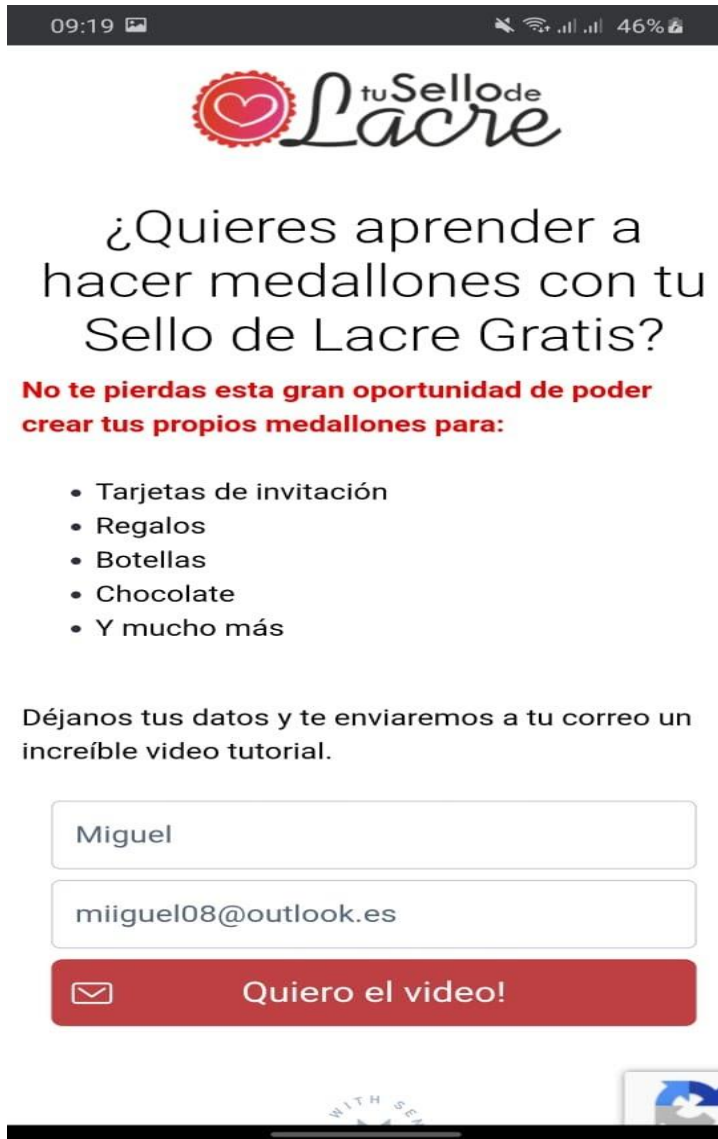
Visita nuestro landing page en el siguiente link Url: <https://sendfox.com/lp/1v165d>



Nota. La Ilustración corresponde a la landing page en ordenador, que tiene como estrategia convertir a los visitantes en leads. Realizado por Tu sello de lacre.

Ilustración 6

Estrategia de marketing digital y marca.

