



## **Cumpliendo Fantasías**

Julián Andrés Pérez

Liseth Katherin Gómez Aguilar

Luis Esteban Garavito Tatalcha

Creación de empresas II, Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Contaduría Pública

Profesor Jhon Alexander González Dorado

16 de noviembre de 2020



## Tabla de Contenido

Compromisos del autor .....	5
Introducción .....	6
Objetivos .....	7
Objetivo general.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Claves para el éxito.....	8
Desarrollo del proyecto.....	9
Innovación.....	9
Plan de marketing .....	9
Marketing verde:.....	9
Estudio Técnico .....	10
➤ Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto: .....	10
➤ Determinación del tamaño óptimo de la planta: .....	10
➤ Ingeniería del proyecto: .....	11
➤ Organización de la organización humana y jurídica: .....	11
Descripción de la idea de negocio .....	12
Modelo de negocio.....	13
¿Cuál es su modelo de venta por internet?.....	13
¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido? .....	13



¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	13
¿Cómo cerrará la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?.....	13
Innovación sostenible.....	14
Estrategia del océano azul.....	15
Análisis del sector .....	15
Competencia directa: .....	15
Variable importante de idea de negocio: .....	15
Las cinco fuerzas de Porter .....	16
Marketing Mix .....	17
Portafolio: .....	18
Estrategias de precios.....	18
Costos de producción.....	19
Estrategia de distribución.....	22
Estrategia de Comunicación. ....	23
Desarrollo de la Marca.....	25
Logo .....	28
Marketing Digital.....	29
Página Web .....	29



Instagram.....	30
Facebook.....	32
Estrategia de marketing digital .....	33
Métricas Claves.....	34
Contactos.....	35
Página Principal Instagram .....	36
Información relacionada con la red social Instagram .....	36
Macro localización Empresarial En Bogotá .....	38
Micro localización Empresarial En Bogotá .....	38
2. Desarrolle la siguiente tabla de requerimientos de operación .....	39
3. Realizar plano: .....	40
Temática 11.....	41
Ficha Técnica.....	43
Producto Mínimo Viable.....	45
Elaboración: .....	45
Bibliografía .....	46



### **Compromisos del autor**

Nosotros Luis Esteban Garavito identificado con C.C 1000269268, Julián Andrés Pérez identificado con C.C 1057596660 y Liseth Katherin Gómez identificada con C.C 1057548763 estudiantes del programa de Contaduría Pública 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 responsables directos 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.



## Introducción

Dado el crecimiento tecnológico y avances dentro de la sociedad, hemos pensando en el mercado a través de las redes sociales, buscando así que desde la comodidad de los hogares puedan buscar y obtener detalles únicos y personalizados para familiares, amigos, parejas y lo más importante para todo tipo de ocasión.

Dado lo anterior nosotros como estudiantes de la CUN, buscamos como emprender y satisfacer las necesidades de los clientes en un mercado más atractivo y con competencia sana y eco-innovadora.

Para ello nuestro planteamiento de negocio es cuestionar los factores de las situaciones por las cuales la ciudadanía prefiere ahorrar tiempo y dinero, pero a la vez encontrar detalles con calidad y por ello que puedan preferirnos para toda clase de celebración. Por esto también es importante recalcar que este emprendimiento a pesar de su corto tiempo de negocio en marcha tiende a estar con grandes expectativas dentro del mercado en la capital.



## Objetivos

### Objetivo general.

Lograr una mayor participación en el mercado, así mismo ser una marca reconocida por su variedad de productos e innovación para cada uno de los detalles que sean adquiridos por nuestros clientes y a partir de ahí buscar un crecimiento favorable.

### Objetivos Específicos.

- Elevar nuestra producción de detalles en un 30% para lo que queda del año.
- Crecer en nuestras redes sociales con seguidores fieles y que puedan compartir nuestra labor.
- Mejorar cada vez más en la calidad y eco-innovación y así seguir acompañando a más clientes en sus hogares.
- Obtener una rentabilidad adecuada para la continuidad de este proyecto.
- Estar dentro de la competencia fuerte y sana dentro del mercado.



### **Claves para el éxito**

- Detalles Personalizados.
- Facilidades de Pago (Contra entrega).
- Sin costo de domicilio.
- Materiales Eco-innovadores.
- Fidelización de Clientes.





## Desarrollo del proyecto

### Innovación

Para el desarrollo del proyecto, pensamos en cómo atraer los clientes en un mercado competitivo, y nuestros logros fue:

- Innovar en los materiales para la realización de los desayunos (No plásticos, Materiales que se puedan volver a utilizar con frascos de vidrio)
- Ofrecer productos personalizados.
- Variedad en métodos de pago, principalmente (Contra entrega).

### Plan de marketing

**Marketing verde:** Cumpliendo Fantasías utilizará el siguiente plan de marketing verde, esto con el fin de optimizar recursos y propender por el cuidado del medio ambiente.

- **Precio:** Cumpliendo Fantasías brinda un precio asequible al público. Adquirimos nuestra materia prima con los pequeños productores artesanos que comercian sus productos en el centro de la ciudad de Bogotá, propendiendo porque los mismos sean elaborados con materiales reciclables.
- **Comunicación:** Cumpliendo Fantasías se mueve por medio de las redes sociales, así que de esta manera reducimos el uso de materiales como papel en la publicidad la comunicación con nuestros clientes ya que todo lo realizamos de manera digital. Así mismo promovemos el uso de materiales reciclados y la compra de los mismos basándonos en el principio de “el



ejemplo arrastra”, mostrando que nosotros somos fieles al uso de estos materiales y de la protección del medio ambiente, sin que esto afecte la calidad de nuestros productos.

