

**CONFECCION DE  
ROPA INTERIOR Y VESTIDOS DE BAÑO.**

**PROYECTO OPCION DE GRADO  
CORPORACION UNIFICADA NACIONAL CUN**

ALVAREZ TORO DIANA MARCELA  
ARANGURN GONZALEZ NICOLAS  
DIAZ BUITRAGO DIEGO FERNANDO

Bogotá, 21 de noviembre de 2020

## Contenido

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.....	4
<i>Objetivos de desarrollo sostenible.....</i>	5
<i>Objetivos de desarrollo sostenible.....</i>	5
Identifica la oportunidad.....	6
<i>Objetivos de desarrollo sostenible.....</i>	6
<i>Retos y oportunidades.....</i>	7
Descripción de la idea de negocio.....	8
<i>Estructura de la idea.....</i>	9
<i>Solución de la idea de negocio.....</i>	10
<i>Innovación.....</i>	10
Investiga y documenta.....	11
<i>Lili Pink.....</i>	11
<i>Leonisa.....</i>	12
<i>Tania.....</i>	14
Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio.....	14
4. FUERZA DE LA INDUSTRIA.....	18
Análisis de la comercialización y de los proveedores:.....	20
7. Segmenta el Mercado.....	21
DISEÑO PRODUCTO.....	24
<i>Trámites legales para abrir un negocio.....</i>	24
<i>Materias Primas.....</i>	26
9. INDICADORES DE CALIDAD.....	34
<i>ETIQUETA.....</i>	34
10. PROTOTIPO.....	34

<i>Ruta de confección:</i> .....	35
<i>Ensamble</i> .....	36
<i>Terminación</i> .....	36
<i>Ruta de confección:</i> .....	38
<i>Ensamble:</i> .....	38
<i>Terminación:</i> .....	38
11. LEAN CANVAS.....	40
Validación de negocios .....	41
1. <i>Objetivo de la investigación de Mercados:</i> .....	41
<i>Objetivos específicos</i> .....	41
2. <i>Determine el tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)</i> .....	42
Análisis de los resultados (primera variable) .....	42
Tabula y Analiza la Información .....	50
5. Bibliografía.....	53

Yo ( Diego Fernando Díaz Buitrago ) identificado C.C (1.018.438.556) estudiante del programa (Diseño Gráfico) 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Yo (Diana Marcela Álvarez Toro) identificado C.C (1.000.154.741) estudiante del programa (Contaduría pública) declaro que : El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Yo (Nicolás Aranguren González) identificado C.C (1.014.297.134) estudiante del programa (Negocios Internacionales) 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

## **Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.**

La actualidad de nuestra sociedad se encuentra inmersa en zozobra debido al impacto socioeconómico que ha padecido tras la pandemia global a causa del virus Covid-19.

Las grandes factorías se han visto golpeadas, algunas debieron cerrar, en cuanto a la pequeña y mediana empresa, han asegurado su sostenimiento en el tiempo las dedicadas a la atención de la salud y las de objeto social orientado cubrir la primera necesidad.

El surgimiento de nuevas empresas que se encuentren por fuera de este círculo es complejo; no obstante, la idea contenida en el siguiente proyecto se encuentra orientada a cumplir un fin social, proveer una fuente de ingreso a madres cabeza de familia y ofrecer un producto de calidad que pueda ser comercializado por intermedio de las redes sociales.

Nuestra idea de negocio ofrecerá una opción laboral y de ingreso económico para las madres cabeza de familia de la ciudad de Bogotá - Colombia, generando capacitación como operarias de maquina plana y collarín. También, ofreciendo la posibilidad de trabajar por turnos de trabajo, para que puedan hacerse cargo del cuidado de sus hijos, ya que actualmente, en el sector, debido a la crisis sanitaria, no se encuentran disponibles los Jardines Infantiles.

*Objetivos de desarrollo sostenible.*

Se relaciona con el **objetivo 8 de desarrollo sostenible. (Trabajo Decente y Crecimiento Económico)**, ya que se está ofreciendo la oportunidad laboral para las madres cabeza de familia de la ciudad de Bogotá – Colombia. En este objetivo, también se encuentra relacionado el objeto social de otorgar la posibilidad a las personas del sector indicado, para conciliar el trabajo con sus responsabilidades en su núcleo familiar.

Con el **objetivo 12** al establecer una oportunidad laboral como la indicada en la introducción, se genera empleo, lo cual mejora la calidad de vida de los colaboradores, elaborando productos con altos niveles de calidad y diseño, se obtienen niveles de utilidad significativos para la reinversión debido a la generación de más empleo.

*Objetivos de desarrollo sostenible.*

La teoría del valor compartido de nuestra idea de negocio genera un valor económico para la industria textil de nuestro país ya que la idea de generar un proceso de exportación abre caminos importantes para la economía y el libre mercado en otros países, se agrega valor a la sociedad cuando se genera un empleo directo a personas que lo necesitan de una manera en la que generamos capacitación por la cual la productividad sería mucho más grande y de mayor calidad.

## Identifica la oportunidad

*Objetivos de desarrollo sostenible.*

**El Sector Textil – Confecciones** adolece de un problema nacional e internacional. como lo es el contrabando y el lavado de activos, lo cual genera un alto nivel de competencia desleal para productores nacionales, en este caso, los propietarios de las fábricas de confección industrial, de ropa interior y vestidos de baño.

Desde el punto de vista económico y financiero, dicho sector, se ha visto afectado en una profunda crisis, como efecto y consecuencia de la Pandemia COVID-19, generando cierres continuos de un sin número de plantas de producción a nivel local y nacional, las cuales fabrican dichos productos.

Con la creación y formación de este tipo de empresas, se obtienen excelentes beneficios, en cuanto a la generación de empleo, de mano de obra directa e indirecta, como principal ocupación para los cargos operativos, hemos pensado contratar a madres cabezas de familia, que vivan alrededor y cerca de la ubicación de la planta de producción.

Desde el punto de vista tecnológico, hemos definido adquirir el 100% de la maquinaria el equipo, de procedencia China, por su economía, versatilidad y vida útil (Según estudios de ASCONFECCIÓN, la vida útil de la maquinaria y equipos chinos se prevé, que esta, entre 5 y 7 años, trabajando las 24 horas diarias continuas, transcurrido dicho periodo de tiempo, se debe analizar, la reconversión tecnológica total de la maquinaria y equipo utilizada para tal fin).

Cuando se crean y se forman este tiempo de empresas en Colombia,

pertencientes al sector manufacturero, se recomienda ampliamente, ser constituidas con base a la normatividad legal y ambiental vigente.

*Retos y oportunidades.*

Con la creación y formación de una empresa, dedicada al diseño, producción y comercialización de ropa interior y vestidos de baño para dama, se pretende generar empleo, acorde con las necesidades de mano de obra y al programa de puesta en marcha de la planta, también elegir y/o seleccionar nichos o segmentos de mercado, para la oferta y comercialización de los productos elaborados por la planta de producción, mediante un estudio racional de costos de producción, con lo anterior colocar dichos productos, con altos estándares de calidad y precios asequibles.

**Tabla 1**

*Retos y oportunidades*

<b>Conocimiento y experiencia</b>	<b>Altos y amplia experiencia</b>
Asesoramiento de un experto (¿se requiere? ¿Lo tenemos?)	Lo tenemos
Alcance técnico ¿Tenemos herramientas? ¿Podemos desplazarnos para solucionar el reto u oportunidad? ¿tenemos acceso a Información/datos/cifras, puedo darle alguna solución?	Si
Tiempo (posible solución)	3 meses
Costos (posible solución)	Estudio de costos
Impacto ¿es Trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	Alto nivel de impacto, gran desafío para nosotros



Conocimiento y experiencia	Altos y amplia experiencia
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del reto u oportunidad?	Los retos y oportunidades descritos anteriormente nos llaman <b>mucho la atención</b> , para evaluarlos, analizarlos y cumplirlos, no solamente, mediante la puesta en marcha de la fábrica si no en un mediano futuro, cumpliendo a cabalidad todo los previos.

**NOTA:** Con base a lo descrito anteriormente, cabe resaltar, que tenemos la excelente oportunidad y ventajas altamente competitivas, de contar con un Profesional experto en la cadena Fibras – Hilos-- Textiles – Confecciones y Comercialización de los productos a fabricar, en la planta de producción, cuando esté en marcha.