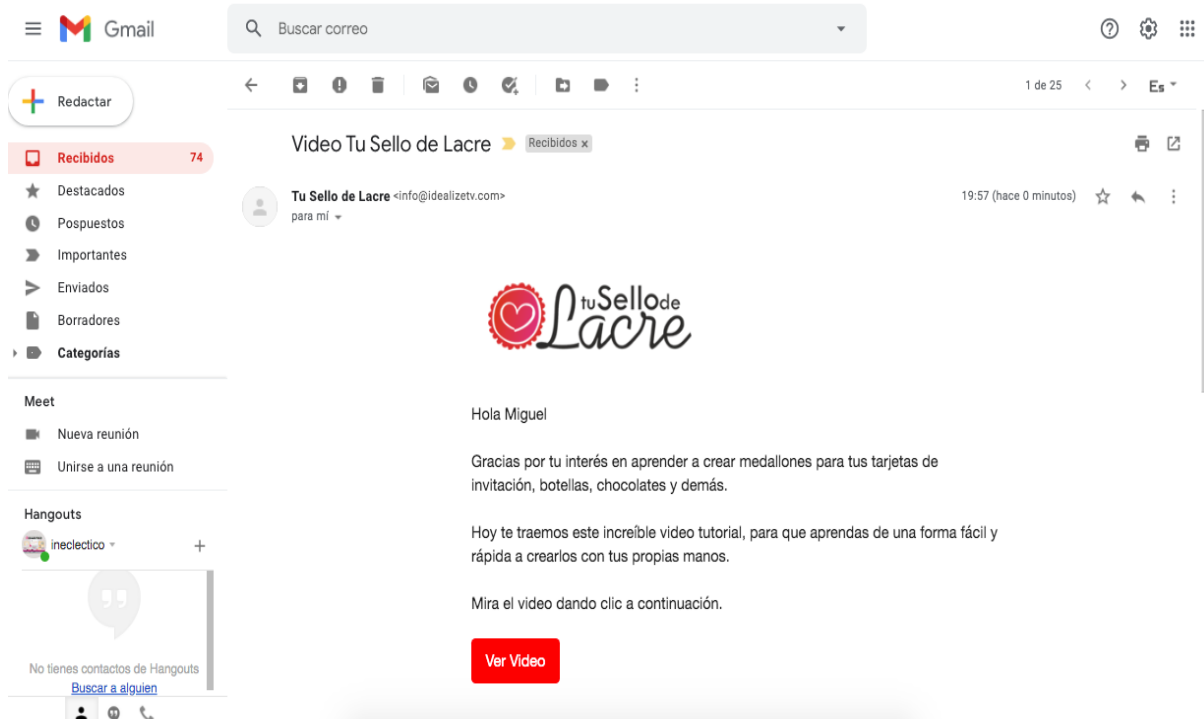


Nota. La Ilustración corresponde a la landing page en dispositivo móvil. que tiene como estrategia convertir a los visitantes en leads. Realizado por Tu sello de lacre.

Url: <https://sendfox.com/lp/1v165d>

Ilustración 7

Estrategia de marketing digital y marca.



Nota. La Ilustración corresponde a la etapa de consideración, en la cual se envía una secuencia de correos automatizados, que permite darle acceso a los usuarios al video tutorial de cómo realizar los medallones de lacre . Realizado por Tu sello de lacre.

Ilustración 8

Estrategia de marketing digital y marca.



Nota. La Ilustración corresponde al video tutorial que obsequiamos como lead magnet para avanzar en nuestro embudo de ventas, adicional puedes acceder a un cupón del 20% para tu compra, si realizas tu propio diseño en línea. Realizado por Tu sello de lacre.

8. ESTRATEGIAS MARKETING DIGITAL.

Ilustración 9

Estrategia de marketing digital campaña.

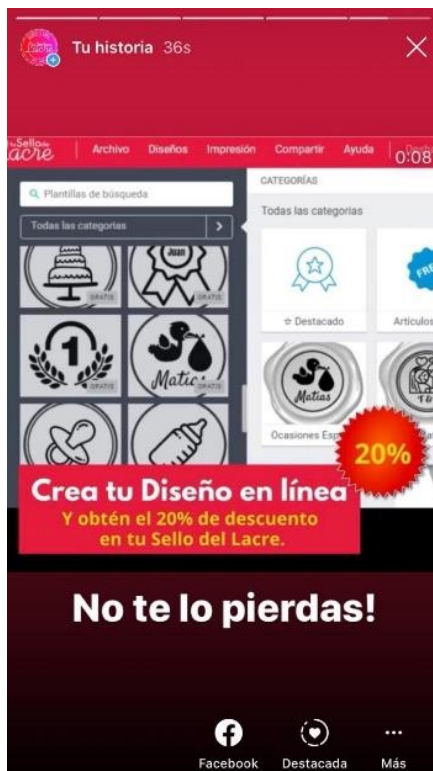


Nota. La Ilustración corresponde a la campaña publicitaria realizada en Instagram, vinculada con la landing page para tener acceso al video tutorial y a un cupón del 20% de descuento para tu compra, si realizas tu propio diseño en línea de descuento. Realizado por Tu sello de lacre.

Url: <https://www.instagram.com/p/CGjFOegJpkz/>

Ilustración 10

Estrategia de marketing digital campaña.



Nota. La ilustración corresponde a las historias de la red social Instagram. Realizado por Tu sello de lacre.

9. MÉTRICAS CLAVE.

Ilustración 11

Datos-métricas claves de la campaña implementada en Instagram.