- **Producto:** Nuestros productos se encuentran elaborados con materiales reciclados, se propende porque los elementos que contiene en su estructura sean reutilizables, esto con el fin de minimizar los desechos y consigo nuestra huella ambiental. De igual manera esto tiene un beneficio publicitario para nuestro producto.
- **Plaza:** Cumpliendo Fantasías realizará las entregas de nuestros productos en la ciudad de Bogotá en una motocicleta, la cual es revisada frecuentemente con el fin de mantener las emisiones de carbono en el menor índice posible. Así mismo si la ruta de entrega de los productos es óptima para realizarla usando el transporte público, se optará por usar este medio de transporte con el fin de reducir las emisiones de carbono producidas por el uso de la motocicleta.

### **Estudio Técnico**

Para el desarrollo de la idea de negocio Cumpliendo Fantasías se desarrolló el siguiente estudio técnico.

- **Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto:** Teniendo en cuenta que nuestro servicio es a domicilio y nuestro medio de transporte principal es una motocicleta con apoyo del transporte público, la localización del proyecto está en la ciudad de Bogotá en su área metropolitana.
- **Determinación del tamaño óptimo de la planta:** La capacidad instalada del proyecto para la ejecución del mismo es: 01 motocicleta, inventario de 100 bases de madera reciclada para la elaboración de los desayunos, detalles y regalos sorpresa. Un capital de \$300.000 COP con el fin de ir adquiriendo el resto de materiales (cervezas, yogurts, dulces y demás), con



los cuales se elaboran los productos. Un catálogo elaborado por el equipo de Cumpliendo fantasías en el cual se muestran los productos que se ofrecen, ofertando también la posibilidad de personalizar cada detalle.

- **Ingeniería del proyecto:** Cumpliendo Fantasías está basada en la manufactura, por ende, no manejamos ningún tipo de maquinaria industrial. Esto hace que nuestro sea aún más original y su diseño más propio.
- **Organización de la organización humana y jurídica:** Cumpliendo Fantasías cuenta con la participación de 3 personas, Luis Esteban Garavito identificado, Julián Andrés Pérez y Liseth Katherin Gómez identificada, quienes tenemos la misma participación en el proyecto.



Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Desayunos, regalos y detalles sorpresa, personalizados a la necesidad del cliente
¿Quién es cliente potencial?	Estamos enfocados en la población de la ciudad de Bogotá, en un rango de edades de 15 a 40 años que tengan acceso a internet o redes sociales
¿Cuál es la necesidad?	Tener la posibilidad de enviar un detalle, regalo o desayuno sorpresa en una fecha especial, que brinde precios asequibles y originalidad en los productos, permitiendo realizar el pago contra entrega.
¿Como?	El modelo de negocio se promocionara por redes sociales únicamente, y solo tendrá cobertura en el área metropolitana de Bogotá
¿Por qué lo preferirían?	Se brindarán pagos contra entrega, precios económicos, calidad, originalidad y variedad de productos.

*Cumpliendo Fantasías*

Encuentra con nosotros la opción perfecta para tu detalle ideal

Espectaculares y originales desayunos especiales

Detalles originales y personalizados

Cómodos maneras de pago y la mayor creatividad y diseño en cada detalle

*Cumpliendo Fantasías*

3138605674



## **Modelo de negocio**

### **¿Cuál es su modelo de venta por internet?**

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

E-commerce, nuestros clientes van a ser captados por redes sociales donde ofreceremos nuestro servicio a domicilio.

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


- Se realizarán domicilios, solo tendrá cobertura en el área metropolitana de Bogotá.
- Se brindará un catálogo digital, con la oportunidad de armar su propio detalle.

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

- Se concretará la venta del producto vía WhatsApp Bussines.
- Se Brindarán los pagos contra entrega, dándole al cliente la posibilidad de pagar por Nequi, Daviplata, Efecty y cuantas de ahorros AV Villas.



**Innovación sostenible**

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p><b>Producto o servicio</b> ¿El producto tiene un eco diseño?</p>	<p>No se usará</p>	<p>Aportaremos al ahorro de energía con la instalación se encuentra en la terraza de nuestra vivienda se aprovechar máximo la luz del día, adicional también se instalara todas las lámparas ahorradoras, y por último se evitara el uso de maquinaria eléctrica y se utilizara solo lo necesario, aprovechando solo herramientas manuales.</p>	<p>Como lo explicábamos anteriormente nuestro aporte a la economía de nuestros cliente y sobre todo el aporte a nuestro medio ambiente, es el uso total de nuestro producto es reciclable. No usamos Químicos, y el empaque que utilizamos para llevar el producto al hogar de nuestros clientes, también es reciclable (Cartón)</p>	<p>Como no somos una organización con gran producción y no utilizamos el uso de químicos, no hemos hecho la medición de nuestra huella de carbono.</p>	<p>Reciclamos todo lo posible, el material que ya no podemos utilizar lo vendemos para su aprovechamiento del mismo.</p>
<p><b>Marketing</b> ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?</p>		<p>Haremos el transporte por medio de vehículo alquilado, en rutando todos nuestros pedidos y así ahorrando costos y tiempo de entrega.</p>	<p>Solo utilizaremos medio virtuales, ya que en la actualidad manejos las redes sociales.</p>		





### Las cinco fuerzas de Porter







## Marketing Mix

### Estrategias del producto para clientes:

Núcleo: Nuestro producto está conformado por productos alimenticios y decorativos tales como bebidas achocolatadas, galletas, papas fritas, dulces, pasa bocas, cervezas, cajas de madera reciclada, papel decorativo y detalles artesanales, los cuales son elaborados por empresas legalmente constituidas. Estos productos son aptos para el consumo humano y su comercialización no se encuentra prohibida en el país.

Calidad: El producto se califica por componentes en una escala de 1 a 10, siendo 1 lo más bajo y 10 lo más alto.

COMPONENTES	VALOR
Envase	9
Productos alimenticios y decorativos adquiridos en el mercado	10
Precio	9

Envase: El producto está envasado en una caja de madera, la cual es estilizada y puede ser reutilizada por el cliente como adorno o para guardar elementos varios. Así mismo llevan un papel decorativo que estéticamente brinda un gran valor agregado que nos distingue de la competencia.