### **Descripción de la idea de negocio.**

Mediante la técnica de tormenta de ideas y de acuerdo con la problemática socioeconómica que afecta a algunas madres cabeza de familia del sector objetivo de la presente propuesta.,

**Tabla 2**

*Estructura de la idea.*

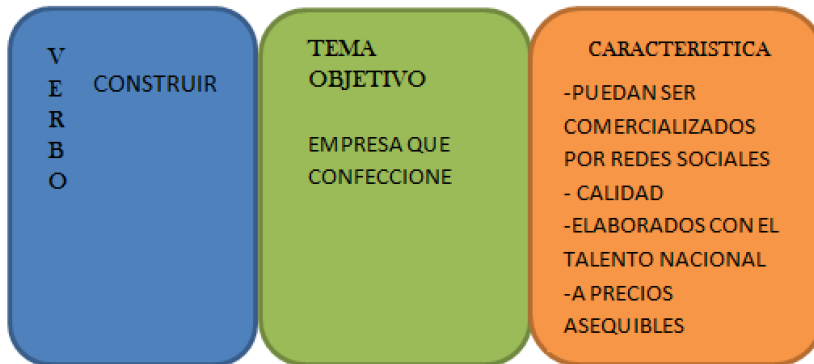
<b>Pregunta</b>	<b>Desarrollo de la Idea</b>
¿Cuál es el producto?	<p>El producto que hemos planificado es un vestido de baño que se pueda ajustar a la figura femenina de edades comprendidas entre los 20 y 46 años.</p> <p>El propósito es llegar a un grupo amplio de mujeres, que tengan un poder adquisitivo que se encuentran entre los estratos socioeconómicos desde el 3 en adelante.</p> <p>La estrategia, está dirigida a la venta por el canal web (Redes sociales); este aspecto maximiza las utilidades, puesto que disminuye los costos operacionales fijos.</p>
¿Quién es el cliente potencial?	<p>Mujeres de edades comprendidas entre los 20 y 46 años, en estratos socioeconómicos desde el 3 en adelante y que se ajuste a cualquier figura (en este aspecto, el elemento diferenciador radica en los pedidos a medida en los modelos exclusivos de nuestra marca).</p>
¿Cuál es la necesidad?	<p>Cubrir la necesidad de compra de trajes de baño, enfocados a la figura de la contextura de cualquier mujer, entre las edades desde los 20 a los 45 años.</p> <p>También, cubrir la necesidad de compra de las mujeres que requieran un vestido de baño, a un precio asequible (entre los 100.000 y los 300.000 pesos colombianos).</p>
¿Cómo?	<p>El contacto del cliente objetivo se realiza mediante la red de contactos de los fundadores de la idea y también, a través de la publicidad que se efectúa en redes sociales.</p>
¿Por qué lo preferirían?	<p>Porque es un producto que cubre la necesidad de adaptarse a la figura femenina de las mujeres que se encuentran en edades comprendidas en la adultez (20 a 46 años).</p> <p>Adicionalmente, También será un producto asequible, para las personas ubicadas en los estratos</p>

*Solución de la idea de negocio.*

### **Figura 1**

*Innovación*

COMO PODEMOS...



PARA QUE LAS:



### ***Alternativas a tu idea de negocio inicial.***

Prendas de vestir fabricadas por botellas PET recicladas, generando hilos o filamentos, esto genera un proceso de responsabilidad social y cuidado del medio ambiente.

Proceso de domicilio y favores personalizados puerta a puerta por plataforma atendido en chat para ser más familiar la solicitud.

Marketing digital, realizando todo el proceso de manejo de redes sociales más influyentes para hacer crecer el negocio aprovechando el nuevo cambio mundial que se está presentando, impulsado marca, creando marca.

Desayunos o detalles sorpresa generando una innovación en el material a entregar cómodo e higiénico con un buen diseño y decoración muy llamativo para la persona que lo recibe.

### **Investiga y documenta**

#### *Lili Pink*

Es una marca muy reconocida en el país donde realiza el proceso de creación y fabricación de prendas íntimas y vestidos de baño femeninos, en distintos diseños, tamaños, colores. Lili Pink entra en cierto proceso de ayuda con pequeñas empresas y realiza publicidad escribiendo y vendiendo su producto. Esta marca realiza su proceso de exportación a Costa Rica, Panamá, el salvador, Guatemala, México, Rep. Dominicana, Perú, Ecuador.

Ofrece servicios para generar franquicias generando posibilidades de rentabilidad a las personas interesadas en invertir en este negocio que realizando un estudio de mercadeo en el lugar bien ubicado generaría una gran entrada.

#### Lili Pink (NUESTRA MARCA)

Una excelente Oportunidad de negocio Para aquellas personas a quienes les apasiona la moda, quieren ser sus propios jefes e invertir en un modelo de negocio exitoso. Nuestra marca Es una marca de ropa interior para toda la familia, muy bien posicionada en el mercado colombiana con componentes muy importantes como:

Excelentes precios Buena calidad Tendencia

Moda

Productos innovadores

10 años en el mercado con varios canales de comercialización y puntos propios.

Portafolio de producto, ajustado a las condiciones del mercado.

Reconocimiento por el consumidor como marca de ropa interior dinámica e innovadora.

Marca multi estrato.

Presupuesto de inversión para marketing y merchandising.

SAP – Plataforma tecnológica y robusta que nos ayuda a la toma de decisiones inteligentes,

Informes comerciales, financieros y logísticos.

*Leonisa*

Al igual que Lili Pink esta empresa cuenta con gran variedad de productos como vestidos de baños, prendas íntimas femeninas, deporte, ropa y belleza y fajas productos muy solicitados y generados a necesidad del cliente.

También encontramos que están ubicados y venden en distintos países con mayor cobertura internacional. Uno de los ítems importantes de Leonisa es que genera

un a gran extensión de ventas por catálogo donde sus productos son visualizados desde lugares del día, día como oficinas, restaurantes peluquerías ofrecidos para amas de casa, donde pueden tener su negocio en sus manos si saben vender y convencer con las diferentes ofertas que se generan por la marca, obteniendo muchos beneficios económicos o regalos enviados a la puerta de su hogar. Nuestra Tecnología

La increíble calidad de nuestros productos está respaldada en los años de experiencia y en la tecnología de punta que usamos para producir la ropa interior que te encanta y que usas a diario. Logramos brindarle no solo confort, modelación y duración, sino seguridad y cero toxicidades en las prendas íntimas que siempre están en contacto con tu piel: tu bienestar es lo más importante. Con todo esto, cuando pruebas Leonisa no puedes volver atrás.

En Leonisa contamos con tecnología de punta y maquinaria exclusiva en el mercado para elaborar las mejores prendas, fabricamos el 90% de nuestros insumos y el 100% de nuestros productos en 44 plantas propias para garantizar la más alta calidad y tenemos un avanzado laboratorio con máquinas patentadas para asegurarte que nuestros desarrollos son muy superiores. Por eso mientras otras marcas dicen ser las mejores, nosotros lo demostramos.

Ellos hacen tus prendas

Amor por lo que hacemos, respeto por nuestros clientes, compromiso con la sociedad y consideración con el medio ambiente: Eso es Leonisa. En cada planta de producción, en cada taller, en cada centro de distribución, en cada oficina de la compañía, damos lo mejor cada día con el único propósito de que nuestros productos no solo satisfagan tus expectativas, sino que las excedan.

## *Tania*

Divide las líneas de su negocio en ropa interior femenina, pijamas, trajes de baño, ropa exterior casual y deportiva, medias, accesorios y productos de belleza. En sus tiendas multimarca, el grupo distribuye colecciones de treinta marcas como **Punto Blanco**, **Leonisa** o **Touché** y tiene también representación exclusiva de **Triumph** en Colombia.

A su vez, la compañía colombiana desarrolló un portafolio de siete marcas propias: **Bla Bla Bla**, **Ímpetu**, **Light Control**, **Moments by Tania**, lanzada el año pasado, su cadena homónima **Tania**, **Easywear by Tania** y **Lingerie**.

Aunque aún no tienen planes en concreto, el grupo se encuentra evaluando su entrada en nuevos mercados para iniciar su proceso de internacionalización. A su vez, **Tania** busca seguir aumentando su presencia en ciudades intermedias de Colombia.

La compañía concentra su producción en Colombia, aunque produce algunas prendas en Perú “por la calidad del algodón”. El grupo de moda íntima da empleo a 407 trabajadores en sus oficinas en Medellín y genera otros 94 puestos de trabajo de manera indirecta.

### **Analiza las 4 alternativas tu idea de negocio**

**4.3.1** Prendas de vestir fabricadas por botellas PET recicladas, generando hilos o filamentos, esto genera un proceso de responsabilidad social y cuidado del medio ambiente.

Analizando el mercado y competencia esta idea de negocio genera un plus con respecto a la responsabilidad social y ambiental ya que se está generando una alternativa con el cuidado del planeta por medio del reciclaje y un proceso de generación de empleo tanto para los operarios en la maquinaria y transformación del material, las operarias que fabrican las prendas y los recicladores que recolectan los materiales PET para su respectiva transformación.

Como conclusión podemos encontrar que se generaría una buena competencia en este mercado a lo que se refiere en productos de calidad y cuidado ambiental, ya que este compromiso social es el más recomendado y reconocido por los entes interesados en que el país y las empresas desarrollen este tipo de procesos donde se evidencia un aumento significativo de empleo o por lo menos ayudaría a un sector de vulnerabilidad como lo son las madres cabezas de familia y recicladores.

Proceso de domicilio y favores personalizados puerta a puerta por plataforma atendido en chat para ser más familiar la solicitud.

Marketing digital, realizando todo el proceso de manejo de redes sociales más influyentes para hacer crecer el negocio aprovechando el nuevo cambio mundial que se está presentando, impulsado marca, creando marca.

Esta idea de negocio es representada por muchas marcas ya que el marketing digital hoy en día es el plus que llevó a muchas industrias para llevar y sobrevivir a una situación tan complicada que es la de afrontar una pandemia, ya que no podemos afrontar una situación de venta física y más con gran afluencia de personas.



Las estrategias en redes sociales hoy en días son las más importantes porque se debe llegar a la retina de los clientes con mensajes deben ser llamativos, con ofertas y una línea gráfica que se mantenga y genere una identidad para que el público pueda generar una identificación hacia la marca para una buena recordación.