Nota. Las ilustraciones corresponden a los datos recolectados de la campaña implementada en la red social Instagram lo cual nos permitirá un análisis de los leads obtenidos y el alcance que logramos. Realizado por Tu sello de lacre.

Tabla 4

Comparación y análisis de métricas claves

CAV Costo de captación del cliente	LTV Valor del tiempo de vida del Cliente.
Promoción de los sellos de lacre, por medio de estrategias publicitarias como Landing Page en Instagram, dando a conocer la variedad y calidad de los sellos de lacre, por un tiempo determinado de un (1) día, por un costo de \$4.000.	Lanzamiento para mujeres entre los 24 y los 45 años. -3 Visitas al sitio Web -18 Visitas al perfil -14 Me gusta -2 Comentarios -3 En galería.

10. ESTUDIO TÉCNICO

Tu sello de lacre operará desde una oficina instalada en el apartamento de uno de los socios el cual es dueño de la propiedad y cuenta con el espacio disponible; El apartamento está ubicado en la localidad de Teusaquillo en el barrio galerías perteneciente al estrato 4 y 5, este barrio cuenta con zonas altamente comerciales.

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos.

Tabla 5

Estimación técnica.

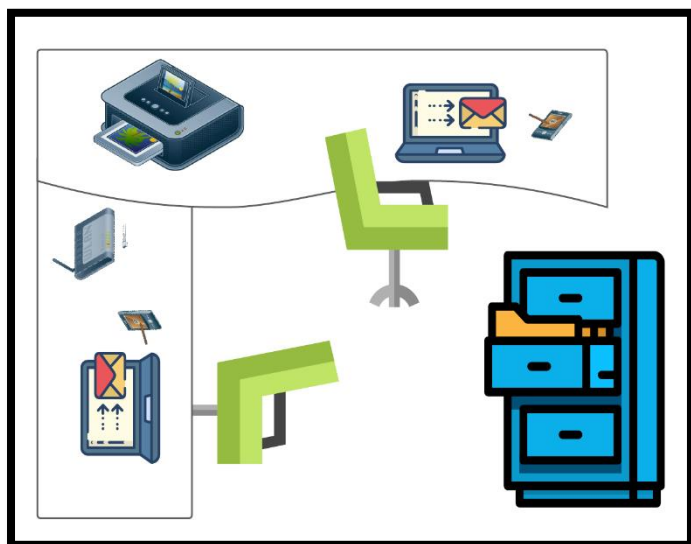
Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos**
Equipo de computo	Computador portátil Lenovo Ideapad 530S-14IKB	2	\$3'150.000	Pantalla de F9, Full HD 1920 x 1080 pixeles -Procesador Intel Core i7-8550U, Quadcore 1.8GHz hasta 3.7GHz -Memoria RAM de 8GB DDR4, 2400Mhz -Almacenamiento SSD de 512GB M.2 PCIE
	Impresora Canon Pixma ix6810	1	\$470.000	Resolución de impresión: 9600 x 2400 ppp -Tamaño de impresión de hasta 13 x 19 " -Imprime fotografías de 10 x 15 cm sin bordes en 36 segundos -Conectividad Wi-Fi 802.11 b / g / n
Muebles y Enseres y otros	Escritorio en L con archivador	1	\$875.000	Dimensiones totales : Ancho140cm x Prof.60cm x Alto76cm -Estructura : MDF -Colores: azul -Archivador vertical: 4 cajones archivadores -Dimensiones archivador : Ancho 80cm x Prof.60cm x Alto 1.60cm

	Silla tipo escritorio negro	2	\$325.000	Dimensiones: 46 cm de ancho x 46 cm de alto. - Diámetro: 600 mm. Material: Nylon. -Resistencia máxima de peso: 100 kg. - Espuma: Poliuretano. Espesor: 50 mm
	celulares	2	\$469.900	Referencia: Huawei Y6 2019 4g.- Tamaño de la pantalla: 6.09 " -Altura x Ancho x Profundidad: 156.28 mm x 73.5 mm x 8 mm- Peso: 150 g -Resolución de video de la cámara trasera: 1920px x 1080px-Red: 4G/LTE
Otros (incluido herramientas)	Internet ETB de 50 Gb (Pago mensual)	1	\$110.000	300Mbps velocidad de bajada, 150 Mbps velocidad de subida
Gastos preoperativos	Constitución	1	\$251.500	Constitución de Sociedad

Nota. Corresponde esta tabla a las estimaciones técnicas que requiere tu sello de lacre para su proceso. Realizado por tu sello de lacre.