Servicio: Nuestro principal factor diferenciador es el pago contra entrega, el cual no lo tiene ninguna de las empresas de nuestra competencia. Así mismo se brinda el servicio de personalización del producto, la cual permite que el cliente pueda diseñar el producto tal como él lo desea.



**Portafolio:**

Nuestra empresa brinda a sus clientes desayunos especiales y detalles personalizados para ser entregados a domicilio en el área metropolitana de la ciudad de Bogotá, con formas de pago muy prácticas, poniendo al servicio de nuestros clientes la posibilidad de pagar contra entrega, algo que nuestra competencia no tiene.

*Cumpliendo Fantasías*

Encuentra con nosotros la opción perfecta para tu detalle ideal

Espectaculares y originales desayunos especiales

Detalles originales y personalizados

Precios cómodos, prácticas maneras de pago y la mayor creatividad diseño y originalidad

*Cumpliendo Fantasías*

3138605674

**Estrategias de precios.**

Nuestros precios son asequibles para el cliente, esto teniendo en cuenta que nuestros precios se encuentran dentro del promedio de precios que se encuentran en el mercado. Así mismo este varía en los detalles personalizados, teniendo en cuenta que este dependerá de los elementos que el cliente desee incluir en el detalle que él desea crear.

Desayuno especial estándar.....\$45.000

Desayuno especial premium.....\$75.000



Desayuno personalizado.....varía de acuerdo a las especificaciones del cliente

Detalle especial estándar.....\$90.000

Detalle especial Premium.....\$160.000

Detalle personalizado.....varía de acuerdo a las especificaciones del cliente

**Adicionales:**

Botella de vino.....\$40.000

Snacks.....\$5.000

Galletas.....\$4.000

Bebidas.....\$5.000

Cerveza.....varía de acuerdo a las especificaciones del cliente

**Costos de producción.**

Desayuno especial estándar:

Costo unitario de los materiales

➤ Jugo en botella.....\$2.000

➤ Galletas.....\$2.000

➤ Frutas.....\$5.000

➤ Milo.....\$2.000

➤ Decoración.....\$4.000



- Caja de madera.....\$5.000
- Mano de Obra.....\$3.000
- TOTAL.....\$23.000

Desayuno especial Premium:

Costo unitario de los materiales

- Jugo en botella.....\$2.000
- Galletas.....\$5.000
- Frutas.....\$10.000
- Milo.....\$2.000
- Decoración.....\$10.000
- Caja de madera.....\$10.000
- Mano de Obra.....\$3.000
- Pan.....\$1.500
- Avena.....\$3.000
- Chocolates.....\$5.000
- Botella de agua.....\$2.000
- Recordatorio o dedicatoria.....\$3.000
- TOTAL.....\$56.500

Desayuno especial personalizado:

Costo unitario de los materiales

- Varía de acuerdo a las especificaciones del cliente



Detalle especial estándar:

Costo unitario de los materiales

➤ Jugo en botella.....	\$2.000
➤ Galletas.....	\$2.000
➤ Peluche.....	\$35.000
➤ Cerveza.....	\$4.000
➤ Chocolates.....	\$7.000
➤ Dedicatoria.....	\$5.000
➤ Decoración.....	\$7.000
➤ Caja de madera.....	\$5.000
➤ Mano de Obra.....	\$3.000
TOTAL.....	\$70.000

Detalle especial Premium:

Costo unitario de los materiales

➤ Jugo en botella.....	\$2.000
➤ Galletas.....	\$2.000
➤ Peluche.....	\$50.000
➤ Cerveza.....	\$8.000
➤ Chocolates.....	\$10.000



➤ Dedicatoria.....	\$5.000
➤ Decoración.....	\$10.000
➤ Caja de madera.....	\$10.000
➤ Mano de Obra.....	\$3.000
➤ Flores.....	\$10.000
➤ Botella pequeña de vino.....	\$20.000
TOTAL.....	\$130.000

Detalle especial personalizado:

Costo unitario de los materiales

- Varía de acuerdo a las especificaciones del cliente

### **Estrategia de distribución.**

Nuestra empresa no tiene intermediación de ningún tipo. Vendemos directamente al cliente final, aprovechando la facilidad que brindan las TICS. Es así que nuestros clientes pueden hacer sus pedidos por medio de las redes sociales como Facebook en nuestra página oficial, por Instagram o Whatsapp. El producto se entrega a domicilio en el rango de horario establecido por el cliente.

Para este caso el método de distribución tiene un mínimo de compra de \$45.000 el cual no acarrea ningún costo adicional, en este caso el domicilio.



### Estrategia de Comunicación.

La comunicación entre el cliente y nuestra empresa está dada en un 90 % por medio de las redes sociales. El 10% restante hace parte de folletos y tarjetas que se entregan a los potenciales clientes en toda la ciudad, donde se dan a conocer nuestros productos y así mismo los medios por los cuales pueden hacer sus pedidos.

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	OBJETIVO SMART	COMO	QUIEN	CUANDO	DONDE	VALOR
<b>PRODUCTO</b>	Población del Área metropolitana de la ciudad de Bogotá, que sea mayor de 16 años.	Mediante redes sociales tendrá conocimiento de las especificaciones y este les llegará por medio del	Comerciantes locales del centro de la ciudad.	En todo momento el producto estará disponible para el cliente.	Digitalmente a través de las redes sociales y se entregará en el lugar que indique el cliente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ \$23.000</li> <li>➤ \$56.500</li> <li>➤ \$90.000</li> <li>➤ \$160.000</li> </ul>



		domiciliario de la empresa.				
<b>PRECIO</b>	Población del área metropolitana de Bogotá que cuenta con recursos mínimos de \$45.000 COP para adquirir nuestros productos.	Este se dará a conocer por medio de las redes sociales y de las tarjetas y folletos publicitarios.	Con banco popular, Efecty, Bancolombia.	Se mantendrá siempre actualizado en nuestras redes sociales.	Digitalmente a través de las redes sociales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ \$45.000</li> <li>➤ \$75.000</li> <li>➤ \$70.000</li> <li>➤ \$130.000</li> </ul>
<b>PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN</b>	Población del área metropolitana de Bogotá que tenga acceso a cualquiera de las redes sociales Facebook, Instagram o WhatsApp.	Esta se realizará por medio de las redes sociales y de tarjetas y folletos publicitarios, los cuales se entregarán en lugares de gran afluencia de público.	Redes sociales y promotores que entregarán la publicidad de tarjetas y folletos.	Será constante y permanente en nuestras redes sociales.	Digitalmente a través de las redes sociales y en lugares de alta afluencia de público como parques.	\$100.000