Con respecto a la competencia muchas de las marcas nombradas tienen mucha fuerza en la presentación de redes sociales ya que son marcas muy importantes a nivel de ropa femenina y de las más reconocidas en la búsqueda de ropa interior, esto a generado mas fuerza ya que por la contingencia sanitaria las personas y más las mujeres para evitar un foco de contagio prefieren pedir por redes y a domicilio.

Este proceso puntual muestra cómo con creatividad y buen planteamiento publicitario a través de redes se puede llegar a la retina de las personas interesadas en cualquier artículo y más si es llevado para mujeres ya que la intimidad y el poder verse bien en una piscina o una playa en sus vestidos de baño pasa más allá de un simple requisito si no una moda o un estereotipo.

4 Desayunos o detalles sorpresa generando una innovación en el material a entregar cómodo e higiénico con un buen diseño y decoración muy llamativo para la persona a que lo recibe.

En cada idea de negocio que se plantea día a día encontramos un proceso de innovación, esta idea de los desayunos sorpresas no se queda atrás ya que es un detalle muy llamativo para festejar mil y un fechas o celebraciones ya sea de cumpleaños, aniversarios, día de la madre día del padre etc., esto utilizando una imagen muy bien arreglada y creativa donde se evidencian flores, bombas, frutas,

comida saludable, cervezas o bebidas, chocolates, dulces todo esto para dar a esa persona especial.

Esta idea de negocio ha tomado mucha fuerza en los últimos tiempos ya que el festejar detalles y a la lejanía se ha vuelto algo muy común es un detalle muy lindo e importante, ya que muchos desayunos son saludables y ricos a la vez es una perfecta combinación.

Esta idea de negocio no se asemeja a lo de la competencia mencionada pero igual tiene mucho que ver con el marketing digital porque una buena idea organizada por las diferentes redes sería una muy buena herramienta para prosperar en cuestión de dinero y sueños que se desean cumplir.

##### 5. Analiza nuevamente tu idea de negocio;

Reformulando nuestra idea de negocio el modelo de innovación que planteamos es la del marketing digital y el manejo de fuerte en redes sociales donde la parte diferencial es impulsar fuerte el proceso de exportación a los países de América Latina, generando un canal importante de valor compartido para nuestro país ya que impulsa empleo a madres cabeza de familia, se genera el impulso de insumo y materiales nacionales obtenidos de materiales y residuos PET, filamentos generados del proceso del reciclaje de botellas con esto generamos otro nivel de empleo para personas dedicadas a este negocio pero brindando una estabilidad laboral más digna con todo lo de ley y diferentes beneficios para sus familias esto llegaría a generar un valor agregado para que un porcentaje de la población colombiana genere y aporte a un crecimiento económico importante.

#### 4. FUERZA DE LA INDUSTRIA

*Contextualización de la Empresa* : **SWIMSUIT TEX SAS**, Es una Empresa comprometida con el desarrollo económico y social del País, con una dinámica de crecimiento, con creatividad e innovación, con el liderazgo e idoneidad de nuestro talento humano; trabajamos en equipo y promovemos el mejoramiento continuo de productos y procesos, con el fin de brindar a nuestros clientes, atributos propios como, transparencia, permanencia, y , contribuir de esta manera al mejoramiento de sus niveles de productividad y competitividad empresarial. Estamos en continuo desarrollo, respecto de, la elaboración de productos innovadores de óptima calidad, a través de la mejora continua de nuestros procesos.

La constante búsqueda de nuevos estilos, colores y diseños, hacen que nuestra Empresa sea innovadora permanente en tendencias de Moda y en el Mercado de la Cadena Textil – Confecciones.

Nombre de la Empresa: SWIMSUIT TEX SAS.

**Actividad Económica:** Diseño, Producción y Comercialización de Ropa Interior y Vestidos de Baño para Dama.

**Tamaño:** Microempresa

**Ubicación:** Bogotá D.C.

**Análisis de la Demanda** : Teniendo en cuenta los últimos estudios desarrollados y los resultados obtenidos, por las entidades ASCONFECCION, ASOTEXTIL, ENCUESTA ANUAL MANUFACTURERA y otros, tomamos la decisión de crear y poner en marcha una empresa, dedicada al Diseño, Producción y

Comercialización de Ropa Interior y Vestidos de Baño para Dama, de manera que cubra y obtenga un nivel representativo de participación en el mercado local y nacional, cumpliendo a cabalidad con todos y cada uno de los requisitos exigidos por nuestras leyes para tal fin. Lo anterior, atendiendo a nuestros clientes del mercado natural inclusive, familiar y cotidiano, para lograr la satisfacción de dichos clientes, también con el objeto de obtener los ingresos por ventas necesarios y útiles para el funcionamiento de la empresa, generando rentabilidad mínima inicialmente para los socios.

**Análisis de la Oferta:** Haciendo énfasis en la situación actual socioeconómica, laboral y estacional de nuestro país, hemos analizado, la alternativa de crear una empresa, de tipo manufacturero, en la cual se diseña, se produce, se comercializa y se innova constantemente la elaboración de productos de ropa interior y vestidos de baño para dama, lo anterior, teniendo en cuenta los altos niveles de participación y conglomeración del mercado nacional, objeto inicial de nuestro estudio, cabe anotar el alto grado de competitividad existente para este tipo de productos tanto a nivel nacional como internacional, lo cual infiere en forma directa en la viabilidad técnica y económica de nuestro proyecto de creación de este tipo de empresas, en cuanto a: Competencia, Nivel de Precios, Diseño, Desarrollo de Producto, Valor Agregado, Calidad, Servicio, Proveedores, y otros. Cabe anotar, que en el mercado nacional, existen todo tipo de competidores, ya sean fabricantes, comercialistas, intermediarios, importadores, etc., respecto de la comercialización de estos productos, los cuales benefician o desfavorecen la industria nacional, ya sea por precios, por oportunidades de negocio, por negociación comercial, otros, lo cual nos conlleva a, ejercer una competencia leal y directa con productos de óptima calidad y con altos niveles de cumplimiento, frente a los compromisos adquiridos con nuestros clientes.

<b>Nombre del Competidor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio (Ventaja competitiva)</b>	<b>Ubicación</b>
Victoria Secret	Ropa interior	\$ 250.000	Costo Oportunidad	Importación
Saint Michell	Ropa interior	\$ 220.000	Costo Oportunidad	Importación
Dianne & Georgie	Ropa interior	\$ 140.000	Consumo Masivo	Antioquia
Lili Pink	Ropa interior	\$ 100.000	Consumo Masivo	Bogotá D.C.
Leonisa	Ropa interior	\$ 90.000	Tradicional	Antioquia
Sher France	Ropa interior	\$ 115.000	Diseño e Innovación de Productos	Bogotá D.C.
Formfit de Colombia	Vestidos de baño	\$ 160.000	Diseño y Precios Competitivos	Bogotá – Valle del Cauca
Chantalle & Bergie	Vestidos de baño	\$ 210.000		Santander-Bolívar

### **Análisis de la comercialización y de los proveedores:**

A continuación, nos permitimos presentar la siguiente tabla, la cual fue objeto de análisis e interpretación previa para la toma de decisiones del montaje y puesta en marcha de nuestra empresa SWIMSUIT TEX SAS.

<b>Nombre del Proveedor</b>	<b>Producto</b>	<b>Ventaja Competitiva</b>	<b>Cumplimiento Legal</b>	<b>Ubicación</b>
Encajes SA.	Telas	Diseño	SI	Bogotá D.C.
Rascheltex SA.	Telas	Precios	SI	Bogotá D.C.
Textiles Romanos	Telas	Calidad	SI	Bogotá D.C.
Comercializadora GAP SAS.	Insumos y Accesorios	Precios y Cantidades	SI	Bogotá D.C.
Insumos para Confección	Insumos y Accesorios	Precios y Cantidades	SI	Bogotá D.C.

## **7. Segmenta el Mercado**

### 1. 15 Bondades del producto

Autenticidad

Calidad

Comodidad

Diseño

Innovación

Diversión

Autoconfianza

Empoderamiento

Exclusividad

Vanguardia

Diferenciación

Sensualidad

Protección

Autocuidado

Frescura

2.

<b>Paola Andrea Rodríguez</b>		
26 años, Soltera, financiera especializada en Alta gerencia y administración, Ingresos Medios, Vive al sur oriente de Bogotá.	Miedo a tomar decisiones erróneas que afecten su forma de verse y sentirse, le frustra sentir incapacidades y es ansiosa ante situaciones que demandan estrés	Desea sentirse exitosa, anhela mostrarse exclusiva, reluciente. Sueña compartir sus logros en familia
	Está organizando su Apartamento, planeando sus vacaciones y proyectando metas próximas	sus logros están apalancados estabilidad financiera, laboral, emocional
Frases que describen sus experiencias	Cumple las expectativas, ..."Es regular 3/4", Maravilloso, ¡¡"Perfecto!!	
Factores a tener en cuenta	Es minuciosa, se enfoca en la calidad y los detalles, busca constantemente exclusividad y comodidad	

3.

¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

El cliente prospecto se encuentra ubicado en las ciudades más representativas del país, es el caso de Bogotá, Medellín, Cali Cartagena y Santamarta. En secuencia a raíz de la exportación se espera llegará a países donde la demanda del producto es significativa, siendo estos México, República Dominicana, Panamá, Bahamas... Etc., esto último argumentado en lugares de destino de alto flujo en temporadas vacacionales.

Valores

Responsabilidad social y empresarial

Empatía

Confianza

Autenticidad

Justo

Relacionamiento directo en lugares de casa y trabajo con familia, clientes, compañeros de trabajo, (Entiéndase como futuros prospectos).

