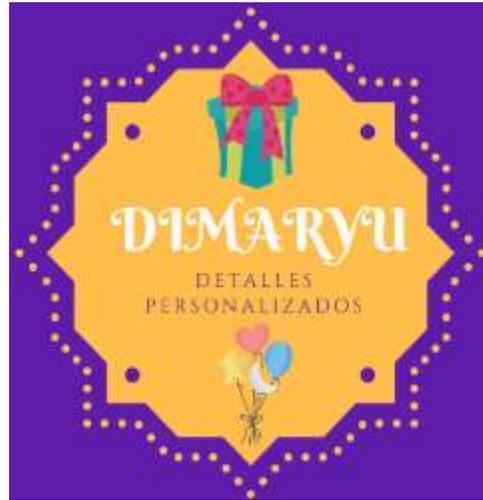


## **Detalles Dimaryu**



**Angie Marcela Pineda Yande**

**Daicy Yuliana Mora Vélez**

**Diana Marcela Gantiva Figueroa**

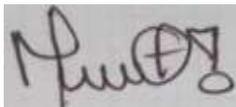
**<https://detallesdimaryu.wixsite.com/dima>**

**Facebook Detalles-Dimaryu**

**Instagram @detallesdimaryu**

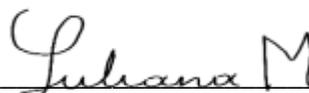
### Compromiso Del Autor

Nosotros Angie Marcela Pineda Yande identificada con C.C 1.033.778.135, Daicy Yuliana Mora Vélez identificada con C.C 1.023.722.844, Diana Marcela Gantiva Figueroa identificada con C.C 1.023.899.522, estudiantes del programa Administración en servicios de salud declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos 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.



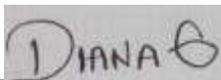
---

**Angie Marcela Pineda Yande**  
C.C. 1.033.778.135  
Estudiante



---

**Daicy Yuliana Mora Velez**  
C.C. 1.023.722.844  
Estudiante



---

**Diana Marcela Gantiva Figueroa**  
C.C. 1.023.899.522  
Estudiante

## **Detalles Dimaryu**

Detalles Dimaryu es una tienda ubicada en la ciudad de Bogotá, busca ofrecerles a sus clientes una experiencia única de compra, los productos que se distribuyen están relacionados con los momentos y/o fechas especiales, entre los que se encuentran los desayunos y anquetas sorpresa. La variedad en los estilos es muy amplia y se manejan materias primas de muy buena calidad siempre pensando en la satisfacción de cliente.

Teniendo en cuenta que el mercado es bastante competitivo, lo que Detalles Dimaryu buscara ofrecerles a sus clientes productos de buena calidad, pero adicional a ello una experiencia de compra memorable tanto para aquella persona que lo adquiere como aquella que lo recibe. Se ha demostrado que hoy en día las personas no solo buscan productos de buena calidad a precios cómodos, sino que también buscan buenas experiencias y la seguridad de que obtendrán su producto en los tiempos establecidos.

Después de hacer un estudio de mercado, se concluyó que el público objetivo serán hombres y mujeres desde los 15 años de edad pertenecientes a todos los estratos, los productos que se ofrecerán podrán ser diseñados para toda la familia y con la temática que el cliente desee.

## Tabla De Contenido

Detalles Dimaryu .....	8
Objetivos .....	8
Objetivo General .....	8
Objetivos Específicos .....	9
Claves Para El Éxito.....	9
Idea De Negocio .....	9
Modelo De Negocio .....	10
Modelo De Ventas Por Internet .....	12
Variables.....	14
Celebración Fechas Especiales .....	14
Tiempo De Entrega .....	14
Calidad.....	14
Diseños Innovadores .....	14
Precio.....	15
Matriz Eric.....	16
Cinco Fuerzas De Porter .....	17
Estrategias De Producto Para El Cliente .....	18
Empaque .....	18

Diseño.....	18
Servicio.....	19
Estrategia tecnológica .....	19
Portafolio De Productos .....	20
Estrategia De Precios .....	22
Estrategia De Distribución .....	22
Canal de Marketing directo .....	22
Estrategia De Comunicación.....	23
Objetivos Smart .....	24
Campaña Instagram .....	29
Métricas Clave.....	31
Localización Del Proyecto .....	32
Plano De Infraestructura.....	35
Ingeniería Del Producto .....	36
Ficha Técnica Del Producto .....	39
Producto Mínimo Viable.....	40
Referencias .....	41

**Lista De Tablas**

<b>Tabla 1</b> .....	12
<b>Tabla 2</b> .....	15
<b>Tabla 3</b> .....	17
<b>Tabla 4</b> .....	22
<b>Tabla 5</b> .....	25
<b>Tabla 6</b> .....	26
<b>Tabla 7</b> .....	33
<b>Tabla 8</b> .....	37
<b>Tabla 9</b> .....	37

**Lista De Ilustraciones**

<b>Ilustración 1</b> .....	15
<b>Ilustración 2</b> .....	18
<b>Ilustración 3</b> .....	20
<b>Ilustración 4</b> .....	21
<b>Ilustración 5</b> .....	27
<b>Ilustración 6</b> .....	28
<b>Ilustración 7</b> .....	29
<b>Ilustración 8</b> .....	30
<b>Ilustración 9</b> .....	31
<b>Ilustración 10</b> .....	35
<b>Ilustración 11</b> .....	36
<b>Ilustración 12</b> .....	39
<b>Ilustración 13</b> .....	40

## **Detalles Dimaryu**

Detalles Dimaryu es una empresa cuya actividad económica es la fabricación de detalles para toda ocasión utilizando productos reciclables de diferentes modelos y tamaños; constituida en el año 2018 por tres socios aportando su capital por partes iguales, quienes hicieron estudio del mercado y de las necesidades de los clientes, la principal sede se ubicara en la calle 1 #32 b 35 barrio santa Matilde donde se contara con una red administrativo , de producción empaque, se manejara el uso de maquinaria manual con el fin de preservar la energía y el cuidado del ambiente.

Detalles Dimaryu es una empresa joven, que trabaja día a día con el objetivo de no solo satisfacer las necesidades de sus clientes, si no de ofrecer día a día una nueva línea basada en la excelente innovación de sus productos y el uso de los materiales reciclables, e implementar el marketing digital.

Dentro de nuestro análisis encontramos la necesidad de generar su plataforma estratégica y todo lo relacionado con el sistema general de seguridad social en salud con el fin de que tanto el empleador como el empleado goce de todos sus beneficios, además de generar planes de mejora no solo en la parte administrativa, si no en sus procesos e infraestructura.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Desarrollar y analizar la viabilidad de un plan de negocios para la creación de una página de internet, dedicada a la comercialización de productos.

### **Objetivos Específicos**

- Analizar el entorno económico y social de las empresas que operen en ventas de productos por internet.
- Elegir las categorías de productos a comercializar en la página.
- Analizar quienes son los competidores y sus factores competitivos.

### **Claves Para El Éxito**

**Conocer El Mercado.** Debemos conocer a la perfección el campo comercial en el que nos vamos a desempeñar, lo cual implica tener información sobre los precios, los competidores y los procesos de producción.