**Desarrollo de la Marca**

Nombre de la idea: Cumpliendo fantasías

<b>PASOS</b>	<b>OBJETIVOS</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>DIAGNÓSTICO DEL MERCADO</b>	Identificación del sector	Pertenece al sector de expresión social y comercio.
	Identificar marcas en competencia	Las marcas de la competencia más reconocidas quienes presentan nuestra mayor competencia son: <ul style="list-style-type: none"><li>- Sorpresas a tiempo</li><li>- Dulce fruto.</li><li>- Detalles like.</li><li>- Regalos con amor Bogotá.</li><li>- Regalos que hablan.</li></ul>
	Soluciones principales y alternativas	Nuestra empresa es la única en el mercado que brinda la posibilidad de realizar pago contra entrega.
	Tendencias del mercado	Las tendencias del mercado favorecen nuestra empresa, ya que las personas prefieren usar las TIC para realizar las compras.
	Arquetipo de la marca	Nuestra marca está basada en la facilidad hacia el cliente, facilidad en la manera de



		adquirir nuestros productos y de la manera en que ellos pueden pagar.
<b>REALIDAD PSICOLÓGICA DE LA MARCA</b>	Percepción de las marcas de la competencia.	Las marcas de la competencia están posicionadas en el mercado teniendo en cuenta la publicidad que ellas generan y por la calidad de los productos.
	Identificar variables de neuromarketing.	El cliente se fija bastante en la estética del producto, es por ello que en nuestra publicidad la estética de nuestro producto es primordial y explotamos este factor al máximo.
<b>POSICIONAMIENTO</b>	Identificar top of mind	Nuestra marca aún no está posicionada entre las primeras del mercado, esto teniendo en cuenta que estamos iniciando nuestra carrera en el mercado y tenemos que enfrentar una maquinaria publicitaria apoyada en un fuerte brazo financiero.
	Identificar top of heart.	Respecto al posicionamiento que tenemos frente a nuestros clientes, la calidad, originalidad, precio, servicio y maneras de pago, han generado gran cariño y aceptación hacia nuestra empresa, ya que siempre estamos enfocados en que lo que



		visualiza el cliente lo podemos materializar de la manera más detallada posible.
<b>REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA</b>	Traducir nuestra propuesta de valor con la marca	Nuestra propuesta de valor radica principalmente en apoyar a nuestros productores colombianos, en apoyar el desarrollo artesanal con elementos amigables para con el medio ambiente, para con ello generar un gran sentido de pertenencia y empatía con nuestros clientes, para finalmente quedarnos en sus corazones con la originalidad, calidad, diseño y facilidades de pago que ofrece nuestro producto y por ende nuestra empresa.
<b>ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN</b>	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales.	Diariamente se carga nuevo, original y llamativo material publicitario en nuestras redes sociales y en nuestra página oficial. Así mismo y con el ánimo de no saturar a nuestros clientes con material publicitario, se sube material todos los días pero no en grandes cantidades, teniendo presente que la calidad siempre superará la cantidad.



Logo





## Marketing Digital

En la empresa que creamos, estamos trabajando con el tema de marketing digital; con el fin de generar espacios donde las personas van a poder realizar sus pagos en línea sin necesidad de limitar a nuestros clientes si no que pueda tener opciones factibles de pago especialmente el contra entrega. Por lo anterior en nuestra página las personas pueden realizar pagos y pueden solicitar nuestros servicios.

La línea de marketing digital que se utilizará en nuestra empresa será los medios sociales ya que por este medio o redes sociales vamos a tener mucho más impacto en las personas que quiere adquirir nuestros servicios pensando en la evolución de la tecnología y en la Interacción de nosotros como empresa y las personas como clientes en el día a día.

## Página Web

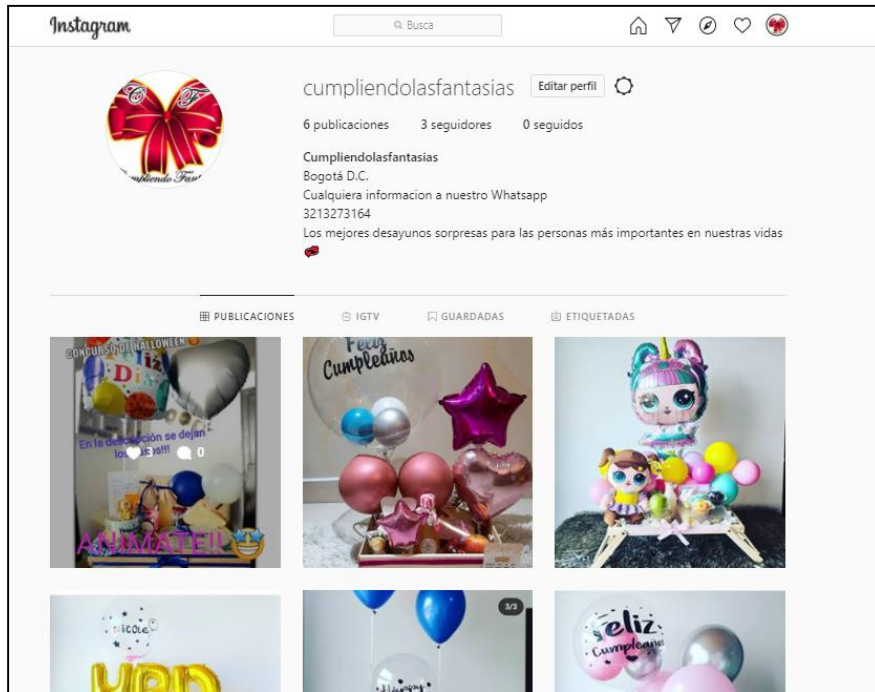
<https://cumplendolasfanta.wixsite.com/cumplendofantacias>