Respecto a las necesidades propias del mercado en mención destacamos:

Diversión

Autenticidad

Esparcimiento

Comodidad

Protección

#### 4. Bondades ajustadas al cliente ideal

El producto busca diferenciarse en el mercado por medio de su valor agregado y servicio al cliente, por lo cual es correcto identificar a través de las bondades un potencial significativo respecto a la producción y distribución. Es posible afirmar que las bondades, como diseño, calidad y comodidad son propias del producto en oferta, pues dentro del proceso de elaboración se tiene en cuenta aspectos como materiales, diseños y estilos que se ajustan directamente a estas.

La diferenciación y exclusividad hacen parte del eje de servicio adicional ofrecido, esto último bajo la finalidad de fidelización de cliente u atracción de nuevos prospectos, traducido a largo plazo como oportunidad de apertura a nuevos segmentos de mercado.

Por lo anterior se busca que las bondades, autoconfianza, empoderamiento y sensualidad hagan parte finalmente de la experiencia del cliente con el producto final.



En secuencia es importante tener en cuenta los factores adicionales a finalidad de abarcar la necesidad específica, en otras palabras, el aspecto diferencial de marcas como leonisa, lilipink, chamela. Marcas de alto reconocimiento respecto al sector en el mercado. Por lo cual se debe enfatizar en aspectos como detalles, acabados, líneas estándar, económicas, exclusivas y una serie de aspectos a considerar mayormente en lo que respecta a la distribución.

Respecto a la población total, se identificó que el producto va dirigido a mujeres. La rotación de este varía: la ropa interior es de alto volumen en compra, los trajes de baño solo rotan en proporción en temporalidades específicas en el año, es el caso de junio, diciembre y enero.

En cifras, es de considerar las siguientes, De acuerdo a (Pontificia Universidad Javeriana, 2009)

El 94% de la población aproximadamente usan vestidos de baño, 99% usan ropa interior en la diaria cotidianidad. Se aspira a llegar a una población en estrato de 3 a 5 permitiendo identificar un tamaño de mercado cercano a 1.200.000 mujeres caso Colombia.

## **DISEÑO PRODUCTO**

### *Trámites legales para abrir un negocio.*

Lo último que debe de realizarse para tener ya abierto y en funcionamiento legal el negocio **son una serie de trámites ante los organismos competentes.**

Sin embargo, estos no son muy complicados de realizar, puesto que **se han intentado facilitar** al usuario para que no sea necesario contratar un abogado. En este

sentido, **lo principal que se deberá de realizar es entregar los documentos necesarios** a los organismos e instituciones correspondientes.

Si te estás preguntando cuáles son estos trámites legales necesarios, **en este apartado te los diremos todos.**

El primero de los trámites será **investigar la disponibilidad del nombre que se le quiere poner al negocio**, para asegurarse de que se pueda elegir.

Después de esto debes de **realizar una aclaratorio de los estatutos** que regirán el negocio.

Una vez hecho esto, **debes de abrir una cuenta bancaria de la empresa**, en la institución de tu elección.

Cuando lo hagas podrás **solicitar el certificado de cuenta bancaria**, que lo pedirán en la Cámara de Comercio.

Lo siguiente a realizar será **entregar la documentación mencionada antes** ante la Cámara de Comercio o la institución adecuada dependiendo del lugar.

Después de esto deberá de **constituir el negocio** según las características explicadas en la ley de empresas y negocios, en la cámara de comercio.

Una vez hecho esto, **se registrará el negocio en la cámara de comercio** o la institución designada en el lugar.

Después solo de **solicitar su resolución de facturación** y la inscripción en los libros.

Por último **solo debe de** registrar el negocio en el Instituto de Seguridad Social.

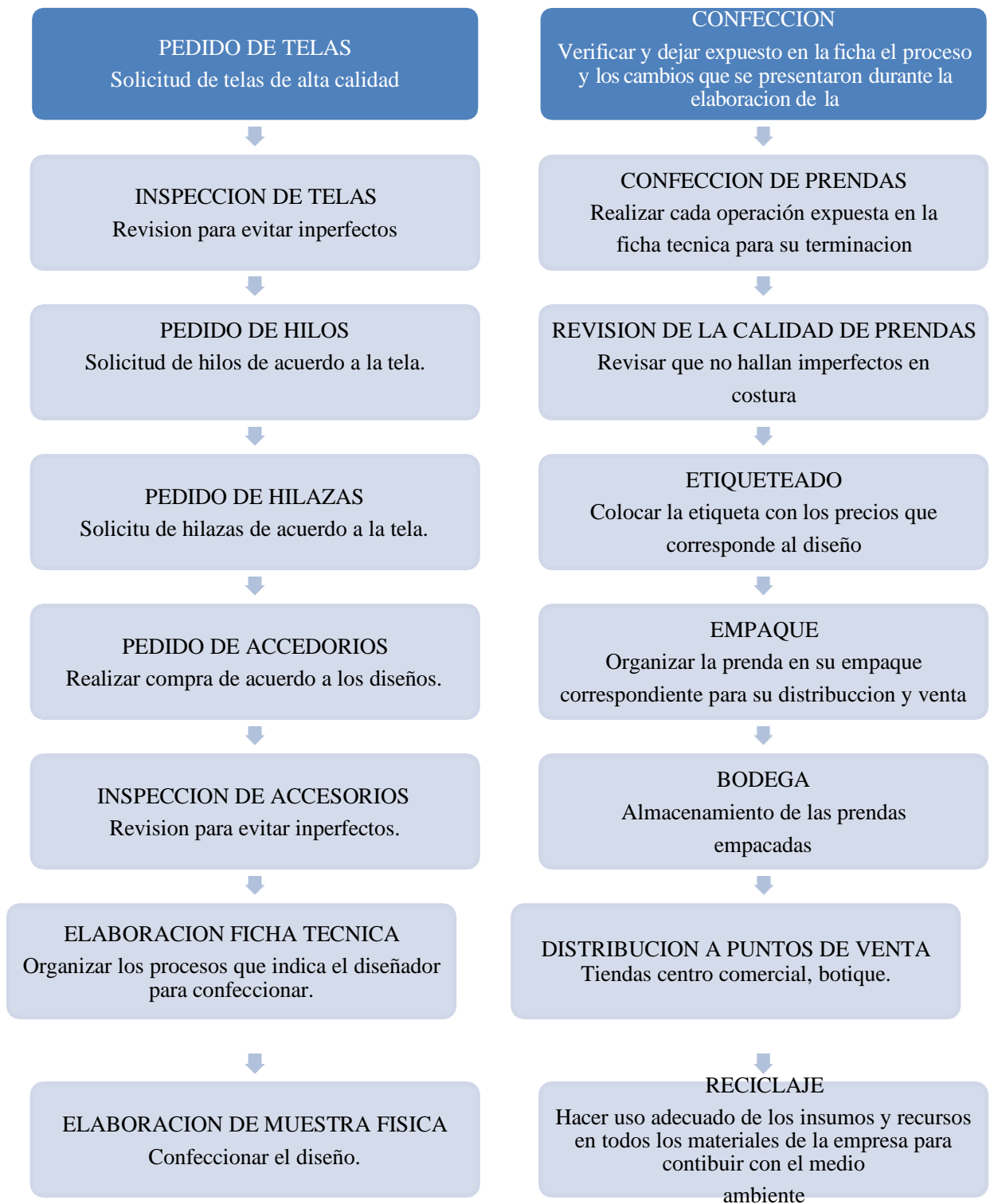
Sin embargo, es necesario decir que todo este proceso **puede tardar algunos meses.**

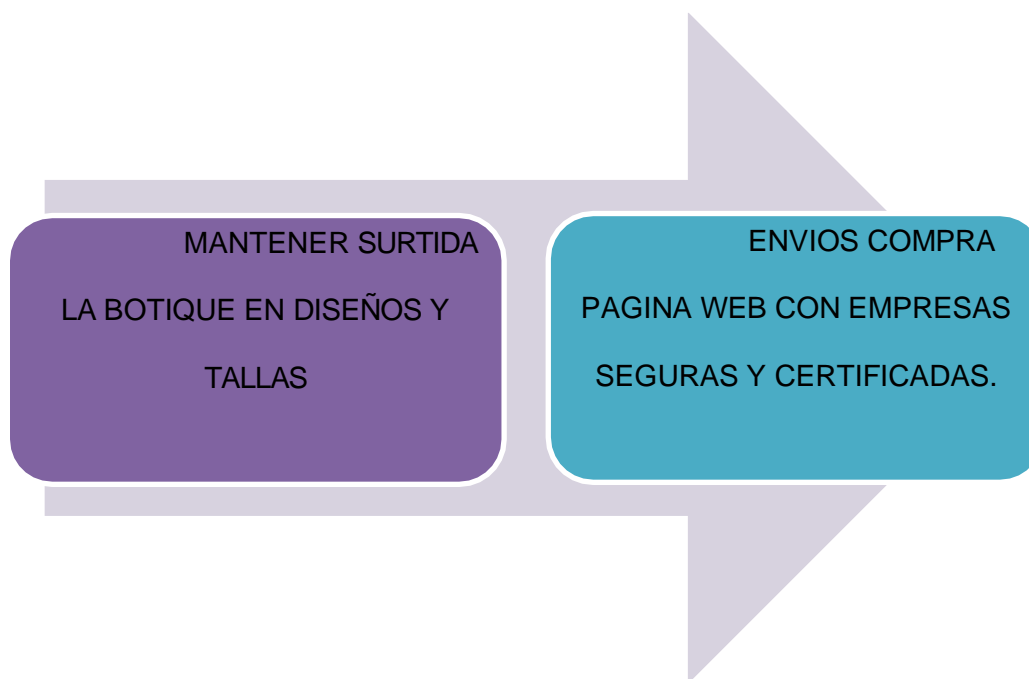
*Materias Primas*

	<b>MATERIALES</b>	<b>VALOR UNI</b>
<b>ELASTICO</b>		\$ 1.300
<b>HILOS</b>		\$ 500
<b>SUBLIMADA</b>		\$ 34.000
<b>TELA LYCRA</b>		\$ 6.400
<b>ACCESORIOS</b>		\$ 4.500
<b>VARILLA</b>		\$ 2.000
<b>COPA</b>		\$ 2.500
<b>MARQUILLA</b>		\$ 150

