

VESTE LUMIERES
ILUMINA CON LUZ PROPIA

Fabian Alexander Arango Serrano



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior.
Opción de Grado I- Creación de Empresa
Emprendimiento.
Noviembre
2017

INTRODUCCION

En este proyecto se examinan en todo su ámbito las ideas de un proyecto innovador y así mismo su posible acogida ante el usuario final, se tiene en cuenta y se realiza un estudio del mercado, de sus posibles Pros y sus Contras, se sigue un paso a paso para esta investigación y se examina detalladamente la idea de negocio o proyecto innovador que cumpla con los requisitos establecidos, se tienen unas expectativas para el producto final y también para su incorporación en el mercado a futuro, a nivel de documentación o investigación, se realiza con detalle y se corrige a medida que se nos va indicando, desde el inicio fue algo complicado ya que pensar en una idea de negocio innovador no es tan fácil y adicionalmente ponernos de acuerdo con el grupo en que realizar también fue algo complicado, se tiene como expectativa a nivel del trabajo poder conocer más sobre cada uno de los factores que son necesario para analizar en el momento de generar un proyecto como el que se va a realizar y así mismo como sería la incorporación en el mercado de dicho producto.

Confiamos que al culminar este proyecto tenga la acogida esperada para así llegar a ser un productor activo y generar empleos a personas con falencias económicas, para ello se sigue las instrucciones y se solicita asesoría al docente encargado para lograr llegar a feliz término con el proceso que se está realizando, se hace trabajo investigativo de diversos temas incluido el enfoque del proyecto, la información analizada se enfoca al usuario final de nuestro proyecto y las necesidades de dicho usuario para lograr nuestro objetivo.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO 1 LA IDEA DE NEGOCIO.....	5
1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	5
1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	5
1.1.4 1.2 EL PROBLEMA A DESARROLLAR.....	6
1.3 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO.....	7
1.4 CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO.....	8
1.5 SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO..	8
1.6 DESCRIPCION DEL PRODUCTO.....	9
1.7 JUSTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	10
1.8 ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	11
1.9 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	12
1.9.1 OBJETIVO GENERAL.....	12
1.9.2 OBJETIVO ESPECIFICOS.....	12
1.9.3 MISIÓN.....	13
1.9.4 VISIÓN.....	13
1.9.5 POLITICAS.....	13
1.9.6 VALORES CORPORATIVOS VESTE LUMIERES.....	14
CAPÍTULO 2.....	15
1.1 HIPOTESIS.....	15
1.1.1 STAKEHOLDER:.....	15
1.1.2 IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES.....	16
1.1.3 IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADO:	17
.....	17
1.1.5 IDENTIFICACIÓN DE SOLUCIONES ACTUALES.....	17
1.1.6 EXPECTATIVAS ANÁLISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTRACIONES Y LIMITACIONES:.....	18
1.1.7 MERCADO.....	18
1.1.8 El mercado total (TAM).....	19
1.1.9 Clasificación del cliente.....	19
1.1.4 CONSUMIDOR.....	20
1.1.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	20
CAPÍTULO 3.....	21
3. LA ENTREVISTA.....	21
2.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION.....	21
3.3 HALLAZGOS DE LA INFORMACION RECOLECTADA.....	22
3.4 ANALISIS DE LA INFORMACION.....	23
3.5 RESULTADOS DE LA INFORMACION.....	24
PESTEL.....	25
1.1 POLÍTICO:.....	25
1.2 ECONÓMICO:.....	26
1.3 SOCIAL:.....	27
1.4 TECNOLÓGICO:.....	28

1.5	ECOLÓGICO:	29
1.6	LEGAL	30
1.7	FICHA TÉCNICA	31
1.8	IMAGEN CORPORATIVA:	32
1.9	COSTOS	33
	33
	PORTER	34
1.10	RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES	34
	AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	34
	AMENAZA PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS	35
	PODER DE NEGOCIACIÓN PROVEEDORES.....	36
	PODER DE NEGOCIACIÓN CONSUMIDORES.....	36
	CONCLUSIONES	37
	ANEXOS	38
	Anexo 1	38
	Lista de referencias	39

CAPÍTULO 1

LA IDEA DE NEGOCIO

1. IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Luego de un debate y generar varias ideas para nuestro proyecto, nosotros consideramos que la mejor opción para realizar la respectiva investigación es una chaqueta ya sea sport o formal con luz LED reflectiva, su nombre seria (Veste Lumières) “chaqueta con luces”.