Ilustración 12

Plano del local de tu sello de lacre



Nota. La ilustración corresponde al plano del local donde tu sello de lacre operara, realizado por tu sello de lacre.

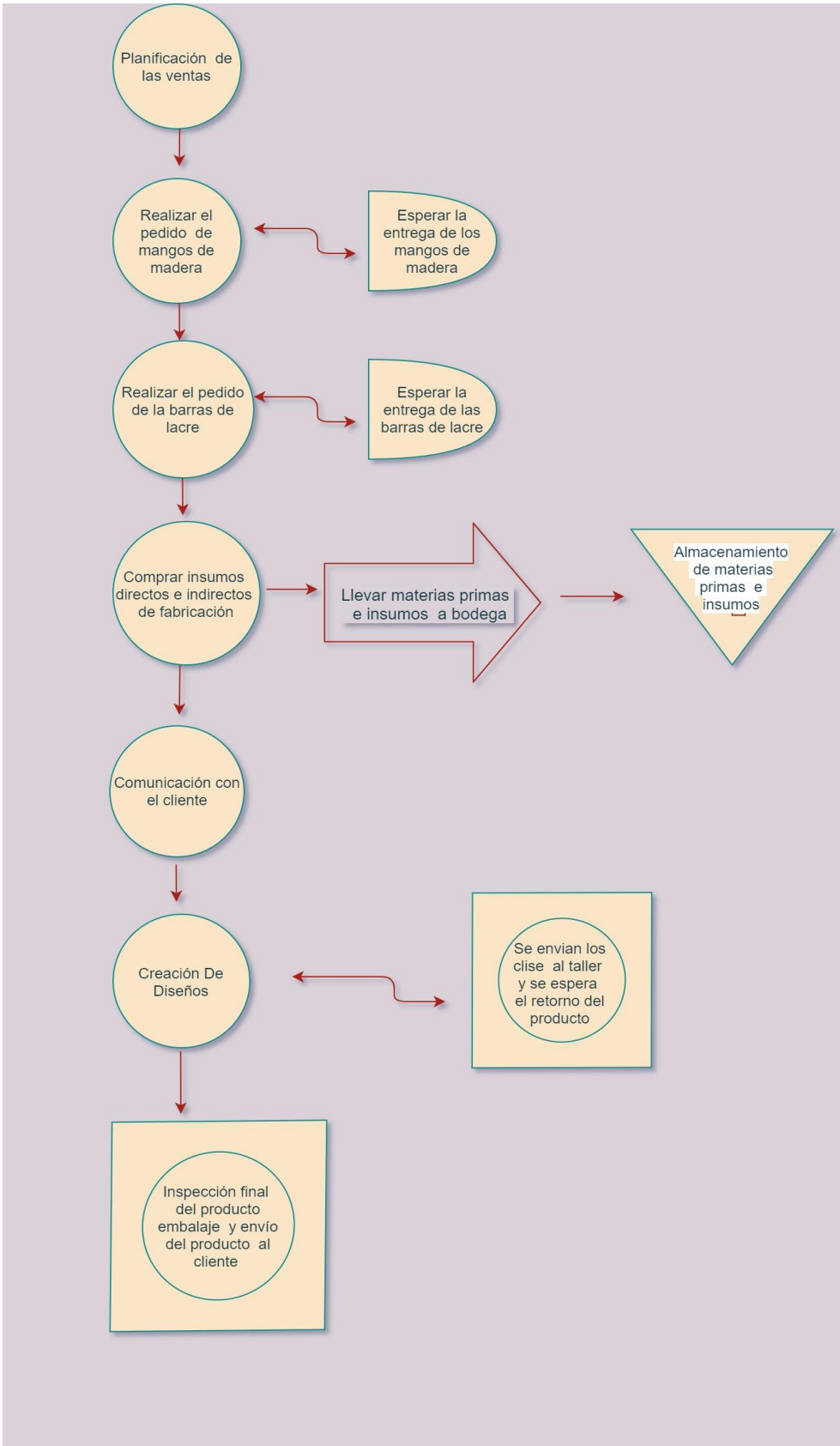
11.ESTUDIO TÉCNICO II

1. El proceso que se debe realizar para la producción o elaboración de los sellos de lacre es hacer la estimación requerida de las materias primas, para luego proceder con los respectivos pedidos de barras de lacre y mangos de madera, después que ellos ya están en stock ; viene la integración con el cliente el cual podrá tener dos opciones realizar individualmente el diseño o será ejecutado por el equipo de creación de tu sello de lacre . a partir de esto el diseño será enviado al taller donde quedará un clisé bien diseñado tal cual con los estándares de calidad aplicados y así con el retorno del clisé se complementa con la adecuación al mango de madera y queda listo para enviar el producto al cliente.