**Innovación.** Es importante crear ideas innovadoras y que salgan de los parámetros establecidos ya que nos puede llevar al éxito esto es también llamado como valor agregado que nos diferencia de la competencia.

**Perseverancia.** Son muchos los obstáculos que los empresarios deben someterse para lograr el posicionamiento, pero debemos ser constantes para lograr el éxito.

**Responsabilidad.** Debemos ser responsables con la fabricación y los tiempos de entrega propuestos para nuestros productos.

**Estrategia de negocio.** Es importante crear nuevas estrategias de negocios que permitan satisfacer las necesidades en cualquier momento y cuando el cliente lo requiera.

### **Idea De Negocio**

¿Cuál es el producto o servicio?

Detalles personalizados para cualquier ocasión.

¿Quién es el cliente potencial?

Nuestro cliente potencial son hombres y mujeres a partir de los 15 años de edad, de estrato medio.

¿Cuál es la necesidad?

Generar empleo a las amas de casa o personas con alguna discapacidad, en la actualidad está de auge ofrecer regalos personalizados de todo tipo como tendencia de buenos recuerdos y de generar momentos inolvidables a la persona que lo recibe o en la parte empresarial fidelizar los clientes.

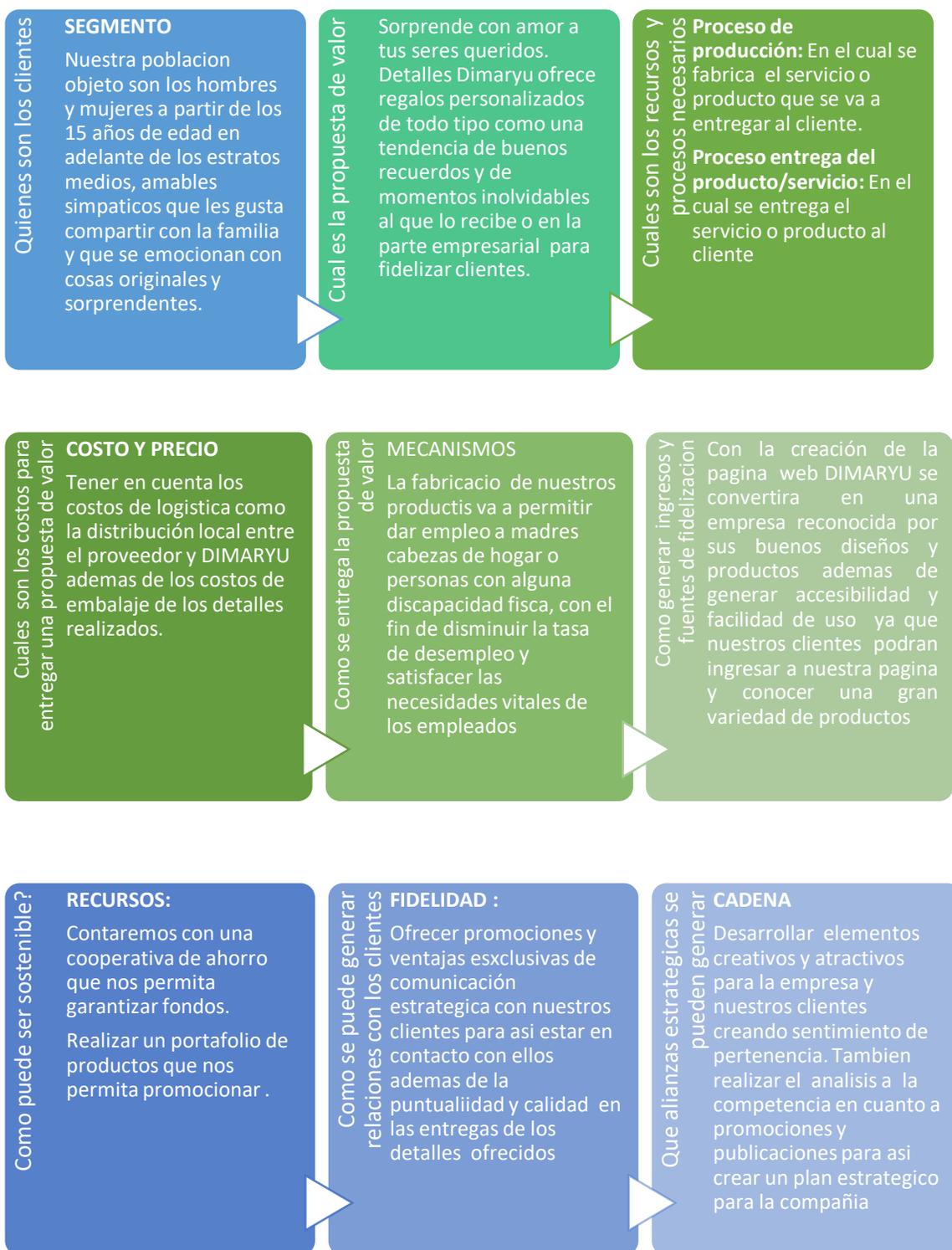
¿Como?

Realizar un estudio de mercado o identificar nuestra población objeto, además generar lluvia de ideas para la fabricación de productos.

¿Porque lo preferirán?

Los detalles son elaborados con materiales reciclables, serán personalizados y sus precios son asequibles.

### **Modelo De Negocio**



## **Modelo De Ventas Por Internet**

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

El modelo de venta online elegido para nuestra empresa Dimaryu es llamado E. commerce el cual nos permite ofrecer nuestros productos de manera online, captaremos a nuestros clientes primero creando una página web con nuestro portafolio de servicios y a través de las redes sociales como Facebook, Instagram, twitter etc.

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

Brindaremos un portafolio de servicios y un chat de WhatsApp para establecer comunicación continua con cada uno de nuestros clientes con el fin de fabricar los productos de acuerdo a las ideas generadas por los mismos, además la entrega de sus productos se realizará a domicilio.

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Si la venta se realiza a través de la página de internet, se le generara un cupón para que el cliente realice el pago o la consignación a través de vía baloto, efecto o consignación bancaria a una cuenta de ahorros o por pse.

También se ofrecerá el servicio de pago contra entrega tomando en cuenta que es el método con mayor preferencia por los clientes por la seguridad que garantiza.