## Instagram

<https://www.instagram.com/cumplendolasfantasias/>







### Facebook

<https://www.facebook.com/Cumpliendo-las-fantancias-109127834270620>







### **Estrategia de marketing digital**

En nuestra empresa vamos a manejar dos tipos de estrategias digitales

- Trabaja en el posicionamiento web
- Redes Sociales

Esta será el comienzo de nuestra empresa ya que con el tiempo nos podemos estar expandiendo para más cuentas, como lo vamos hacer:

Primero creamos una página que corresponde a la siguiente: <https://cumplendolasfanta.wixsite.com/cumplendofantacias> la cual la vamos a estar posicionando desde el primer día que empecemos con nuestro producto. Por ahora estaremos en nuestras redes principales como Facebook e Instagram, con el fin de iniciar un acercamiento o interacción con los clientes y clientes potenciales en la competencia sana, para eso también es importante resaltar que vamos a tener nuestro canal de videos en YouTube donde podrán revisar nuestro contenido de marketing, nuestras reparaciones en momento real o para que las personas puedan entrar a revisar como es el manejo de nuestra empresa.

Como iniciativa de Mercado, se está realizando un concurso en la página de Instagram y que podamos tener seguidores de nuestro producto y que puedan desde un comienzo familiarizarse con la empresa, calidad y buen servicio al cliente.









### Métricas Claves

cada día existen nuevos modelos, métricas y términos que más que ayudar a aclarar todo aquello relacionado con el marketing en que se vive en el mercado actualmente, evitando que se puedan observar cosas o ir más allá de lo que realmente afectan nuestra empresa y cómo esta se desarrolla en el mercado.

Si el cliente o ya sea el consumidor de nuestro producto no está en iniciativa de nuestra estrategia de mercadeo y crecimiento, tanto en la concepción como en la medición del retorno de inversión de nuestros esfuerzos de marketing y ventas, estamos poniendo en peligro nuestra empresa, ya que es con esto que debemos poner toda nuestra atención y así mismo ir innovando en un costo beneficio para todos como empresa.



## Contactos



- Editar perfil
- Cambiar contraseña
- Aplicaciones y sitios web
- Correo electrónico y SMS
- Notificaciones push
- Administrar contactos**
- Privacidad y seguridad
- Actividad de inicio de sesión
- Correos electrónicos de Instagram

### Administrar contactos

Las personas que se muestran aquí son contactos que has subido a Instagram. Para eliminar los contactos sincronizados, toca "Eliminar todo". Tus contactos volverán a subirse la próxima vez que Instagram los sincronice, a menos que accedas a la configuración del dispositivo e inhabilites el acceso a los contactos.

Solo tú puedes ver tus contactos, pero Instagram utiliza la información que has subido sobre ellos para hacerte sugerencias de amistad a ti y a otros amigos, y ofrecer una mejor experiencia para todos.

95 contactos sincronizados [Eliminar todo](#)