1.1Flujograma

Ilustración 13

Flujograma de tu sello de lacre



Nota. La ilustración corresponde al flujograma que realiza tu sello de lacre, realizado por tu sello de lacre.

Tabla 6*Tabla capacidad de producción.*

Producto: Sello de lacre


Unidades por producir : 16 sellos de lacre diarios

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen en el cargo	Equipo y maquinas que se utilizan	Capacidad horas /maquina	Capacidad de producción
Planificar las ventas del primer mes, para calcular la cantidad de materia prima.	120 min	Finanzas y compras	1	Computador	2*8 horas diarias = 16 horas - maquina	N/A
Realizar el pedido mensual de los mangos de madera, al taller de carpintería que los elabora.	30 min	Compras	1	Celular	1*8 horas diarias = 8 horas- maquina.	N/A
Realizar el pedido mensual de las barras de lacre con nuestro proveedor.	30 min	Compras	1	Celular	1*8 horas diarias = 8 horas- maquina.	N/A


Comprar insumos directos e indirectos de fabricación y embalaje.	300 min	Compras	1	0	En esta actividad no se emplean equipos ni maquinaria, por ello no hay un cálculo.	N/A
Entablar comunicación y cotización con el cliente	30 min	Diseñador	1	Celular	1*8 horas diarias = 8 horas-maquina.	16
Crea el diseño del sello, puede ser en la plataforma o de manera presencial	60 min / presencial	Diseñador	1	Computador	1* 8 horas diarias = 16 horas - maquina	16
Se envía a grabar el clise metálico, al taller de fotograbado que es una tercerización.	10 min	Diseñador	1	Computador	1* 8 horas diarias = 16 horas - maquina	N/A
Una vez recibimos el clise, lo fijamos al mando de madera, alistamos el pedido y hacemos él envió por la empresa de mensajería.	45 min	Diseñador	1	0	En esta actividad no se emplean equipos ni maquinaria, por ello no hay un cálculo.	N/A

Nota. La tabla representa la capacidad de producción que es necesaria para tu sello de lacre. Realizado por tu sello de lacre.

12. ESTUDIO TÉCNICO III

	TU SELLO DE LACRE		
	CODIGO	VERSIÓN	FECHA
	FICHATEC-0001	1 Versión	26-oct.-20
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)			
SELLOS DE LACRE			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
<p>Los sellos de lacre están compuestos por: Un mango en madera que es moldeado en un torno, después es lijado, sellado y barnizado, y por último este mango de madera tiene incrustado en su base un clisé metálico, el cual porta un diseño en relieve.</p>			
<p>Nota: El diseño y las dimensiones del clise metálico, son previamente coordinadas con el cliente.</p>			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
La presentación comercial de los sellos de lacre es por, Unidad.			
D. TIPO Y MATERIAL DE ENVASE			
<p>El producto es despacha en una bolsa de papel Kraft con asas y personalizada con el logo de Tu Sello de Lacre.</p>			
E. CONDICIONES DE CONSERVACION			