### **Tabla 1**

*En la siguiente tabla se describen los factores de innovación y su impacto ambiental y/o social de la idea de negocio*

	<b>Agua</b>	<b>Energía</b>	<b>Materias Primas</b>	<b>Emisiones</b>	<b>Residuos</b>
<b>Producto</b> La gran mayoría de nuestros productos están diseñados y fabricados con materiales reciclables y materias primas de impacto ambiental.	Con el fin de preservar el cuidado del agua nuestra empresa generara campañas como el uso adecuado al realizar la limpieza y evitar su uso excesivo, mantener los grifos cerrados	Si reduce el uso de la energía mediante el uso de fuentes de energía renovables y áreas de fabricación que cuenten con iluminación natural. La fabricación de nuestros productos no requieren del uso de maquinaria que utilicen energía ya que se utilizaran herramientas manuales.	De acuerdo a nuestra actividad económica las materias primas que vamos a utilizar no producen algún impacto ambiental además se utilizara lo necesario para no generar pérdidas. No se utilizarán químicos. Se realizara el empaque en cajas de cartón y madera decoradas.	La empresa no genera ningún producto que presente la emisión de carbono y afecte el medio ambiente	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Cajas de cartón y madera.</li> <li>● Plástico</li> <li>● Papel</li> <li>● Botellas.</li> <li>●</li> </ul>
<b>Marketing</b> Se realizaran campañas para generar conciencia de la importancia del uso de los materiales reciclables además el uso de la bicicleta para minimizar la contaminación del aire.		Nuestra empresa utilizara como medio de transporte la bicicleta con el fin de cuidar el medio ambiente.	Papel para impresos de y publicaciones.		

Tabla 1. Factores de innovación y su impacto ambiental. Elaboración propia.

## **Variables**

### **Celebración Fechas Especiales**

Nuestra empresa realiza la fabricación de diseños para toda ocasión, con el fin de satisfacer sus necesidades teniendo en cuenta las diferentes variables como edad, gustos.

### **Tiempo De Entrega**

Es importante dar cumplimiento con los tiempos de entrega ya que permite fidelizar a nuestros clientes.

### **Calidad**

La calidad dentro de una empresa es un factor importante que produce satisfacción a sus clientes, además es una condición que debe tener todo servicio para conseguir mayor rendimiento en su actividad y durabilidad, cumpliendo con normas y reglas necesarias para cumplir con las necesidades del cliente.

### **Diseños Innovadores**

El manejo de diseños innovadores permite tanto a las personas como a las empresas interactuar en un mundo altamente dinámico y competitivo en el cual es necesario estar a la vanguardia de manera que pueda conseguir una favorable participación en el mercado. Además, mejora de la imagen de la empresa ante sus clientes y su competencia, ofrecimiento de más beneficios a los consumidores, fortalecimiento del alza de las ventas, la lealtad, generación de barreras de entrada a los competidos, resultados positivos

## Precio

Es una variable muy importante porque debemos definir nuestros precios de acuerdo a los costos de producción, administrativos, además por que una empresa no debe asignar un precio demasiado alto ya que los consumidores observan el precio para tomar decisiones.

**Tabla 2**

*Variables del negocio*

	Celebración fechas especiales	Tiempo de entrega	Calidad	Diseños innovadores	Precio
<b>Detalles para toda ocasión</b>					
Detalles al instante oficial	3	3	2	2	3
Tiendas de regalo maskotas	4	3	2	1	2
Sorpresas . Com	3	1	3	2	1
Paco peluches	2	1	3	2	1
<b>Estrategia</b>	Incrementar	Mantener	Incrementar	Crear	Mantener

Tabla 2. Variables del negocio. Elaboración propia.

**Ilustración 1**

*Variables del negocio*

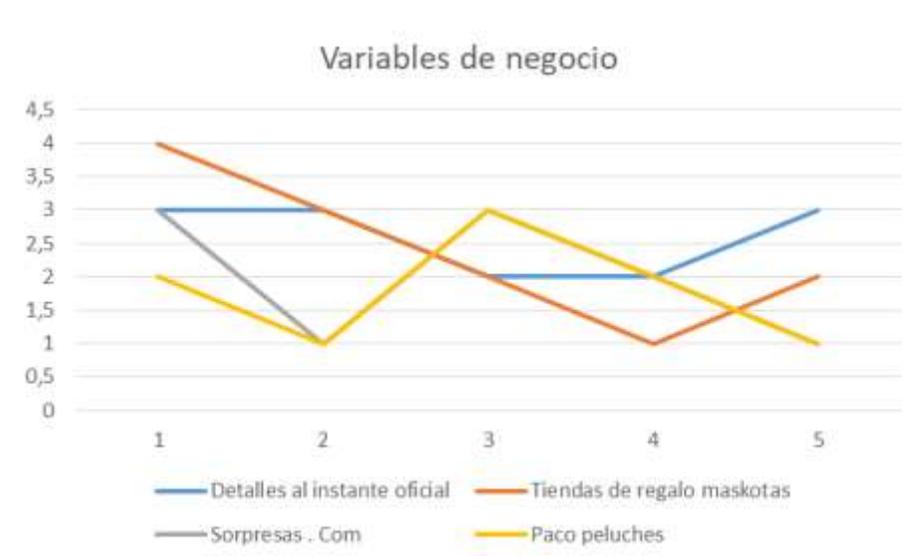


Ilustración 1. Variables del negocio. Elaboración propia

## **Matriz Eric**

### **Eliminar**

- Desperdicio de materias primas.
- Productos con alto costo de producción.
- El uso de químicos y materiales de alto impacto ambiental.

### **Reducir**

- Tiempos de fabricación de los productos.
- Tiempos de entrega de los productos.
- El exceso de insumos para la elaboración de productos con el fin de minimizar el daño ambiental.

### **Incrementar**

- Capacitaciones a los empleados.
- Exhibición de los productos.
- Publicidad de los productos con valor agregado.
- Portafolio de productos.
- Servicio personalizado.
- Medios de transporte y distribución.

### **Crear**

- Sistema de compra online.
- Alianzas estratégicas con los proveedores de materia prima.
- Alianzas con mercados nacionales mayoristas.

### Cinco Fuerzas De Porter

**Tabla 3**

*En la siguiente tabla se identifican las estrategias para minimizar el impacto de las cinco fuerzas de porter*

<p><b>Rivalidad Entre Competidores</b></p>	<p>Aumentar la publicidad de la página web y redes sociales. Actualización constante de productos y servicios ofrecidos para estar a la vanguardia. Estrategia de precios que incluya promociones y/o descuentos por ventas al por mayor.</p>
<p><b>Poder De Negociación De Clientes</b></p>	<p>Ofrecer servicios personalizados. Fortalecer los canales de comunicación para generar vínculos con los clientes y captar la mayor cantidad de ellos generando fidelización de compra.</p>
<p><b>Poder De Negociación De Proveedores</b></p>	<p>Los proveedores no poseen poder de negociación, ya que hay numerosas fábricas con las capacidades y recursos para trabajar con nosotros, al mismo tiempo, la empresa desea formar relaciones estratégicas a largo plazo con sus proveedores.</p>
<p><b>Amenaza De Productos Sustitutos</b></p>	<p>Evaluar el plan de marketing de las empresas que ofrecen los productos sustitutos y analizar la respuesta de los consumidores para crear estrategias de precios.</p>
<p><b>Nuevos Competidores Entrantes Al Mercado</b></p>	<p>Aumentar los canales de venta de los productos y fortalecer el portafolio de productos. Ofrecer al cliente garantías de calidad de los productos, así mismo como minimizar los tiempos de entrega de los mismos.</p>

Tabla 3. Fuerzas de porter. Elaboración propia.