<b>BOLSAS</b>		\$ 1.000
<b>MAQUINARIA</b>		<b>VALOR UNI</b>
Maquina plana electrónica		\$ 1.800.000
Fileteadora siruba		\$ 2.400.000
Maquina collarin		\$ 2.600.000
Cortadora de tela industrial		\$ 1.100.000
Mesa de corte		\$900.000
Pulidores		1 caja pulidores,12 unidades \$18.000,
Metro		\$ 1.500
Tijera		\$12.000
Destornillador de aguja		\$2.000
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>		<b>PRECIO UNI</b>
<b>SILLAS</b>		\$ 15.000

<b>ESTANTERIAS</b>		\$ 168.000
<b>PERCHEROS</b>		\$ 95.000
<b>COMPUTADOR</b>		\$ 1.300.000
<b>ESCRITORIO</b>		\$560.000
<b>TELEFONO</b>		\$ 80.000
<b>IMPRESORA</b>		\$ 320.000
<b>MESAS PEQUEÑAS</b>		\$ 50.000
<b>CLARO</b> <b>TELEFONIA E INTERNET</b>		\$ 150.000





<b>ESTANDAR DE CONSUMO DE MATERIALES POR PRODUCTO PRODUCTOS</b>				
<b>Materias Primas</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>Trajes de Baño estándar</b>	<b>Trajes de Baño con varilla</b>	<b>Trajes de Baño con copa</b>
<b>ELASTICO</b>	<b>METROS</b>	0.5	0.5	0.5
<b>HILOS</b>	<b>METROS</b>	2.0	2.0	2.0
<b>TELA LYCRA</b>	<b>METROS</b>	1.0	0,5	0,5
<b>SUBLIMADA</b>	<b>METROS</b>	0,5	0,5	0,5
<b>ACCESORIOS</b>	<b>UNIDAD</b>	1	1	1
<b>VARILLA</b>	<b>UNIDAD</b>	0	2	0
<b>COPA</b>	<b>UNIDAD</b>	0	0	2

**ESTANDAR DE PRECIO DE MATERIALES POR PRODUCTO PRODUCTOS**

<b>Materias Primas</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>Trajes de Baño estándar</b>	<b>Trajes de Baño con varilla</b>	<b>Trajes de Baño con copa</b>
<b>ELASTICO</b>	<b>METROS</b>	\$ 650	\$ 650	\$ 650
<b>HILOS</b>	<b>METROS</b>	\$ 500	\$ 500	\$ 500
<b>TELA LYCRA</b>	<b>METROS</b>	\$ 6.400	\$ 3.200	\$ 3.200
<b>SUBLIMADA</b>	<b>METROS</b>	\$ 10.000	\$ 5.000	\$ 5.000
<b>ACCESORIOS</b>	<b>UNIDAD</b>	\$ 400	\$ 400	\$ 400
<b>VARILLA</b>	<b>UNIDAD</b>	\$ -	\$ 2.000	\$ -
<b>COPA</b>	<b>UNIDAD</b>	\$ -	\$ -	\$ 2.500
<b>ETIQUETA</b>	<b>UNIDAD</b>	\$ -	\$ 150	\$ 150
<b>BOLSA</b>	<b>UNIDAD</b>	\$ 1.000	\$ 1.000	\$ 1.000
<b>TOTAL</b>		\$ 18.950	\$ 12.900	\$ 13.400



<b>MANO DE OBRA</b>				
	<b>CONCEPTO</b>	<b>EMPLEA DOR</b>	<b>VALOR</b>	<b>BASE</b>
				<b>877.803</b>
<b><u>SEGURIDAD SOCIAL</u></b>	<b>SALUD</b>	8,50%	<b>74.613,26</b>	<b>102.854</b>
	<b>PENSION</b>	12,00%	<b>105.336,36</b>	<b>980.657</b>
	<b>ARP</b>	6,96%	<b>61.095,09</b>	
<b><u>PARAFISCALES</u></b>	<b>CAJA DE COMPENSACION</b>	4,00%	<b>35.112,12</b>	
	<b>SENA</b>	2,00%	<b>17.556,06</b>	
	<b>ICBF</b>	3,00%	<b>26.334,09</b>	
<b><u>PRESTACIONES</u></b>	<b>CESANTIAS</b>	8,33%	<b>81.688,73</b>	
	<b>INT CESANTIAS</b>	1,00%	<b>816,89</b>	
<b><u>SOCIALES</u></b>	<b>PRIMA</b>	8,33%	<b>81.688,73</b>	
	<b>VACACIONES</b>	4,17%	<b>36.604,39</b>	
<b><u>SUBTOTALES</u></b>	<b>CARGA PRESTACIONAL</b>		<b><u>520.845,70</u></b>	
<b><u>SALARIO</u></b>			<b><u>877.803,00</u></b>	
<b><u>AUX TRANSPORTE</u></b>			<b><u>102.854,00</u></b>	
<b><u>EMPLEADO PORCENTAJE</u></b>	<b><u>VALOR</u></b>	<b><u>TOTAL %</u></b>	<b><u>TOTAL</u></b>	
4,00%	<b>35.112,12</b>	<b>12,50%</b>	<b>109.725,38</b>	
4,00%	<b>35.112,12</b>	<b>16,00%</b>	<b>140.448,48</b>	
	-	6,96%	<b>61.095,09</b>	
		4,00%	<b>35.112,12</b>	
		2,00%	<b>17.556,06</b>	
		3,00%	<b>26.334,09</b>	
		8,33%	<b>73.120,99</b>	
		1,00%	<b>8.778,03</b>	
		8,33%	<b>73.120,99</b>	
		4,17%	<b>36.604,39</b>	
	<b><u>70.224,24</u></b>		<b><u>591.069,94</u></b>	
	<b>COSTO MENSUAL</b>		<b>1.501.502,70</b>	
	<b>COSTO POR HORA</b>	<u>240</u>	<b>6.256,26</b>	
	<b>COSTO 30 HRS</b>	<u>8</u>	<b>50.050,09</b>	

<b>SERVICIOS PUBLICOS</b>	
<b>AGUA</b>	<b>\$ 100.000</b>
<b>LUZ</b>	<b>\$ 300.000</b>
<b>INTERNET</b>	<b>\$ 150.000</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 550.000</b>
<b>DIARIOS</b>	<b>\$ 18.333</b>

<b>PRODUCCION 20 UNIDADES</b>				
	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>Trajes de Baño estándar</b>	<b>Trajes de Baño con varilla</b>	<b>Trajes de Baño con copa</b>
	<b>UNIDADES</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>
<b>PRENDA</b>	<b>\$ 18.950</b>	<b>\$ 94.750</b>		
<b>PRENDA</b>	<b>\$ 12.900</b>	<b>-</b>	<b>\$ 64.500</b>	
<b>PRENDA</b>	<b>\$ 13.400</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>\$ 134.000</b>
<b>SERVICIOS</b>	<b>\$ 458</b>	<b>\$ 2.288</b>	<b>\$ 2.288</b>	<b>\$ 4.575</b>
<b>MANO DE OBRA</b>	<b>\$ 1.251</b>	<b>\$ 6.256</b>	<b>\$ 6.256</b>	<b>\$ 12.513</b>
<b>PATRONAJE</b>	<b>\$ 10.000</b>	<b>\$ 50.000</b>	<b>\$ 50.000</b>	<b>\$ 100.000</b>
		<b>\$ 153.294</b>	<b>\$ 123.044</b>	<b>\$ 251.088</b>
	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 30.659</b>	<b>\$ 24.609</b>	<b>\$ 25.109</b>
	<b>UTILIDAD</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>	<b>65%</b>
		<b>\$ 19.928</b>	<b>\$ 15.996</b>	<b>\$ 16.321</b>
	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 50.587</b>	<b>\$ 40.604</b>	<b>\$ 41.429</b>

## 9. INDICADORES DE CALIDAD

*ETIQUETA*



## 10. PROTOTIPO

TOP CON COPAS STRAPPLE CON TIRA PARA ANUDAR EN ESPALDA.