Mantener el sello en un lugar fresco y seco, alejado de la humedad.		
F. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		
Los sellos de lacre están compuesto por un mango (principalmente fabricados en madera) y un clisé metálico en su base, el cual porta un diseño en relieve (signos, figuras, letras etc.) que imparten una impresión sobre una sustancia blanda tal como, lacre, jabón, chocolate, entre algunos otros materiales, y cuando estos endurecen conservará la impresión del sello.		
G. VIDA UTIL ESTIMADA.		
Un sello de lacre está elaborado con madera sellada y metal, por ende, el tiempo de vida físico es muy largo, pero se podría calcular de otra forma el tiempo de vida y sería, por la usabilidad del logo en relieve que esta porta, aproximadamente serian 5 años.		
H. PERFIL DE QUIENES INTERVIENEN EN PROCESO DE CREACIÓN.		
1 Perfil: Diseñador gráfico; estudios en diseño gráfico. Conocimientos en manejos de plataformas de Mac y pc, manejo de cámara y video fotográfico, manejo en herramientas ofimáticas, ilustrador, InDesign. Dispuesto a trabajar en equipo, bajo presión, buenas relaciones con cliente interno y externo, con alta capacidad de innovacion, 1 año de experiencia, función: planear y organizar las actividades correspondientes al cargo.- contratación a tiempo indefinido horario de lunes a viernes de 8-5 con un salario de \$1.385.309		
2 Perfil: Contador visionario que esté dispuesto a crear estrategias para obtener una sostenibilidad y adaptándose al cambio , con buenas relaciones interpersonales , buen manejo de herramientas ofimáticas y programas de contabilización , tomador de buenas decisiones para el buen funcionamiento y desarrollo de la organización. experiencia de 2 años ,documentar los documentos requeridos para cualquier tipo de informe financiero, analizar gastos y ganancias de la organización entre otras funciones 1.466.940,00 horario de lunes a viernes de 8am - 5pm - contratación a tiempo indefinido.		
3 Perfil: auxiliar administrativo, o tenga conocimientos y haga aparte de carreras técnicas o tecnológicas en administración , gestión financiera o carreras afines , con experiencia mínima de 6 meses en atención al cliente, compras y cargos administrativos , buen manejo de plataformas digitales, manejo de ofimática - contrato indefinido, horario de lunes a viernes de 8 am a 5pm .salario mínimo + Aux de transporte.		
Firma del responsable del producto:	REPRESENTANT E LEGAL	

<p align="center">Nombre del Responsable del producto</p>	<p align="center">Leidy Tatiana Fernández Doncel</p>	<p>Firma:</p>	
--	--	----------------------	---

13.LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE

Ilustración 14

Storyboard Tu sello de lacre.

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
		 <p>Implementaremos un marketing 360 para así lograr una mayor y eficaz captación de clientes</p>	 <p>1. UTILIZAR LAS REDES Y WEB COMO CANAL DE VENTAS Y LOGRAR CAPTAR LAS VISITAS DE LOS CLIENTES, PARA LUEGO SER CONVERTIDOS EN LEADS PARA UN FUTURO SER CONVERTIDOS EN EMBAJADORES DE LA MARCA</p>
<p>Poca captación de clientes a pesar de las estrategias ya creadas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Mujeres que quieren un distintivo para sus eventos sociales. -Empresas dedicadas a realizar eventos sociales. -Personas que requieren un distintivo para su marca personal. 	<p>A partir del feedback obtenido por los usuarios, diseñaremos e implementaremos campañas interactivas en redes sociales y en nuestra web.</p>	<p>Diseñar las piezas gráficas con sus respectivos copys; para que las personas conozcan y vean de una manera distinta el alcance el producto.</p>

Create your own at Storyboard That

Nota. La ilustración corresponde al storyboard de mejora de tu sello de lacre, realizada por tu sello de lacre.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los sellos de lacre son un producto que ayuda a las personas a tener un reconocimiento distintivo y original para quienes buscan marcar diferencia.

La realización del modelo de negocios sirvió para la mejora de la estructura y adecuación de creación de la empresa a un modelo digital, incursionando en las nuevas herramientas tecnológicas.

A partir de la investigación realizada entendemos la importancia de entender y promover una educación ambiental a todos nuestros grupos de interés, buscando un cambio de conciencia para conservar nuestro ambiente y mejorar nuestra calidad de vida.

Al hacer el análisis e investigación de nuestra competencia, logramos identificar áreas de oportunidades para mejorar en nuestra empresa, y brindar nuevas soluciones a nuestros clientes.

Una vez tabulada toda esta información, logramos plasmar las variables de una forma más gráfica y entendible, de la cual sustraemos información importante y valiosa.

Para concluir ideamos estrategias basadas en las 5 fuerzas de Porter, para realizar una mejora continua en todos nuestros procesos y análisis de nuestros factores internos y externos.

Para concluir el uso de estas herramientas nos permiten estar en la incursión de un mundo digital, siendo solucionadores de las necesidades y problemas identificados de nuestros clientes.