## **Estrategias De Producto Para El Cliente**

Crear diferentes diseños para todas las ocasiones garantizando los mejores productos y que estos sean únicos e innovadores, se utilizaran los mejores materiales reciclables basados en la calidad de producción que sean capaz de resistir en un tiempo determinado además de utilizar variedad de colores en cada de uno de los diseños de acuerdo al tipo de cliente.

### **Empaque**

Dentro de nuestras estrategias y con el fin de preservar el medio ambiente utilizaremos cajas de cartón, botellas las cuales serán decoradas de acuerdo al diseño así mismo utilizaremos papeles decorativos que no sean tan delgados con el fin de que les den otro uso.

### **Ilustración 2**

*Empaque desayuno sorpresa*



Ilustración 2. Muestra la presentación sencilla de un desayuno sorpresa. Elaboración propia

### **Diseño**

Los diseños serán basados de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, pero nos caracterizaremos por realizar diseños en alto relieve y tamaños de acuerdo a la ocasión y características del detalle.

**Servicio**

Dentro de nuestros principales y como valor agregado es ayudar en la organización de eventos para pocas personas de acuerdo a la ocasión y si mismo se ofrecerá el servicio de domicilio totalmente gratis.

**Estrategia tecnológica**

Crear una página web en el cual se dé a conocer cada uno de los productos, diseños y así generar publicidad para atraer nuevos clientes.

## Portafolio De Productos

### Ilustración 3

En la siguiente ilustración se describe el portafolio de productos de Detalles Dimaryu

**PARA EL**

Ofrecemos decoraciones, arreglos, decoraciones, desayunos y detalles para toda ocasión.

**Desayunos con amor:**



**Fechas especiales:**




Aniversarios-Cumpleaños-Regalos sorpresa

**PARA ELLA**

**DESAYUNOS Y REGALOS SORPRESA**



Hermosas y especiales ideas para sorprenderlas a ellas con nuestros lindos y variados productos

**HERMOSOS REGALOS ELABORADOS EN MATERIAL RECICLABLE**

Regalos para mamá




**DIMARYU**

**DETALLES PARA TODA OCASIÓN**

**A**

**M**

**O**

**R**

Desayunos Sorpresa a Domicilio en Bogotá  
Para Celebrar ♥ Cumpleaños Aniversarios  
Amor y Amistad ♥ Colombia Temáticos.  
Detalles personalizados.

Elaboramos detalle con material reciclable, también tenemos anchetas, detalles, medias tardes y meriendas que puedes dar como regalo sorpresa, aquí tienes una excelente y maravillosa opción si no sabes con exactitud que regalar a ese ser querido, te sorprenderás con todos los temas divertidos de la tienda de regalos y desayunos para hombres, mujeres y niños.



Ilustración 3. Portafolio de servicios Detalles Dimaryu. Elaboración propia.

## Ilustración 4

En la siguiente ilustración se describe el portafolio de productos de Detalles Dimaryu



**REGALOS SORPRESA**

*Regalos Sorpresa*



**DETALLES A TU GUSTO**

Contactanos que contamos con un gran equipo que realizara el diseño de tu regalo de acuerdo a tus necesidades.



*Regalos Sorpresa*



**PAQUETES:**

DESAYUNO SORPRESA + CENA ROMANTICA.

Recibes un 40% de descuento.



**PARA TU EMPRESA**

Brindamos un servicio especial con una equilibrada variedad y economica propuesta propuesta de regalos para cada empresa.





Contactanos:

Córrreo: [Detallesdimaryu@gmail.com](mailto:Detallesdimaryu@gmail.com)

Facebook: .

Instagram: detallesdimaryu

Ilustración 4. Portafolio de servicios Detalles Dimaryu. Elaboración propia.

## Estrategia De Precios

Detalles Dimaryu para establecer sus precios tendrá como estrategia la fijación de precios basada en los costos de producción de cada uno de sus productos.

**Tabla 4**

*Costos de producción por unidad*

<b>Costos de Produccion de una unidad</b>	
<b>Costos fijos</b>	<b>valor unitario</b>
Costo de materiales	\$ 20.000
Mano de obra	\$ 5.000
Costos indirectos	\$ 15.000
Total	\$ 40.000
<b>Costos variables</b>	<b>Valor unitario</b>
Compra de dulces	\$ 10.000
Total	\$ 10.000
<b>Costos fijos + Costos Variables + 30% de utilidad</b>	
Costo total	\$ 46.000

Tabla 4. Muestra los costos fijos y variables de producción por unidad y el margen de utilidad esperado. Elaboración propia.

## Estrategia De Distribución

De acuerdo a nuestra actividad económica Detalles Dimaryu como estrategia de distribución utilizara:

### **Canal de Marketing directo**

Se tomará en cuenta este canal ya que no requerimos de intermediarios para vender los productos.

Nuestra empresa cuenta con los siguientes canales:

- Correos electrónicos
- Llamada de teléfono
- Redes sociales (Facebook, Instagram)
- Folletos y catálogos
- Mensajes SMS (WhatsApp)
- Página web

A través de estos medios podremos establecer una comunicación más personalizada con los clientes donde de acuerdo a sus necesidades, daremos a conocer nuestro portafolio de productos y elaboraremos su diseño, posteriormente realizaremos el envío.

### **Estrategia De Comunicación**

Detalles Dimaryu dentro de sus estrategias maneja el modelo de ventas directo por internet, donde realizara la creación de una página web a través de la cual se podrá observar el catálogo de productos y cada una de las líneas de negocio, en esta página existe la oportunidad de interactuar directamente con los clientes y ofrecer ofertas altamente relevantes y personalizadas, brindaremos la oportunidad de ajustar los productos a las necesidades de los clientes y que ellos realicen un seguimiento desde la fabricación hasta la entrega del producto.

Dentro de la página web se creó un enlace para que los clientes se suscriban y esta información llegue directamente a nuestro correo con el fin de crear una base de datos que nos permita ofrecer nuestros productos y así mismo crear una fuerte relación con ellos.

Otra de las estrategias que manejaremos es la creación de cuentas empresariales en las redes sociales (Facebook e Instagram) donde se subirán diferentes contenidos día a día acerca de nuestros productos y las experiencias de compra de los clientes para darnos a conocer y atraer más ventas, a través de estas plataformas y así mismo a través de mensajes directos interactúen con nosotros y puedan adquirir nuestros productos.

Gracias a este modelo de ventas nuestra marca recibirá comentarios de los clientes y realizaremos los cambios a los productos para satisfacer las necesidades de los clientes y la demanda del mercado.