---

Karina Heredia  
12895211

Restaurante Paola  
3144229273

PAULA ANDREA  
27038468

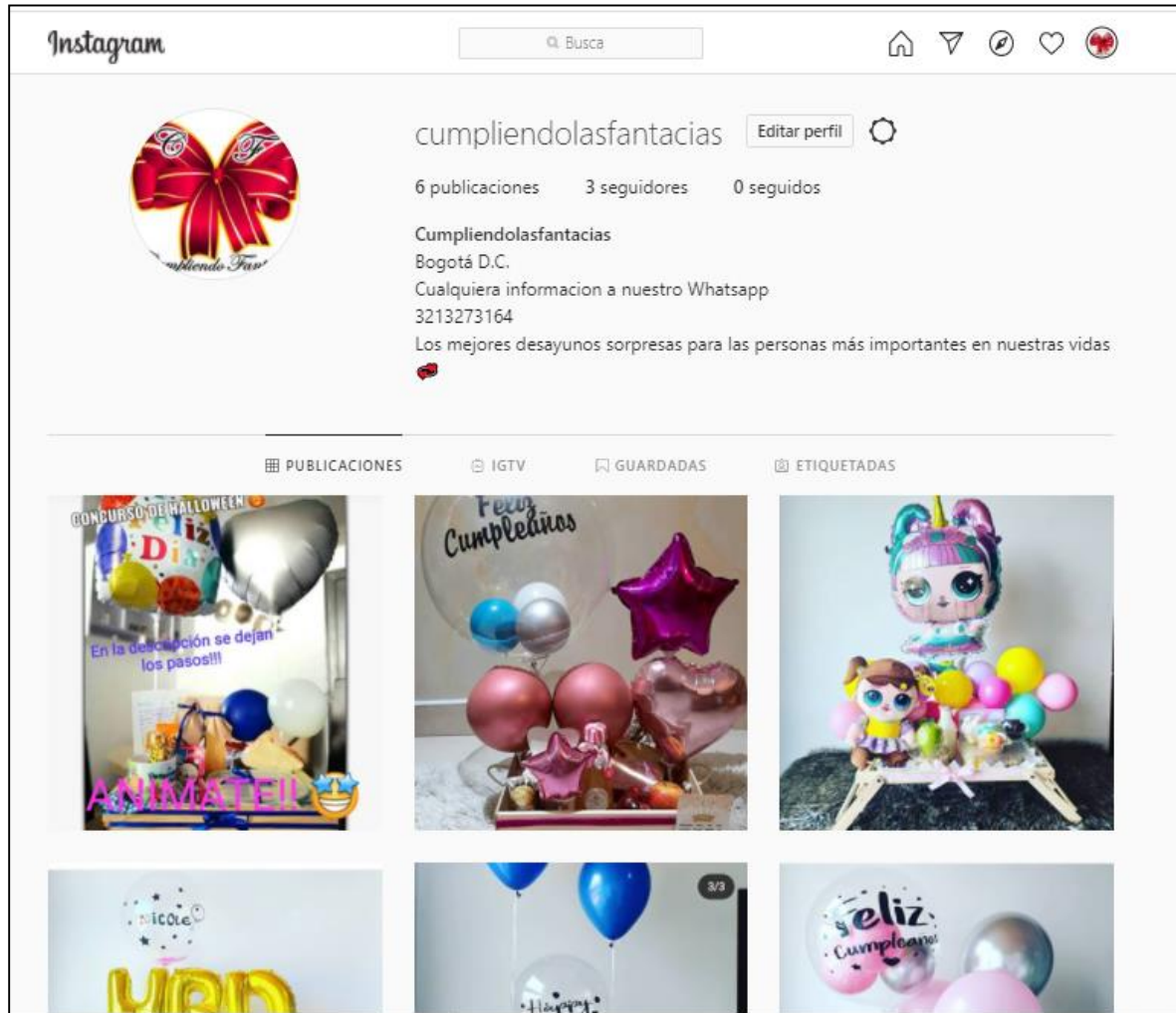
Lina  
3138743927

Deisy  
3103032872

Estilista Yeraldyn  
3202881145

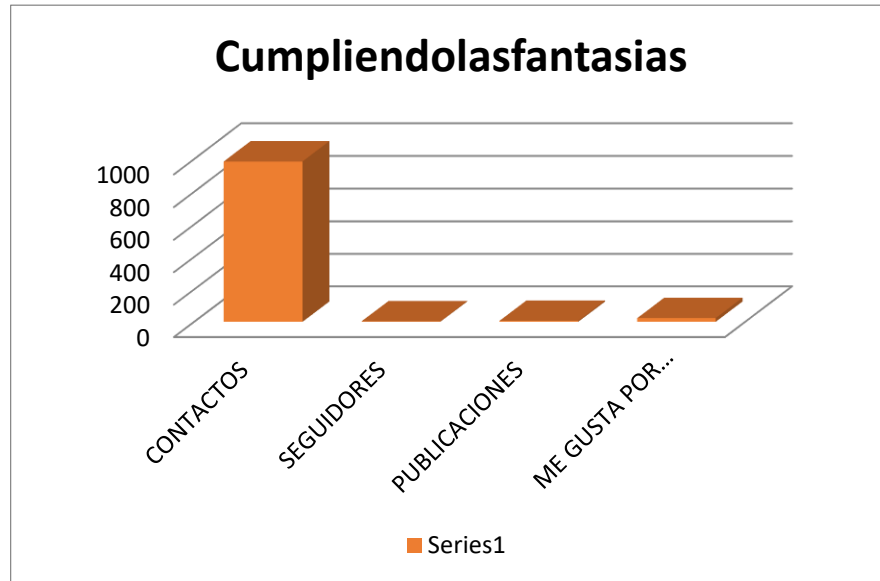


Página Principal Instagram



Información relacionada con la red social Instagram

CONTACTOS	SEGUIDORES	PUBLICACIONES	ME GUSTA POR PUBLICACION
985	3	6	23



$LTV = \text{Gasto mensual del cliente} * \text{Tiempo de vida de cliente (meses)}$

No se han obtenido ventas en este semestre.

- Observando la gráfica con cada una de los ítems, en el poco tiempo de creación de la empresa Cumpliendo Fantasías se está dando a conocer el producto y cada una de las diferentes opciones que ofrecemos.
- Más que una comparación lo vemos como una visión de la empresa en creación es poder llegar a la mayor cantidad de seguidores en cada una de las redes sociales donde ofrecemos nuestro producto y con el testimonio de los clientes poder aumentar las ventas y llegar al objetivo.



### **Macro localización Empresarial En Bogotá**

En Bogotá es la ciudad donde ubicara la sede principal de la compañía ya que como se evidencia en la segmentación del mercado anteriormente mencionada esto de acuerdo a los datos proporcionados por la Cámara de Comercio de Bogotá donde durante el año 2020 donde se han creado más de 34.950 los cuales son nuestros potenciales clientes, según el plan de ordenamiento territorial distrital las empresas se encuentran en varios sectores de la ciudad.

### **Micro localización Empresarial En Bogotá**

Uno de los asuntos más importantes a los que se ven enfrentados los emprendedores, es el de la toma de decisión respecto a la mejor localización para su empresa dentro de la ciudad. La dinámica comercial existente en la zona, la accesibilidad, la imagen urbana, las condiciones y características del entorno inmediato, el radio de acción y la cobertura que se pueda tener, las condiciones de la infraestructura de servicios, el estrato socioeconómico, las condiciones ambientales, etc. Para nosotros es un aspecto importante esta reflexión ya que los distintos sectores económicos en Bogotá y Cundinamarca además de ofrecer las oportunidades necesarias para que las grandes, medianas y pequeñas empresas que se crean en Bogotá y las que ya tiene una trayectoria se encuentran en distintos sectores de la ciudad a los cuales el acceso es fácil y llegar a ellos para presentar nuestra propuesta económica atractiva y así consolidar nuestros servicios en cualquiera de las localidades de la ciudad.