A partir de las estrategias de marketing digital implementadas y analizadas para la implementación a nuestro negocio fue de gran importancia contar con resultados reales y conocer los datos para así lograr un alcance mayor a lo ya obtenido, lo que nos permitirá brindar soluciones más enfocadas a nuestros usuarios consiguiendo su retorno frecuente con aumento de clientes adquiriendo un mejor posicionamiento en el mercado.

Consecuentemente con las herramientas infundadas y aplicadas es de gran utilidad debido a que tienen una importancia fundamental en la manera de ayudarnos a como distribuir mejor nuestros recursos así tener un eficaz manejo al igual la manera en la que vamos a trabajar obtenido un espacio y puesto de trabajo con todos los requerimientos técnicos para operar , lo que nos permite ser mas efectivos en nuestro proceso de elaboración de tus sellos de lacre. Por ende, la mejora de cada uno de nuestros procesos internos como externos nos permiten lograr mayores beneficios a nuestros clientes, permitiendo en cada instante ser innovadores y ofrecer alternativas a cada uno de estos, invitando a sentir compromiso y cada vez más comprometidos con la marca.

BIBLIOGRAFÍA

- Sellos de lacre barato personalizado con iniciales, escudo o logotipo. (s. f.). [Ilustración]. la imprenta de internet.
<https://laimprentadeinternet.com/producto/sellos-lacre-personalizados-baratos>
- Barros, O. (2003). Modelos de negocio en internet. (83). Chile: norma.
- Matesa, D. (2016). Comportamiento del consumidor online. abril,2019, de IAB Spain Sitio
[web:https://www.expertosnegociosonline.com/comportamiento-consumidor-online/](https://www.expertosnegociosonline.com/comportamiento-consumidor-online/)
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2009). Business Model Generation. Halme, M., Anttonen, M., Kuisma, M., Kontoniemi, N., & Heino, E. (2007). Business models for material efficiency services: Conceptualization and application. *Ecological Economics*, 63, 126-137...
- UDLAP. (2019, 25 febrero). *Tecnología: Modelos de Negocio en Internet* [Vídeo]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=y0OTfydMpNk>
- Rovira, S., Patiño, J., Schape, Marianne, 2017. Ecoinnovación y producción verde. CEPAL.
- Calcula Aquí Tu Huella de Carbono. (2019, 11 enero). Parque Arví.
<https://parquearvi.org/huella-de-carbono/>
- Tamayo, U., Vicente, A. (s. f.). GENERACIÓN DE VALOR MEDIANTE PRÁCTICAS DE PRODUCCIÓN LIMPIA, ECODISEÑO Y LOGÍSTICA

INVERSA. cloudfront. Recuperado 27 de agosto de 2020, de
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45658561/Generacin_de_valor_mediant_e_prcticas_de_20160516-29022-vr6wfc.pdf?1463387797=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DGeneracion_de_valor_mediante_practic as_d.pdf&Expires=1600098037&Signature=O2gIsNbw73tsmRRCazcygZRurDKv4onSdSb42snO7mKXEui-7MVwcCEAmhf0IFdXpt9WfCREqiLa0roq4dy81PomhD8Zs-ZYIYPMZMw~U~mhxbDUY2FEnv5p~oJcsK9bHJ6i9xI8pe7116WavjpMz4FtvPt4OCYql06pw9OdDxvieXRd5GjF57hYFEZyCrO5UaTRxTSo8eXDm22Cj8USCFYyf1So9QE~7Uot0-WOW2tKRWQkNKd0P4ImfQ0BVqQjaTAs3UCMFEZV9QH077rdnyypRmpztelRpAIIInvM4RoIKEBFNTIP9tqp-dHnk8Sna-u4gbZPFZS~QOnaIefmHYw__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

- Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2004). La estrategia del océano azul. *Harvard Business Review*, 82(10).
- Herrera, R., & Baquero, M. (2018). Las 5 fuerzas de Porter. Obtenido de [http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/\[PD\]% 20Documentos](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/[PD]%20Documentos).
- González, J. (2003). Objetivos de investigación. *Rev Med IMSS*, 41(5), 437-440.
- de Vicuña Ancín, J. M. S. (2018). *El plan de marketing digital en la práctica*. Esic editorial.