### **Objetivos Smart**

**Tabla 5**

*En la siguiente tabla se identifican las estrategias de desarrollo de los objetivos Smart*

<b>Marketing Mix</b>						
<b>Estrategia</b>	Objetivo Smart	Como (describe Como llegara al Objetivo)	Quien (con qué medios o personas se apoya)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (defina Específicamente el lugar donde lo realizara)	Valor (aproximación al costo)
<b>Producto</b>	Incrementar la percepción de practicidad del empaque decorativo en un 50% al utilizar materiales reciclables en el primer semestre de 2020	Crear nuevos diseños Innovadores que busquen satisfacer las necesidades del cliente objetivo	La página web permitirá visualizar cada uno de los diseños creados y para que cliente esta creado	Se realizará en el segundo Semestre del año 2020	En la ciudad de Bogotá ubicada y en nuestra sede ubicada en la localidad de puente Aranda	\$200.000
<b>Precio</b>	Generar Descuentos del 15% en los productos diseñados en el segundo semestre del año 2020 para así aumentar Las ventas de los productos	Ofrecer precios exequibles a los usuarios para permitir la compra de los productos	Garantizar con el personal encargado de la producción la buena calidad en la creación de los detalles	Se realizará en el segundo Semestre del año 2020	En la ciudad de Bogotá ubicada y en nuestra sede ubicada en la localidad de puente Aranda	\$500.000
<b>Promoción Y Comunicación</b>	Aumentar el nivel de las ventas y visitas de nuestro sitio web generando una promoción del 2*1 en el segundo semestre del año 2020	Visualización en el sitio web De los productos y diseños creados	Actualizar el sitio web de manera frecuente mostrando cada uno de los diseños	Se realizará en el primer Semestre del año 2020	En la ciudad de Bogotá ubicada y en nuestra sede ubicada en la localidad de puente Aranda	\$500.000

Tabla 5. Objetivos Smart. Elaboración propia.

**Tabla 6**

*En la siguiente tabla se identifican los pasos necesarios para el desarrollo de la marca*

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA		
Nombre de la Idea		Datalles DIMARYU
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
<b>Primer paso:</b> Diagnostico del mercado	A. identificar el sector	Creatividad, Detalles.
	B. Identificar marcas en competencia	a. Detalles al instante oficial    b. Sorpresas .com- c. Paco peluches.
	C. Soluciones, principales y alternativas	Detalles especiales para toda ocasión y hacer sentir bien a tus seres queridos, brindamos una amplia gama de productos o los diseñamos de acuerdo a tus necesidades.
	D. Tendencias del mercado	Desayunos sorpresa para toda ocasión , detalles en altos relieve, uso de globos con elio con diferentes mensajes.
	E. Arquetipo de la marca	Creador.
<b>Segundo paso:</b> Realidad psicologica de la marca	Percepcion de las marca de la competencia	Diseños exclusivos, uso de materiales reciclables, creatividad
	Identificar variables del neuromarketing.	Colores y aromas.
<b>Tercer Paso:</b> Posicionamiento.	Identificar top of mind.	Darnos a conocer a traves de nuestra pagina web y redes sociales como instagram, subiendo contenido con colores y diseños que atraigan a los consumidores.
	Identificar top of heart.	Satisfacer las necesidades de nuestros clientes y brindar un excelente servicio y comunicación directra que nos permita crear un vinculo de confianza y fidelizar a nuestros clientes con el fin de que cada de nuestros productos genere emociones
<b>Cuarto paso:</b> Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca.	Nuestro producto se caracterizara por la creacion de productos y diseños innovadores utilizando excelentes materias primas y productos reciclables con el fin de generar emociones, sentimientos positivos y satisfacer sus necesidades.
<b>Quinto paso:</b> <b>Estrategia de comunicación</b>	Desarrollar estrategias continuas para la introduccion de la marca en el mercado que esten ligadas a la medicion tecnologica y de redes sociales.	Marketing Digital: Detalles DIMARYU dentro de sus estrategias manejera el modelo de ventas directo por internet , donde realizara la creación de una página web a través de la cual se podrá observar el catálogo de productos y cada una de las líneas de negocio ademas la creacion de paginas en redes sociales que nos permitan medir nuestros consumidores, ampliar nuestra base de datos y por medio de los comentarios ir mejorando y diferenciarnos de la competencia.

Tabla 6. Matriz de desarrollo de marca. Elaboración propia.

Conoce nuestra Landín pang a través del link <https://detallesdimaryu.wixsite.com/dima>

## Ilustración 5

### *Página Web Detalles Dimaryu*

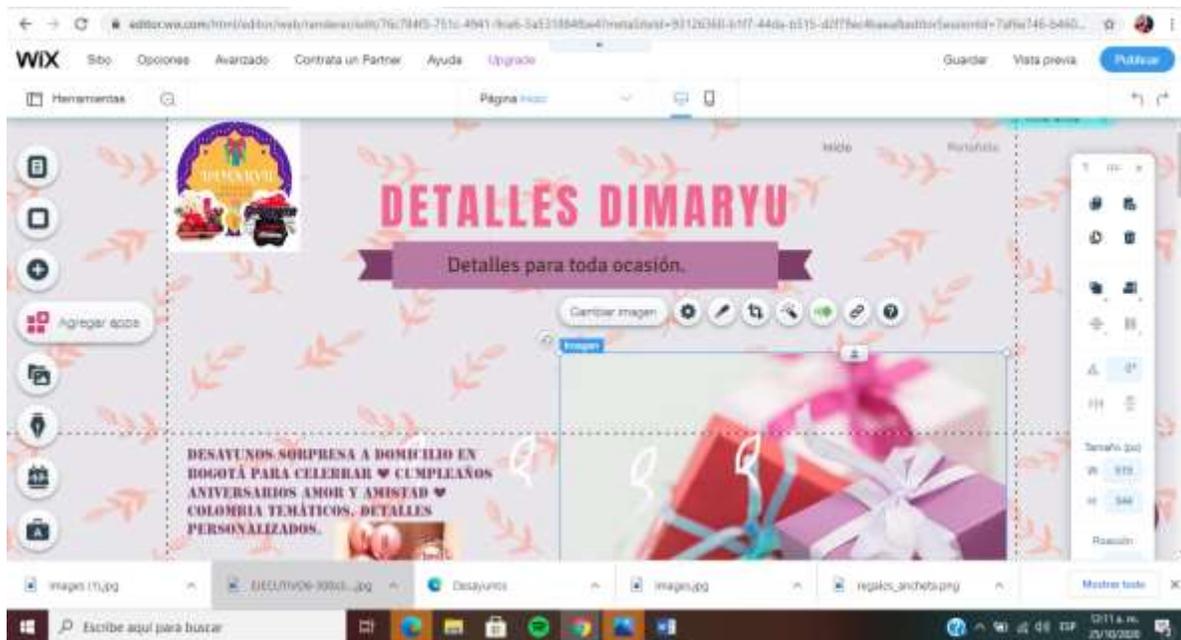


Ilustración 5. Muestra la página web de Detalles Dimaryu. Detalles Dimaryu. (2020). Detalles Dimaryu. <https://detallesdimaryu.wixsite.com/dima>

Contáctanos también en nuestra red social de Facebook

## Ilustración 6

*En la siguiente ilustración se identifica la página de Detalles Dimaryu en la red Social Facebook*



Ilustración 6. Página de Facebook. Elaboración propia

## Campaña Instagram

### Ilustración 7

La siguiente imagen ilustra cómo se identifica en la red social de Instagram Detalles

*Dimaryu*



Ilustración 7. Página de Instagram de Detalles Dimaryu

## Ilustración 8

En la ilustración se identifica la campaña realizada para Halloween por Detalles Dimaryu

Dimaryu



Ilustración 8. Campaña de Instagram

## Métricas Clave

### Ilustración 9

*En la siguiente imagen se evidencian las estadísticas de una de las publicaciones de Detalles Dimaryu en Instagram*



Ilustración 9. Estadística de publicación

CAC= Gasto total en captación / número de clientes captados

$$\text{CAC} = \$ 50.000 / 58 = \$ 862$$

$$\text{LTV} = \$ 46.000 * 4 = \$ 184.000$$

Teniendo en cuenta los datos anteriores de la publicación realizada en Instagram 58 personas la visualizaron y 17 de ellas dieron me gusta.