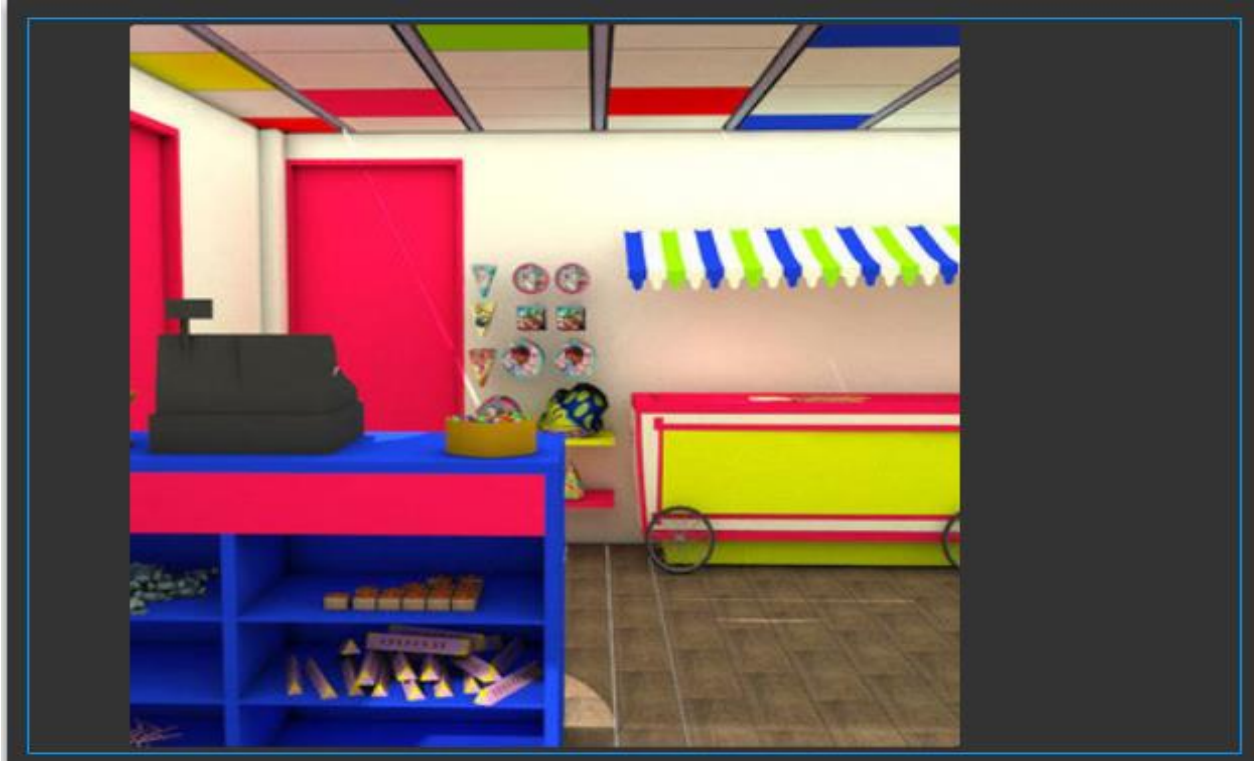
**2. Desarrolle la siguiente tabla de requerimientos de operación**

Tipo de activos	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos técnicos
<b>Infraestructura Adecuaciones</b>	Bodega	1	400.000	El tamaño de la bodega es de An: 2.8 mts, Al: 2.5 mts. Profun: 1.42 mts, y aca hacemos nuestros productos
<b>Maquinaria y equipo</b>	No se necesita, ya que todo se hace manualmente			
<b>Equipo de comunicación y computación</b>	Computador de mesa	1	600.000	Procesador de: 1.5 Ghz. Memoria RAM: 512 MB.
	Impresora	1	400.000	Tipo: Impacto Marca: Epson
	Celulares	3	700.000	Android superior a 5.0
<b>Muebles y enseres y otros</b>	Mesa	1	250.000	ancha 12 mtros y alta 10 mtro ancho 30 cm largo 40 cm
	silla tipo escritorio	1	200.000	Ancho 45 cm profun 38 cm
	muebles de sala de estar	11	350.000	120 mtrs alto, 100 mtrs ancho
<b>Otros ( incluido herramientas)</b>	Tijeras	10	1.000	Marca: Wex, Modelo: RG-1512.
	Papel	10	2.000	Mural vinilico de 380 grs
	Cartón	10	1.500	ancho 120 mtros largo 200 mtros
<b>Gastos pre operacionales</b>	Constitución	1	400.000	Se indica el producto
	Apertura	1	900.000	Se da inicio a la venta
	Registro	1	500.000	Se registra los requisitos necesarios



**3. Realizar plano:**

<https://lucid.app/lucidchart/75794084-72b6-439e-9aa8-9820d564d97d/edit>







### Temática 11

Para la actividad económica que vamos a desarrollar es necesarios implementar el siguiente mapa de procesos para la prestación de nuestros servicios de desayunos o regalos sorpresas para nuestros clientes y así asegurar que cada uno de los procesos que vamos a ejecutar repercuta a la satisfacción de todas las necesidades de nuestros clientes.



Para cada una de las actividades a desarrollar por cada uno de los integrantes del equipo CUMPLIENDO FANTASIAS, son las necesarias para el cumplimiento de cada uno de los objetivos de las propuestas económicas presentadas a nuestros clientes que asesoramos o le vendemos.



<b>Actividades del proceso</b>	<b>Tiempo estimulado de realización (minutos/ horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que interviene por cargo</b>	<b>Equipos o maquinas a que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (cantidad de producto/ unidad de tiempo)</b>
Recepción de la información	1 Hora	Recepcionista	1	Computador Y Relación De Recepción De Información
Elaboración y presentación De detalles	4 Horas	Manipular de elementos	3	Diferente tipo de papel, cartón y diferentes tipos de dulces especiales
Domiciliario	2 Horas	Entrega de pedidos	2	Entrega de detalle especial