**REFERENCIA:** SWIMSUIT TEX SAS



MEDIDAS PRENDA TERMINADA ANTES DE PROCESO					
DESCRIPCIÓN / TALLAS	TOLERANCIA	XS	S	M	L
CONTORNO BASE FRENTE INFERIOR	- ó + 1CM	34	36	38	40
ANCHO COPA ARRIBA	- ó + 3MM	15.5	16.5	17.5	18.5
LARGO CORDON HALTER	- ó + 5MM	33	34	35	36
LARGO COSTADO	- ó + 3MM	10.5	10.5	10.5	10.5
ESCOTE ESPALDA C/L	- ó + 5MM	13.5	14.5	15.5	16.5
LARGO CENTRO ESPALDA	- ó + 3MM	7	7	7	7
LARGO CORDON	- ó + 1CM	98	98	98	98
COPA		32	32	34	36

INSUMOS	
MARQUILLA	Marquilla, talla y composición centrada en costado izquierdo. *ver muestra*
COMPOSICIÓN	
TALLA	<b>VARIANTE 1= 83%POLYESTER 17% SPANDEX</b> centrada en marquilla - no dejar muy larga ni suelta
HILO	Coats cadena, hilo nylon / a tono
EMPAQUE	
HANGTAG	1x prenda ubicada en la talla
SELLOS DE PRESTIGIO	1x prenda dentro del hang tag
BOLSAS	1x prenda bien doblada al tamaño de la prenda

*Ruta de confección:*

Tira clo halter: -cerrar tira , medir (según tabla de medidas), cortar y voltear. -  
pegar zeta a extremos tira.

Tira (x6): -cerrar tira, medir (según tabla de medidas), cortar y voltear.

Tiras espalda: -cerrar tiras espalda x1, voltear y sacar puntas.

Copa externa:

-unir pieza superior con inferior. -pegar jareta para insertar zeta (dejando del largo  
indicado), según indicación piquetes.

Copa interna forro:

-armar copa interna.

-unir copa a corte superior.

Copas:

-unir copa externa a copa interna (ojo!! Hay que dejar 1 cm de copa externa, que volteea hacia el interior de la prenda \*ver muestra\*). -insertar y fijar copa strapple a copa, se debe fijar con un pespunte de descargue a 1/16 sobre el falso (pespunte queda sobre el forro agarrando la copa strapple).

Delantero y forro delantero: -unir centro frente a costados frente. -unir forro centro frente a forro costados frente.

*Ensamble*

Escote: -unir cuerpo y cuerpo forro entalegando copas (ojo!!! Al pegar dar muy bien el asiento a las copas, sacar todas las arrugas o bombas que se formen en la tela, debe quedar liso). -cerrar espacio de centro frente, debe quedar del ancho indicado. -pegar sesgo a contorno copa tapando costura. -insertar varillas por sesgo tapa costura, doblar y guardar puntas.

Espalda: -pegar jaretas a centro espalda \*ubicar según piquetes\*. -unir espalda a forro espalda por contorno en filete de refuerzo. -medir y cortar elástico para escote espalda y ruedo.

Costados: -cerrar costados entalegando espalda con el delantero en filete de refuerzo. -pegar tapa costura a costado e insertar a varilla.

Ruedo: -cerrar ruedo entalegando (dejar un hueco de 1"pulg. Para voltear). -medir, cortar y pegar elástico a ruedo.

*Terminación*

-voltear y cerrar hueco, bien terminado que no se note, bien pulido. Y que no se abra, a mano con costura invisible a mano.

Pulir: revisar y pulir todos los hilos sobrantes que queden en la prenda, no deben

quedar hebras o no se aceptaran las prendas y se devolverán.

Planchar: planchar sentando todas las costuras, cuidar de no brillar ni de chafar la tela.

Empaque: doblar la prenda al tamaño de la bolsa y empacar.

**PANTY CON TIRAS EN LOS COSTADOS PARA ANUDAR**

**REFERENCIA: SWIMSUIT TEX SASPANTY**



<b>MEDIDAS PRENDA TERMINADA ANTES DE PROCESO</b>					
<b>DESCRIPCION / TALLAS</b>	<b>TOLERANCIA</b>	<b>XS</b>	<b>S</b>	<b>M</b>	<b>L</b>
CINTURA DELANTERA	- ó + 1CM	31	33	35	37
CINTURA TRASERA	- ó + 1CM	31	33	35	37
ENTREPIERNA	- ó + 2MM	4	4	4	4
LARGO TIRA	- ó + 5MM	21.5	21.5	21.5	21.5
ANCHO TIRA	- ó + 2MM	6	6	6	6
PIERNA DELANTERA	- ó + 1CM	25	26.5	28	29.5
PIERNA TRASERA	- ó + 1CM	21	22.5	24	25.5

INSUMOS	
MARQUILLA	Marquilla, talla y composición centrada en costado izquierdo. *ver muestra*
	<b>VARIANTE 1= 83%POLYESTER 17% SPANDEX VARIANTE 2= 83%POLYESTER 17%SPANDEX</b>
TALLA	Centrada en marquilla - no dejar muy larga ni suelta
HILO	Coats cadena, hilo nylon / a tono
<b>EMPAQUE</b>	
HANGTAG	1x prenda ubicada en la talla
SELLOS DE PRESTIGIO	1x prenda dentro del hang tag
BOLSAS	1x prenda bien doblada al tamaño de la prenda

*Ruta de confección:*

Tiras: -cerrar tiras en filete refuerzo, voltear, sacar puntas y planchar para sentar costuras.

Delantero y forro delantero: liso

Posterior y forro posterior: liso

Costados y entrepierna: -cerrar entrepierna de panty en filete puntada de refuerzo. - cerrar entrepierna de forro en filete de refuerzo -cerrar lados entalegando tira con forro y panty (x4) en filete puntada de refuerzo.

*Ensamble:*

Costados: -pegar tira a costados en filete de refuerzo.

Pierna: -unir cuerpo y forro por contorno pierna -medir, cortar y pegar elástico a contorno pierna.

Cintura: -pegar cintura a forro cintura en filete puntada de refuerzo. -medir, cortar y pegar elástico a cintura.

*Terminación:*

-Voltear y cerrar hueco, bien terminado que no se note, bien pulido. Y que no se abra, costura invisible a mano.

Pulir: -revisar y pulir todos los hilos sobrantes que queden en la prenda, no deben quedar hebras o no se aceptaran las prendas y se devolverán.

Planchar: -planchar sentando todas las costuras, cuidar de no brillar ni de chafar la tela. No planchar tira plisada.

Empaque: doblar la prenda al tamaño de la bolsa y empacar.



## 11. LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA INJUSTA	SEGMENTO DE CLIENTES
Mujeres a la vanguardia de la moda queriendo sentirse bien lucir su cuerpo teniendo un gran aspecto. Modelos bajo pedidos a la medida en los modelos y exclusivos	1. Desarrollar diseños exclusivos que estén enmarcados en las tendencias de la moda.	Ante la actual contingencia del mercado estamos utilizando 2 estrategias.	Nuestros productos buscan satisfacer las necesidades de moda de lujo contemporáneo, proporcionando a sus clientes diseños exclusivos e innovadores, los cuales son elaborados con altos estándares de calidad. A diferencia de los productos que se elaboran en grandes cantidades.	1. Mujeres de edades comprendidas entre los 20 y 46 años, en estratos socioeconómicos desde el 3 en adelante y que se ajuste a cualquier figura 2. Grandes distribuidores en el exterior que tengan presencia en ferias internacionales o que su cliente final esté vinculado a las tendencias de la moda.
	2. Seleccionar materiales e insumos cómodos, duraderos y económicos; para que no incidan en el costo del producto final.	1, Utilizando descuentos a nuestros clientes o compradores en página web.	<b>Canales</b>	
	3. Mantener la actualización de nuestras colecciones o lanzamientos en medios de comunicación, Influencer.	2, Para los distribuidores, estamos ofreciendo diferentes beneficios económicos de acuerdo con el tamaño de la orden y las condiciones del pago.	<b>Presencial.</b> Por intermedio de los puntos de venta propios.	
	4. Mantener la comunicación asertiva con nuestros distribuidores, ofreciendo un servicio posventa.		Por intermedio de la presentación de nuestros productos en las botique.	
	<b>METRICAS CLAVES</b>	3, Estamos mejorando nuestros canales de comunicación por intermedio de nuestras páginas Web y Redes Sociales. Manteniendo actualizado nuestro catálogo y lanzamiento de colecciones.	<b>Virtual</b> En redes Sociales, para llegar con las nuevas tendencias a TODOS nuestros Clientes.	
	<b>Humano.</b> Área de Diseño.		También por intermedio de la venta por página web.	
	Confeccionistas.			
	Personal de mantenimiento de redes sociales. <b>Económicos.</b> Que garanticen el mantenimiento de nuestra infraestructura, adquisición de insumos y pago de proveedores.		Para los distribuidores tenemos presentación de catálogos o nuevas colecciones.	

Estructura de costos	Fuentes de ingresos
Pago de salarios del personal que interviene en la confección y administración de las redes sociales. Infraestructura tecnológica (Dominio, Facebook e Instagram empresarial) Mantenimiento de medios de comunicación (Redes sociales, Fotografías, Catálogos). Pago proveedores de Servicios, Materias Primas.	Ventas al por mayor o distribuidores en el exterior. Ventas WEB, Facebook, Instagram. Ventas personalizadas (Atención por cita).

### Validación de negocios

#### 1. *Objetivo de la investigación de Mercados:*

El objetivo de la investigación es tener claro qué forma es la más apropiada de generar mercadeo en nuestra marca teniendo en cuenta la contingencia y las nuevas alternativas en la virtualidad. Con esto queremos que desde el inicio de la empresa logremos mayores visitas profundizando en las búsquedas de los usuarios y aumentar los ingresos de una manera importante.