El costo de la publicidad fue de \$50.000 pesos por 5 días en los cuales se logró un alcance de 58 visualizaciones del post lo que nos genera un costo de \$ 862 por persona.

De la actividad registrada en la publicidad 4 personas se contactaron y manifestaron estar interesadas en el producto, lo que nos generó un ingreso de \$ 184.000 teniendo en cuenta que el costo de cada uno es de \$ 46.000. De acuerdo a lo anterior podemos analizar que obtuvimos una buena utilidad de acuerdo a lo esperado y para nuestra línea de negocio es muy rentable, se puede invertir en más promociones sobre todo teniendo en cuenta que se acerca Halloween y la época de fin de año.

### **Localización Del Proyecto**

Detalles Dimaryu va a estar ubicada en la ciudad de Bogotá en la localidad de puente Aranda ya que es un sitio central con un alto índice de comercio y excelentes vías de comunicación en buenas condiciones que nos conecta con diferentes sectores , cuenta con energía eléctrica, agua potable, comunicación telefónica y acceso a Internet bastante estable vamos a manejar un mercado interno dentro de la ciudad con el fin de no contratar operarios logísticos para las entregas de los productos y estas se puedan realizar por diferentes medios de transporte que no generen un alto costo, de acuerdo a su ubicación nuestra empresa tomara en alquiler un almacén y bodega con una amplia infraestructura para ubicar el área de ventas, producción, empaque y almacenamiento, las instalaciones del inmueble cuentan con un amplio

espacio para la distribución y ubicación de equipos, excelente iluminación, ventilación y seguridad para cada una de las áreas , existe una amplia bahía para el estacionamiento de los carros, además de un alto tráfico peatonal como vehicular que nos traería grandes beneficios.

**Tabla 7**

*La siguiente tabla muestra el listado de los requerimientos de inversión para la producción, almacenamiento e insumos de infraestructura física.*

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
Infraestructura adecuaciones	Se tomara en arriendo un almacen con bodega que nos permita ubicar cada una de las areas de produccion, ventas y almacenamiento de productos.	1	\$ 1.800.000	Amplia infraestructura,excelente iluminacion, ventilacion que cuente con todos los servicios publicos y area de estacionamiento
Maquinaria y equipo	Maquinas de corte de madera manual	1	\$ 438.160	Maquina que cuente con recorte, guía de depósito fácil de operar, rodillo que recorre la curva, y que garantice el corte exacto. Procesamiento de curvas y modelo grueso.
	Maquina para inflar globos	1	\$ 216.990	Bomba de inflado con bomba eléctrica para inflar globo aerostático de alta potencia agptek de dos boquillas, potencia 680w, Largo: 7.1 Pulgadas Ancho: 6.9 Pulgadas,Alto: 6.2 Pulgadas Marca: AGPTEK.
	Equipos de computo	5	\$ 2.349.000	Equipo de computo que cuente un procesador: AMD Ryzen 5 3500U, core 7, Processor 2.1 GHz (4M Cache, up to 3.7Hz), Sistema Operativo: Windows 10 Home - 128bit, Memoria RAM 4 GB, Disco Duro: 1TB, Pantalla: 23,8" suficiente capacidad y rapidez para realizar cada uno de los procesos administrativos de compra y venta online del producto.
Equipo de comunicación y computación	Celulares	2	\$ 1.100.000	Memoria interna de 128 gb, cámara cuádruple trasera con sensor de imagen brillante de ultra alta resolución de 64MP y una pantalla inmersiva Super AMOLED que te dará una visualización increíble de todos los contenidos multimedia que quieras ver. Y con una potente batería de 6000 mAh que hará que puedas usar tu celular día y noche.
Muebles, enseres y otros	Telefonos inalambricos	1	\$ 136.900	Teléfono digital inalámbrico, que cuente con un sistema contestador, Identificador de llamada, altavoz y comunicación de 2 vías que nos permita establecer una excelente comunicación con el cliente.
	Estanteria o gondolas	6	\$ 199.900	Mueble organizador multiuso para guardar herramientas, productos, cajas ,libros, peluches, etc. Ideal para bodega y almacen,. Fabricado en metal y madera, con repisas resistentes y fáciles de limpiar. Diseño práctico y funcional, ya que es una alternativa muy práctica para aprovechar al máximo los espacios y mantener el orden.
	Escritorio con silla	2	\$ 650.000	Escritorio fabricado en material resistente y durable, que facilite la ubicación y conexión de equipos, que contengan gavetas o cajones prácticos para almacenar documentos o elementos de escritorio.
	Vitrinas en vidrio	2	\$ 750.000	Mueble vitrina/exhibidor en vidrio que permita la visibilidad de los productos por los cuatro costados, que cuente con cuatro niveles para exhibir los productos,
Otros (incluido herramientas)	Pistola de silicona	4	\$ 13.400	Pistola grande eléctrica para silicona, con soporte doblable, ideal para aplicación de silicona de 11,5 mm de diámetro, que sea ideal Ideal en actividades de artesanía, manualidades, floristería, entre otros.
	Pistola para pintar manual	2	\$ 25.900	Pistola manual para pintar que cuente con un sistema de cambio para el cambio de pintura y un compresor que permita graduar su frecuencia.
	Tijeras	4	\$ 10.000	Herramienta manual que nos permita el corte de tela, papel, cartón y cuenten con cuchillas de corte muy finas y agarraderas flexibles
Gastos pre operativos	Bicicletas de carga	2	\$ 550.000	Bicicleta de carga en acero, excelente sistema de frenos capacidad para 100 kg, llantas de alto duración.

Tabla 7. Requerimientos de inversión. Elaboración propia.