- Socatelli, M. (2011). La promoción & la gestión de medios. *Promonegocios web site.[Online]*.
- Jaimes, J. (2018, 20 julio). *Cómo crear objetivos SMART para usarlos en tu estrategia de Marketing Digital*. Blog de Marketing Digital de Resultados | Colombia. <https://www.rdstation.com/co/blog/objetivos-smart-marketing-digital/>
- Arias, M. (2020, 7 septiembre). *U5_presen (10) (1).pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/Sjon8XHZc6SjSYi#pdfviewer>
- Arias, M. (2020, 14 septiembre). *U6_presentación.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/G593ieT9mmpF5So#pdfviewer>
- Arias, M. (2020, 14 septiembre). *U6_infografía.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/rxaXi6wZ9nWxjCB#pdfviewer>
- Posso, M. (2020, 12 octubre). *Log In / Wix*. wix.
https://users.wix.com/logo/signin?sendEmail=false&customized=logo_maker&color=LOGO&originUrl=https%3A%2F%2Fwww.wix.com%2Flogo%2Fmaker%2Fesh&redirectTo=https%3A%2F%2Fwww.wix.com%2Flogo%2Fmaker%2Fesh%2Fshorten%2Fr%2F28B_DEY&postSignUp=https%3A%2F%2Fwww.wix.com%2Flogo%2Fmaker%2Fesh%2Fshorten%2Fr%2F28B_DEY&referralInfo=HEADER&loginDialogContext=signin&overrideLocale=en&forceRender=true

- Tu Sello de Lacre. (2020, 22 septiembre). *Sellos de Lacre Bogotá / Diseña y Pide tu sello en línea ahora*. <https://tusellodelacre.com/>
- Arias, M. (2020, 21 septiembre). *U7_plan de marketing digital.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/GMYjEGaXiWjFy3a#pdfviewer>
- Arias, M. (2020, 28 septiembre). *U8_presen1.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/LDDo4mPKgsagmCq#pdfviewer>
- Arias, M. (2020, 28 septiembre). *U8_Herramientas digitales..pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/B5cfPeopmkMQi57#pdfviewer>
- Arias, M. (2020, 5 octubre). *MÉTRICAS CLAVE.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/9xxSF7qiP8rznip#pdfviewer>
- Tu sello de lacre. (2020, 20 octubre). *Tu sello de lacre • Instagram*. Instagram.
<https://www.instagram.com/accounts/login/?next=/p/CGjFOegJpkz/>
- Tu sello de lacre. (2020, 20 octubre). *tu sello de lacre - video*. SendFox.
<https://sendfox.com/lp/1vl65d>
- Diaz, Y. (2020, 13 octubre). *Parte I Estudio Técnico.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/CgGrq3LAXJZnEts#pdfviewer>
- DIAZ, Y. (2020, 19 octubre). *Parte II Estudio técnico.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/jKFJYp9mF4zZsGa#pdfviewer>

- CUN VIRTUAL. (2020, 19 octubre). *La capacidad de producción*.
https://virtual.cun.edu.co/digital/pluginfile.php/743257/mod_resource/content/1/GU%C3%8DA%20Capacidad%20de%20producci%C3%B3n.pdf
- Tu sello de lacre. (s. f.). *Programa para Hacer Planos Online*. Lucidchart.
 Recuperado 15 de noviembre de 2020, de
<https://www.lucidchart.com/pages/es/ejemplos/planos-de-planta-planos-de-casa-online>
- Arias Hernández, M. (2020, 28 octubre). *Estudio técnico parte III.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/QmSsmzfSMa9ZWcj#pdfviewer>
- Prototypes, C. L. (2020, 11 noviembre). *Storyboard Creator | Comic Strip Maker | Storyboard Maker*. Storyboard That.
<https://www.storyboardthat.com/storyboards/es-examples/plantilla-mvp/copy>
- CEMP. (2020, 2 noviembre). *Presentación PMV.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/9qcNF7AKEkweyN7#pdfviewer>
- Arias Hernández, M. (2020, 9 noviembre). *Feedback del mercado.pdf*. CUN Cloud TELECAMPUS.
<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/BZSssx8WkcaXWm6#pdfviewer>
- Tu sello de lacre. (2020, 1 noviembre). diagrams.net - free flowchart maker and diagrams online. DRAW.IO. <https://app.diagrams.net/>