#### *Objetivos específicos*

Analizar las diferentes maneras en las cuales podemos hacer marketing de una manera positiva.

Identificar la mejor manera en la cual podemos realizar el tipo de investigación

que generamos para aclarar el método de mercadeo final.

Definir el método de mercadeo en la cual vamos a desarrollar todo el proyecto y genere entradas positivas para la empresa.

## *2. Determine el tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)*

**El tipo de investigación es cuantitativa:** se utilizará el método de encuesta para medir la opinión y satisfacción que generará el marketing digital para un negocio o empresa para así validar si es la mejor manera de impulsar la marca.

## **4. Determine el tamaño de la muestra.**

EL tamaño de la muestra va dirigido por 10 preguntas divididas en 2 variables la primera es la de marketing digital y la segunda jóvenes emprendedores, se espera los resultados en la cual en cada gráfica se realizará un Diseño del detalle y análisis de cada pregunta.

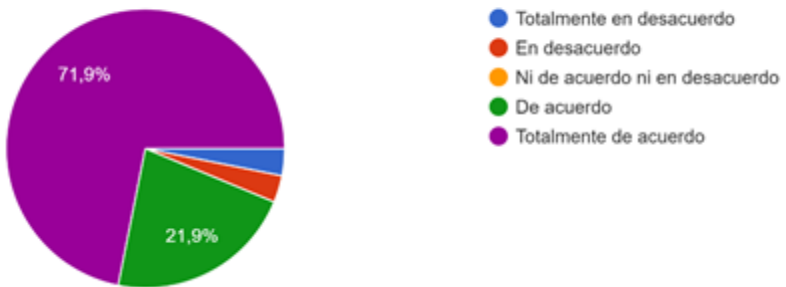
## **Análisis de los resultados (primera variable)**

### **link:**

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe19CwUsDSRhiqW8EIK\\_1VMn83Pfh6w0\\_FwlbZGv8-2X93Jyg/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe19CwUsDSRhiqW8EIK_1VMn83Pfh6w0_FwlbZGv8-2X93Jyg/viewform)

1. Tomamos *Proyecto* como un indicador para medir el proceso que se tomara a un emprendedor para que defina en su mercado qué tipo de actividad genera si un negocio en venta de tangibles o de intangibles, es un emprendimiento o una empresa, con un bien o servicio.

1. ¿Cree usted que el marketing digital puede ser útil para un proyecto, negocio o empresa?  
32 respuestas



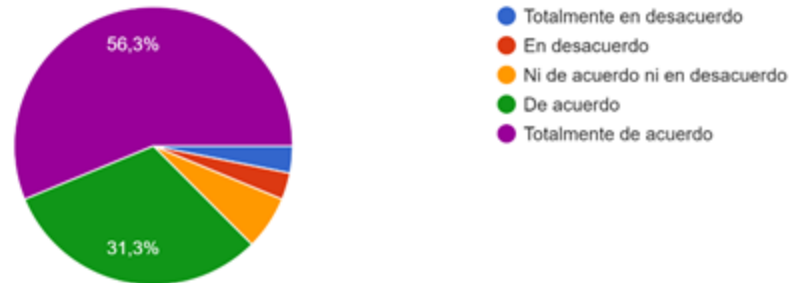
Encontramos que el 71.9% compartió la misma opinión entre (en totalmente de acuerdo y en De acuerdo) creen que e importante e útil el marketing para cualquier actividad económica.

**El marketing Digital es el nuevo futuro para cualquier persona que desee emprender.**

2. Tomamos como (innovación) palabra eje, el cual define que la innovación nos permite generar un proceso diferente en cuanto al marketing y a los negocios de ello depende mucho el éxito de cualquier emprendimiento lo cual va de la mano del marketing digital.

2. ¿Cree usted que es necesario introducir un modelo de marketing digital para proyectos de innovación?

32 respuestas



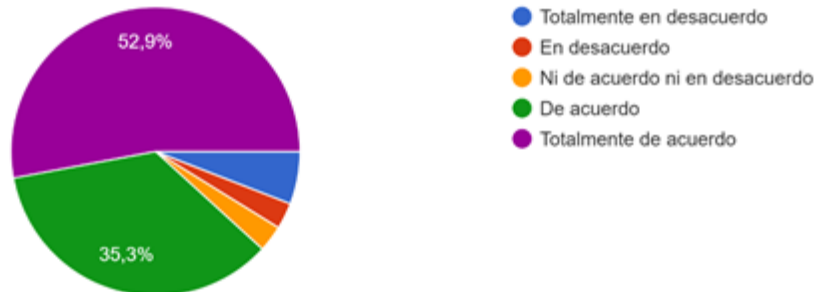
Según el 56.3% de los encuestados están de acuerdo en que se debe incluir un modelo a seguir para implementar el marketing digital

Implementar modelos sobre el marketing es éxito de cada emprendimiento con una buena innovación

**3.** Tomamos como tercer indicador es el manejo de las redes sociales parte importante para el desarrollo del Marketing ya que es un proceso enfocado en las nuevas tecnologías y apoyado con los jóvenes innovadores ya son herramientas importantes que mueven día a día bastantes personas en búsqueda de diferentes conocimientos, productos o servicios.

3. ¿Cree usted que es importante el manejo de redes sociales para cualquier emprendimiento, proyecto, empresa o servicio y obtener un buen negocio?

34 respuestas

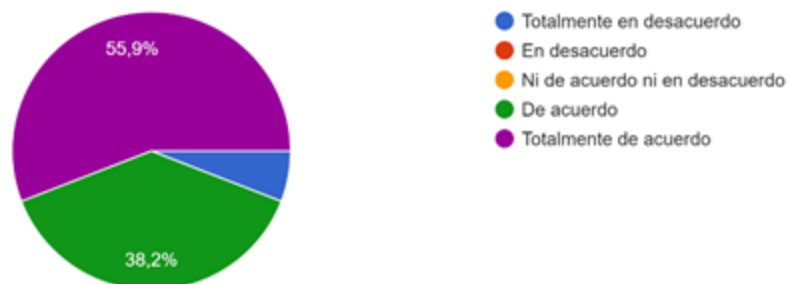


Según el 52.9% de las personas encuestadas indicó que las empresas deben implementar las redes sociales para mejorar sus ventas y expandir su negocio, para así obtener resultados positivos para cualquier emprendimiento que se desee llegar.

4. Tomamos como tercer indicador el enfocado al (negocio) ya que es la parte central de lo que queremos llegar para enfocar a los emprendedores cual es el objetivo del marketing proyectos, herramientas y estrategias para hacer crecer su emprendimiento.

4. ¿Cree usted que el Marketing Digital ayudaría a una empresa a mejorar sus ventas y expandir su nivel de negocio?

34 respuestas

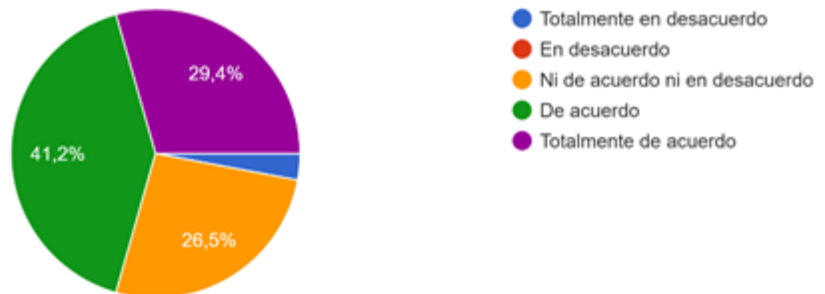


Según el 55.0% de las personas encuestadas indicó que las empresas deben

implementar el marketing digital para mejorar sus ventas y expandir su negocio, para que muchas más personas le lleguen la información necesaria para que por medio virtual se conozca más a profundidad.

5. Tomamos como quinto indicador dos palabras claves producto o servicio la cual es el foco de todo emprendimiento ya que es importante resaltar que el marketing digital impulsará a nivel de satisfacción para un cliente el tener la información de dicho producto o servicio que necesita sin necesidad de acercarse algún lugar de forma presencial sino virtual.

5. ¿Pensando en el Marketing Digital cree usted que el cliente encontrara satisfacción con el producto o servicio que se ofrecerá?  
34 respuestas



Según el 41.2% de las personas encuestadas están de acuerdo que encontrarán satisfacción a nivel de cercanía con el producto o servicio que puede ofrecer un joven emprendedor ya que es la parte importante de cualquier forma de negocio que se establece el bienestar y la cercanía al cliente.

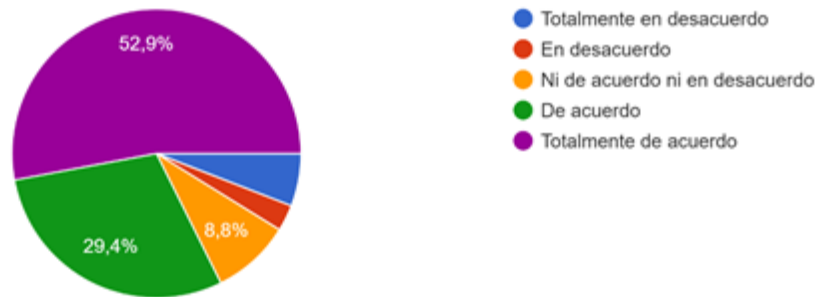
## Variable 2 jóvenes emprendedores

1. Tomamos con referencia a la segunda variable el manejo de redes que es la parte más importante para un emprendedor y que genere Marketing digital para hacer crecer su negocio sea cual sea una buena estrategia conlleva a buenos

resultados.