## Plano De Infraestructura

### Ilustración 10

En la siguiente imagen se identifica la distribución de la infraestructura de Detalles Dimaryu

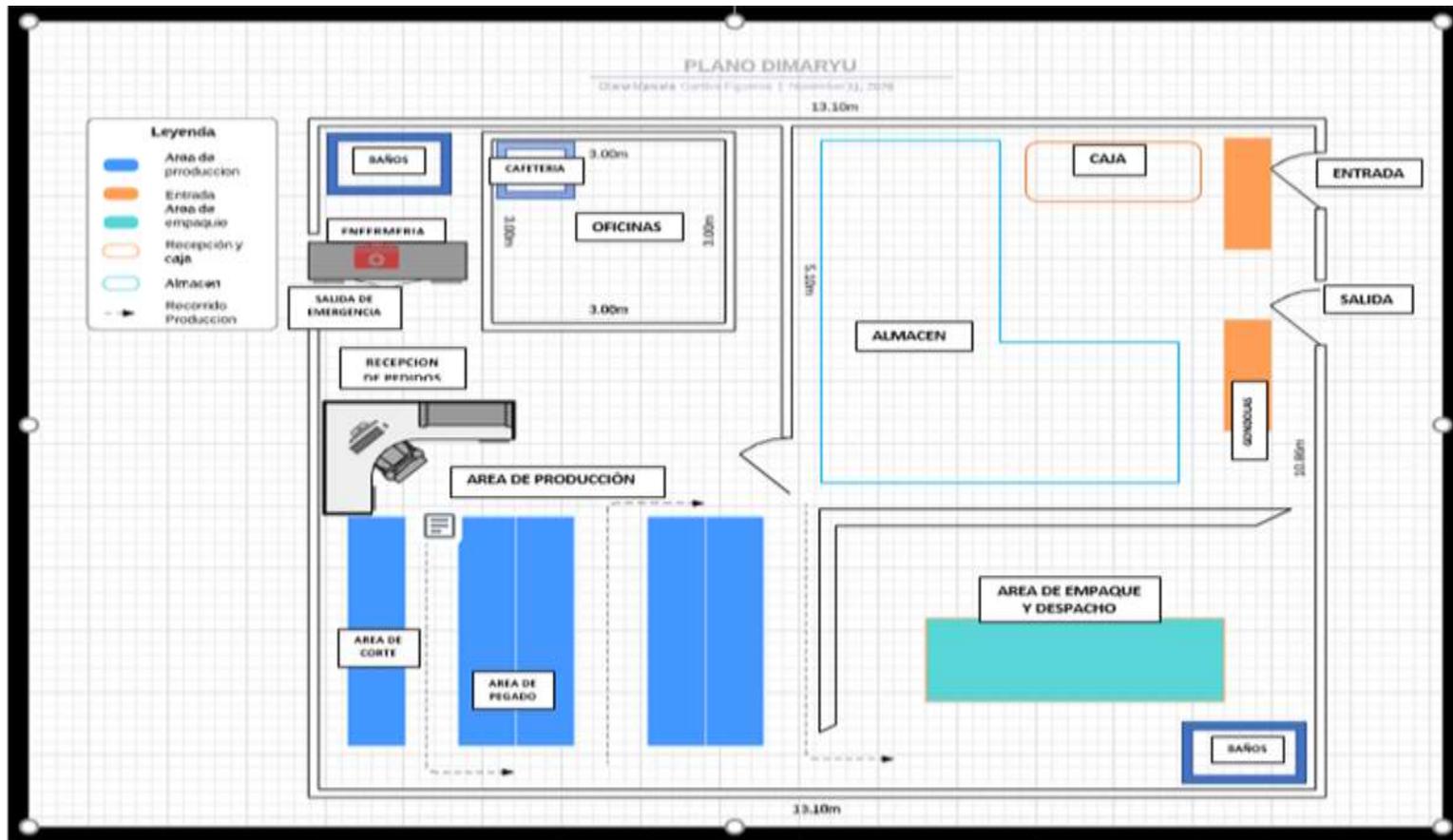


Ilustración 10. Plano de infraestructura. Elaboración propia.

## Ingeniería Del Producto

### Ilustración 11

En la siguiente imagen se describe el flujograma de procesos de Detalles Dimaryu

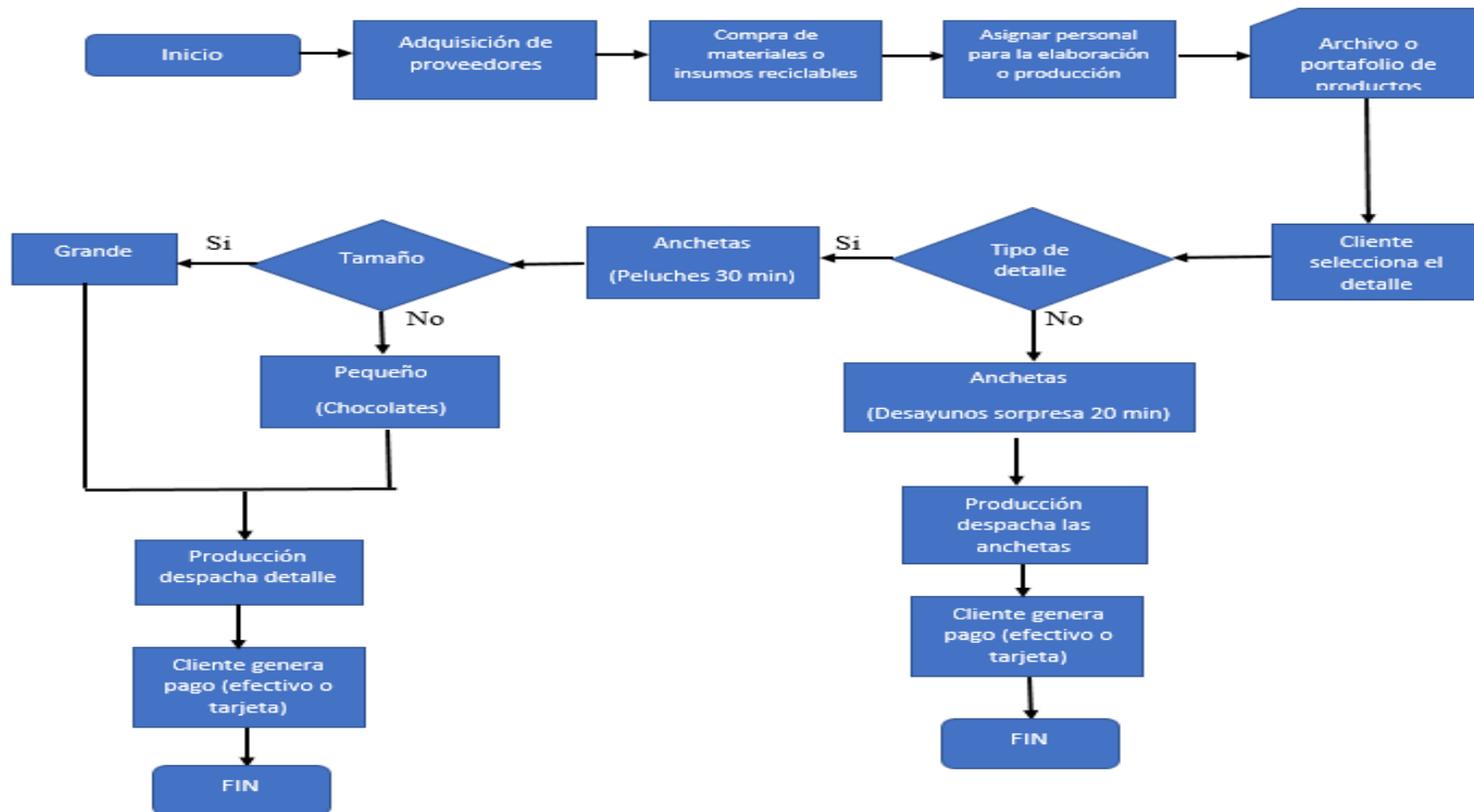


Ilustración 11. Diagrama de procesos. Elaboración propia.