## Ficha Técnica

Cumpliendo Fantasías		
CODIGO	VERSIÓN	FECHA
<b>FICHA TECNICA DEL PRODUCTO</b>		
<b>A. NOMBRE DEL PRODUCTO ( Defina el nombre tecnico del producto)</b>		
Detalles Sorpresas		
<b>B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE</b>		
<p>La composición del producto varía dependiendo la ocasión y el gusto de cada cliente , se pondrá en orden decreciente los materiales en general que irán en cada detalle.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cajas de Madera donde irán cada uno de los productos , dependiendo el detalle escogido.</li> <li>2. Frascos de Vidrio para reutilizar – Ira con algún alimento o decoración dependiendo el detalle escogido.</li> <li>3. Recipiente de plástico Biodegradable (Para las Frutas)</li> <li>4. Decoración Personalizada ( Globos personalizados , Bombas , Pocillos Personalizados, Cartas y/o Tarjetas con mensaje como lo solicite el cliente)</li> <li>5. Kit para consumo( Cuchara , tenedor, cuchillo , servilleta; este kit varía según el alimento a consumir en el detalle escogido)</li> </ol>		
<b>C. PRESENTACIONES COMERCIALES</b>		
<p>Por Solicitud del Cliente de cada producto que se encuentre en los detalles:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Desayuno             <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1 Fitnes ; esto dependerá de las porciones requeridas por el cliente</li> <li>1.2 Normal ; Para este caso tendría variedad en el menú correspondiente al seleccionado por el cliente</li> </ol> </li> <li>2. Detalles (Cumpleaños, aniversario, Grados , otros)             <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1 Licor (Cerveza, Champaña , Vino, Wiskey – Botella de Vidrio)</li> <li>2.2 Dulces ( Chocolates . gomas , marmelos)</li> <li>2.3 Peluches</li> <li>2.4 Recordatorios</li> <li>2.5 Pocillos Personalizados</li> <li>2.6 Decoraciones (Globos y bombas dependiendo la ocasión)</li> </ol> </li> <li>3. Arma tu detalle             <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1 Esto será a solicitud del cliente y variara el costo según el producto escogido para incluir en el detalle</li> </ol> </li> </ol>		
<b>D. TIPO DE ENVASE</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Madera</li> <li>2. Vidrio</li> <li>3. Plástico Biodegradable</li> <li>4. Cubiertos Biodegradables</li> </ol>		
<b>E. MATERIAL DE ENVASE</b>		
Esto variara dependiendo el producto anteriormente mencionado		
<b>F. CONDICIONES DE CONSERVACION</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los productos ofrecidos de alimentos se mantienen en temperatura de conservación , dado que para el caso de las frutas estas son preparadas y/o picadas el mismo día que se entrega el detalle para que el consumo sea inmediato.</li> <li>2. Para la opción de Café , Milo etc , se recomienda el consumo inmediato ya que del momento de la preparación (mismo día de la entrega) al momento de la entrega este se conserva en una temperatura media.</li> <li>3. Para la opción de licor , estos se mantienen en temperatura ambiente ya que no son refrigerados.</li> </ol>		
<b>G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Para los licores , el tratamiento es solo empacado</li> <li>2. Para la fruta , esta se prepara el mismo día de la entrega del detalle y se empacará en los plásticos biodegradables</li> <li>3. Para los demás alimentos correspondientes a los desayunos , estos están totalmente cubiertos y/o protegidos y su preparación es con productos no perecederos y el mismo día de la entrega se preparan</li> <li>4. En frascos de vidrio se incorporan la golosina , ya sean gomas , mármelos , chocolates , esto con el fin de mantener una buena higiene para el consumidor final.</li> </ol>		



<b>H. VIDA UTIL ESTIMADA</b>	
1. Para los alimentos , estos se recomiendan que sea de consumo inmediato o en su defecto el mismo día. 2. Para los licores dependiendo la fecha de vencimiento del mismo 3. Para la caja de madera , cubiertos y envases de vidrio , esto dependerá del consumidor final el tiempo estimado de uso que le tenga a cada uno 4. Para las bombas , globos y demás decoración se estima dependiendo el cuidado del cliente	
<b>I. PORCION RECOMENDADA</b>	
1. Licor – El exceso de alcohol es perjudicial para la salud. Ley 30 de 1986. Prohibase el expendio de bebidas embriagantes a menores de edad y mujeres embarazadas. Ley 124 de 1994. 2. Porciones adecuadas para el consumo , tanto de frutas como de alimentos perecederos 3. Se verifican las fechas de vencimiento antes de armar el producto de entrega.	
<b>J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO</b>	
REQUISITOS DE CONTRATACION 1. Dedicación – Medio Tiempo 2. Remuneración – Proporcional al SMMLV 3. Nombre del Cargo – Preparador Integral 4. Funciones: Sera la persona encarda de la preparación de los alimentos con la higiene correspondiente 5. Perfil Requerido – Tecnólogo en Gastronomía (Curso de manipulación de alimentos) 6. Dedicación – Medio Tiempo 7. Remuneración – Proporcional al SMMLV 8. Nombre del Cargo – Decorador 9. Funciones: Sera la persona encarda de la decoración de cada uno de los detalles solicitados 10. Perfil Requerido – Técnico en Diseño Grafico 11. Dedicación – Medio Tiempo 12. Remuneración – Proporcional al SMMLV 13. Nombre del Cargo – Domiciliario o Mensajero 14. Funciones: Su función principal será la entrega de los detalles solicitados al consumidor final , como otras funciones adherentes al cargo serán las propuestas por la administración de la empresa 15. Perfil Requerido – Bachiller - Pase A2 ( Curso de manipulación de alimentos)	
<b>K. GRUPO POBLACIONAL</b>	
Sin publico en específico	
<b>Firma del responsable del producto:</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">REPRESENTANTE LEGAL</div>
<b>Nombre del Responsable del producto</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Luis Esteban Garavito</div>
<b>Firma:</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;">Luis Garavito</div>



### Producto Mínimo Viable

Después de elaborado todo el trabajo anterior, se elaboró los siguientes productos mínimos viables, los cuales fueron puestos en el mercado a través de nuestras plataformas digitales.

#### Elaboración:

Teniendo en cuenta el trabajo realizado durante el desarrollo del proyecto, se logró evidenciar que si existe la oportunidad de negocio y gracias a nuestro principal factor diferenciador en el mercado el pago contra entrega, se proyecta una excelente aceptación por parte de los potenciales clientes.





## **Bibliografía**

Aguilar, L. K. (16 de 11 de 2020). Aporte propio. Bogotá, Colombia.

Pérez, J. A. (16 de 11 de 2020). Aporte propio. Bogotá, Colombia.

Tatalcha, L. E. (16 de 11 de 2020). Aporte propio. Bogotá, Colombia.