1. ¿Cree usted que un emprendedor necesita de manejo de redes y marketing digital para dar a conocer su negocio?

34 respuestas

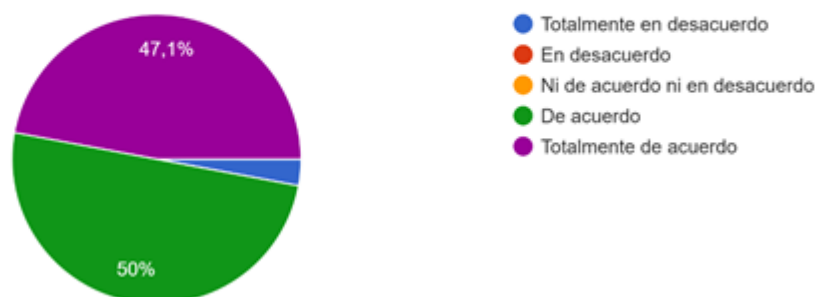


Según el 52.9% de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo en que el emprendedor debe manejar redes sociales como marketing digital para su emprendimiento o negocio y fortalecer su estrategia de ventas.

2. Como segundo indicador de la segunda variable es la innovación de su negocio o emprendimiento ya que innovar en cualquier ámbito es importante para el reconocimiento de su empresa las personas siempre se interesan por las cosas nuevas, diferentes y llamativas.

2. ¿Es importante que un emprendedor tenga una guía adecuada para lograr sacar adelante su potencial e innovar en su negocio?

34 respuestas

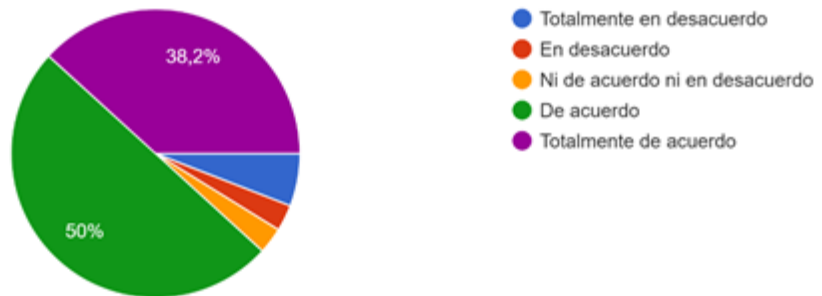




Según el 50 % de las personas encuestadas están de acuerdo en que la innovación es la parte más importante para un registro de marketing digital y llegar a obtener muchísimas más entradas a su sitio y dar a conocer con mayor potencial su negocio.

3. El tercer indicador de la segunda variable es la propuesta de valor ya que con esto resalta la parte importante del producto o negocio, la parte diferencial de lo que se quiere llegar a obtener en cifras y resultados.

3. ¿Estas de acuerdo que un emprendedor debe resaltar la propuesta de valor de un producto o servicio que desee publicar?  
34 respuestas

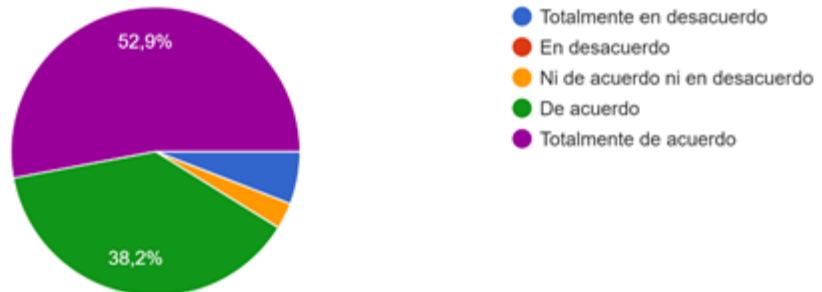


Según el 50 % de las personas encuestas están de acuerdo en que la propuesta de valor de un producto o servicio debe ser resaltada por el emprendedor en su estrategia de marketing generar situaciones sobre la propuesta de parte más importantes de su idea central de negocio.

4. Se presenta como 4 indicador en la segunda variable el desarrollo de un proyecto es el que nos permite elaborar cualquier actividad que se proponga del cual va de la mano con el trabajo de investigación.

4. ¿ Cree usted que la innovación es un factor clave para el desarrollo de un proyecto, idea, negocio o empresa que quiera generar un emprendedor?

34 respuestas

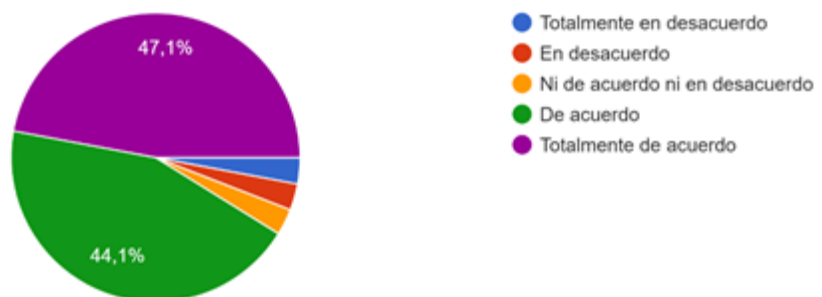


Según el 52.9 % de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo en que el desarrollo sería un factor clave para un proyecto de emprendimiento dado que se debe tener una organización vital para este mismo.

5. Como último indicador tomamos el asumir riesgos ya que para un emprendedor generar decisiones definitivas para cualquier proceso de marketing debe arriesgarse de una manera que debe ser controlada, pero asumiendo consecuencias buenas o malas.

5. ¿ Crees que un emprendedor debe medir, tomar riesgos y asumir una perspectiva de largo plazo para un Marketing exitoso?

34 respuestas



Según el 47,1 % de las personas encuestadas están totalmente de acuerdo en

que se debe tomar riesgos para que en un largo plazo se vean resultados importantes para cualquier proceso de marketing donde se asumen importantes decisiones, donde en los primeros años son difíciles, pero si se organiza se tendrán buenos resultados.

### Tabula y Analiza la Información

#### TABLA. RESPUESTAS DE LOS ENCUESTADOS

Número de Personas Encuestadas: 34

Pregunta / Ítem	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1- ¿Cree usted que el marketing digital puede ser útil para un proyecto, negocio o empresa?	0	0	0	9	25
2- ¿Cree usted que es necesario introducir un modelo de marketing digital para proyectos de innovación?	0	0	4	11	19
3- ¿Cree usted que es importante el manejo de redes sociales para cualquier emprendimiento, proyecto, empresa o servicio y obtener un buen negocio?	0	0	4	12	18
4- ¿Cree usted que el Marketing Digital ayudaría a una empresa a mejorar sus ventas y expandir su nivel de negocio?	0	0	2	13	19
5- ¿Pensando en el Marketing Digital cree usted que el cliente encontrará satisfacción con el producto o servicio que se ofrecerá?	0	0	10	14	10
6- ¿Cree usted que un emprendedor necesita de manejo de redes y marketing digital para dar a conocer su negocio?	0	0	6	10	18
7- ¿Es importante que un emprendedor tenga una guía adecuada para lograr sacar adelante su potencial e innovar en su negocio?	0	0	1	17	16

Pregunta / Ítem	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
8- ¿Estás de acuerdo que un emprendedor debe resaltar la propuesta de valor de un producto o servicio que desee publicar?	0	0	4	17	13
9- ¿Cree usted que la innovación es un factor clave para el desarrollo de un proyecto, idea, negocio o empresa que quiera generar un emprendedor?	0	0	1	13	18
10- ¿Crees que un emprendedor debe medir, tomar riesgos y asumir una perspectiva de largo plazo para un Marketing exitoso?	0	0	3	15	16

Con base a los resultados obtenidos, en el diligenciamiento de las encuestas efectuadas a 34 personas, como tamaño de muestra, podemos concluir que:

El 50.88 % de las personas encuestadas, están totalmente de acuerdo con las preguntas de la encuesta.

El 38.75 % de las personas encuestadas, están de acuerdo con las preguntas de la encuesta.

El 10.35 % de las personas encuestadas, están ni de acuerdo ni en desacuerdo con preguntas de la encuesta.

El 2 % de las personas encuestadas, están totalmente en desacuerdo y en desacuerdo con las preguntas de la encuesta.

La anterior información, se utilizó para elaborar el siguiente gráfico:



## 5. Bibliografía.

- <https://virtual.cun.edu.co/digital/course/view.php?id=8407>
- <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/10792/5/T08368.pdf>
- <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresahhttps://ar.pinterest.com/pin/101682904066967645/>
- [https://www.google.com/search?q=prototipos+vestidos+de+ba%C3%B1o&rlz=1C1NHXL\\_esCO759CO759&sxsrf=ALeKk02pYk0ACtyqCRd53wqe522NfPjA3A:1605828829514&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjh2M\\_H4o\\_tAhWmY98KHVMdAwYQ\\_AUoAXoECA4QAw&biw=1360&bih=600](https://www.google.com/search?q=prototipos+vestidos+de+ba%C3%B1o&rlz=1C1NHXL_esCO759CO759&sxsrf=ALeKk02pYk0ACtyqCRd53wqe522NfPjA3A:1605828829514&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=2ahUKEwjh2M_H4o_tAhWmY98KHVMdAwYQ_AUoAXoECA4QAw&biw=1360&bih=600)