**Tabla 8**

*En la siguiente tabla podemos observar un alista de precios con las cantidades necesarias para la producción de una anqueta o desayuno sorpresa*

<b>MATERIALES DIMARYU ANCHETAS</b>		
<b>CANTIDAD</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>
1	Cajas material reciclable	\$ 2.000
1	Plastico	\$ 1.000
1	Empaques	\$ 5.000
2	Papel celofán	\$ 800
1 paq	Marcadores	\$ 8.000
1	Pincel	\$ 1.500
1	Silicona	\$ 700
1	Tijeras	\$ 1.000
1 caja	Pinturas de colores	\$ 3.500
6	Palos de pincho	\$ 300
1	cinta	\$ 2.000
1	Tarjeas con mensajes	\$ 7.000
1	Globos	\$ 10.000
3	Frutas	\$ 4.500
2	Jugos	\$ 3.000
2	Variedad de chocolates	\$ 12.000
2	Galletas	\$ 3.000
3	variedad de cervezas	\$ 15.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 80.300</b>

Tabla 8. Lista de precios de materiales. Elaboración propia.

**Tabla 9**

*En la siguiente tabla se puede observar las actividades necesarias para la elaboración de los productos tomando en cuenta el tiempo, los insumos y el personal requerido*

DETALLES PARA TODA OCASIÓN					
DESAYUNOS O DETALLES SORPRESA					
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinas que se utilizan capacidad producción por maquina (cantidad de producto/unidad de tiempo)	Unidad de tiempo
Solicitud de proveedores (materiales)	60/1	Proveedor	1	Computador	
		Mensajero	1	Celular	45 horas/maquina
		Operario	2	Empaques	5 maquinas 9 horas
		Auxiliar de despacho	1	Carro	45/2
Anchetas (peluche)	30min/media hora (0,5)			Moto	
		Producción	1	Silla	9*60 = 540
		Óperario	1	Mesa	minutos/maquina
		Auxiliar de caja	1	Implementos	540/30 = 18 anchetas
Ventas online	5 min/(0,2)hora			Pistola de silicona	
		Recepcionista	1	Computador	60*9=540 minutos
		Auxiliar de caja	1	Celular	540*3 =1620
		producción	1	Mesa	minutos/maquina
Ventas almacen	15 min/(0,06) hora				1620*5 =8100 ventas por dia
		recepcionista	1	Computador	60*9=540 minutos
		auxiliar de caja	1	Celular	540*4 =2160
		Producción	1	Mesa	minutos/maquina
Empaque de productos	30min/media hora (0,5)			Datafono	2160/15 =144 regalos al dia
		Area de empaque	1	Maquina de corte de madera	60*9=540 minutos
			1	Pistola de silicona	540*3 = 1620
			1	Materiales	minutos/maquina
Entrega a domicilio	30min/media hora (0,5)				1620/30 = 54 regalos empacados
		Cliente	1	Moto	9*60=540 minutos
		Mensajero	1	Carro	540*5 = 2700
		Operario	1	Datafono	minutos/maquina
		Auxiliar de despacho	1	Empaques	2700/30 = 90 regalos entregados
		Producción	1	Computador	
<b>Total</b>			<b>1</b>		<b>60 Minutos</b>

Tabla 9. Capacidad de producción. Elaboración propia.

### Ficha Técnica Del Producto

#### Ilustración 12

En la siguiente imagen se identifica la ficha técnica del producto

DETALLES DIMARYU		
00001158	170621	FORMA 15/11/2018
<b>FICHA TECNICA DEL PRODUCTO</b>		
<b>A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)</b>		
Detalle y/o descripción:		
<b>B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE</b>		
Detalle y/o descripción: Capa de madera, portabebidas en madera reciclable, papel colorido, tarjetas giratorias, jarras, jarrones y regifts, Kaffee, Fresa, Cuscuta, vino.)		
<b>C. PRESENTACIONES COMERCIALES</b>		
Por unidad de cuenta al mercado y tamaño:		
<b>D. TIPO DE ENVASE</b>		
Capa de madera Capa de cartón Bebidas en vidrio		
<b>E. MATERIAL DE ENVASE</b>		
Vidrio, madera, madera, plástico		
<b>F. CONDICIONES DE CONSERVACION</b>		
Conservar en un lugar fresco y no alimentos en frío		
Conservar los alimentos refrigerados		
<b>G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)</b>		
<b>H. VIDA UTIL ESTIMADA</b>		
Alimentos 24 horas		
Producto: arena (portabebidas, capa de madera) año		
<b>L. PORCION RECOMENDADA</b>		
No aplica		
<b>J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO</b>		
<b>K. GRUPO POBLACIONAL</b>		
Producto recomendado en edades entre 1 año y 90 años.		
<p>Firma del responsable del producto: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">JEFE DE PRODUCCION</span></p>		
Nombre del Responsable del producto:	Andrés Fernando Rodríguez	Firma: <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">ANDRES RODRIGUEZ</span>

Ilustración 12. Ficha técnica. Elaboración propia.

## Producto Mínimo Viable

### Ilustración 13

En la siguiente imagen se puede observar que estrategia desarrollara Detalles Dimaryu para generar mas atracción hacia sus productos

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
			
<p>Queremos que a partir de la innovación de nuestros empaques y la reutilización del mismo este sea mas llamativo para nuestros clientes potenciales.</p>	<p>Nuestro publico objetivo son las personas mayores de 20 años, esto teniendo en cuenta la acogida y los resultados de las publicaciones en las redes sociales.</p>	<p>Diseñando empaques que el cliente pueda reutilizar en casa, como por ejemplo para guardar accesorios pequeños.</p>	<p>Utilizar la pagina web, actualizando constantemente las imágenes de los productos.</p>

Ilustración 13. Producto mínimo viable. Elaboración propia.

## Referencias

- Detalles Dimaryu.* (s.f.). Obtenido de <https://detallesdimaryu.wixsite.com/dima>
- Servicio de ayuda.* (s.f.). Obtenido de ¿Cómo creo una página de Facebook?: <https://es-la.facebook.com/help/104002523024878>
- Stevens, H. (s.f.). *Software Guru*. Obtenido de Mínimo Producto Viable: ¿Qué es y Para qué?: <https://sg.com.mx/revista/31/minimo-producto-viable-que-es-y-para-que#:~:text=Un%20M%C3%ADnimo%20Producto%20Viable%20es,producto%20o%20una%20funcionalidad%20espec%C3%ADfica>.
- titular.com.* (s.f.). Obtenido de Objetivos SMART: qué son y cómo utilizarlos: <https://www.titular.com/blog/objetivos-smart-que-son-y-como-utilizarlos#:~:text=Qu%C3%A9%20son%20los%20objetivos%20SMART,su%20trabajo%20de%20manera%20sistem%C3%A1tica>.
- Wix.* (s.f.). Obtenido de Cómo crear una página web: <https://www.wix.com/dashboard/93126360-b1f7-44da-b515-d2f79ec4baea/home>