Básicamente la idea de la chaqueta es que las personas no tengan que utilizar dos artículos con un mismo fin, ya que partimos desde la necesidad de los conductores que no les gusta usar varios elementos porque estos les generan un peso adicional en sus espaldas, creando incomodidad , adicional a esto nuestra chaqueta tiene como finalidad el permitir una visibilidad mayor en carretera evitando accidentes y multas de tránsito, por esta razón y pensando en todas estas necesidades creamos esta chaqueta que está diseñada para uso cotidiano y a su vez facilite la visibilidad al momento de conducir. Lo cual facilitara su estilo practico de vida al llevar esta luz led adherida en la parte trasera, esto con el fin de ser más visibles, estos LED estarán conectados a una Micro batería la cual se activarían por medio de un control diminuto ubicados cerca o en las manos de los conductores (ciclistas o motociclistas), además de esto trabajamos para que sea practico y sea fácil de adquirir.

1.1 1.2 EL PROBLEMA A DESARROLLAR

Según el Espectador en Bogotá para el 2017 se movilizan 500.000 motociclistas lo cual nos indica que el producto relacionado a motos tendrá un crecimiento elevado.

Por esta razón presumimos que los conductores de motocicleta día a día buscan la manera de aligerar la carga de objetos que transportan, para así alivianar un peso y no generarse daños por el excesivo peso, uno de estos, es el uso de las chaquetas reflectivas que está ligado al transporte de una chaqueta adicional, o en su debido caso las personas prefieren no usar este implemento.

Por esta razón nosotros consideramos que al fabricar una chaqueta multiusos nuestros clientes dejarían de cargar esta chaqueta adicional y usarían su chaqueta habitual con luz LED, De este modo garantizaran que al momento de conducir sean visibles y no sean multados por entidades encargadas de tránsito en las diferentes ciudades por el No uso de reflectivos.

1.3 OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Existe una oportunidad muy grande frente a este producto ya que al no tener un competidor directo en el mercado nos dará la facilidad de imponer nuestra moda y generarle la necesidad al motociclista o al ciclista en adquirir nuestras chaquetas.

Nosotros consideramos la idea pensando en la gran población de motociclistas en la ciudad de Bogotá principalmente al ser la capital, pero sin olvidarnos de las demás ciudades de nuestro país, la gran demanda de personas que buscan la necesidad de adquirir nuevos productos para generar una óptima calidad de vida, este fue uno de los retos más grandes que tuvimos y a su vez fue el impulso que nos llevó a producir una gran cantidad de unidades de nuestro producto a la venta sin temor a fracasar.

Adicional a que nos lanzamos al mercado con un producto novedoso y con facilidades adquisitivas lo cual motivara al comprador al momento de tomar la decisión de llevar este producto a casa, esto teniendo en cuenta que nuestro personal de ventas estará calificado para atender a nuestro cliente y mostrarle la calidad de personas que somos como empresa para que a su vez entienda que todo lo hacemos con calidad y para preservar a nuestros clientes.

1.4 CLASE DE PRODUCTO QUE GENERARA LA IDEA DE NEGOCIO

En este caso, el producto ofrecido es un bien, físico, tangible que ofrece innovación en su uso y estándar de cotidianidad de la mano con la calidad en su diseño. Para esto se pretende implementar en el mercado un bien físico que como valor agregado está sujeto a un servicio que genera practicidad. Es decir, será ofrecido en venta como un producto que puede adquirir clientes que tengan como necesidad el uso de chaquetas reflectivas o de uso nocturno, y porque no por gusto de los mismos.

1.5 SECTOR ECONOMICO AL QUE PERTENECE LA IDEA DE NEGOCIO

VESTE LUMIERES responde en su razón de ser al sector secundario de la economía que transforma la materia prima, que es extraída o producida por el sector primario en productos de consumo o en bienes de equipo. Es decir: mientras que el sector primario se limita a obtener de manera directa los "recursos de la naturaleza", el sector secundario ejecuta procedimientos industriales para transformar dichos recursos.

Lo anterior porque VESTE LUMIERES pretende en su proyecto inicial potencializar materias primas para su transformación uso e innovación.

1.6 DESCRIPCION DEL PRODUCTO

VESTE LUMIERES es una chaqueta para motociclistas o ciclistas la cual tiene como función principal la iluminación en entornos abiertos en horas de la noche.

Esta chaqueta nos quitara un peso de encima literalmente, ya que en el caso de las personas que tienen motocicletas o bicicletas y las usan como medio de transporte cotidiano, se evidencia que la preocupación por verse bien, por esta razón surge la necesidad de crear una chaqueta que tiene dos únicos estilos,

En primer lugar, encontramos las chaquetas elaboradas con telas tales como:

- ALGODÓN
- FRANELA
- MOHAIR
- PIQUE
- RAYON
- SHANTUNG

Estas telas principalmente son utilizadas para prendas elegantes con mucho estilo, y adicional a esto le incluiremos una luz LED impermeable, que está adherida en la parte trasera de la chaqueta cuya energía se emite de una mini pila cargada por un puerto estándar de Celular. Con un puesto de control que la enciende y apagada según la conveniencia

Para el siguiente estilo de las chaquetas usaremos telas como:

- DRIL
- LYCRA
- PONGEE
- MOARE
- DAMASCO

Estas telas principalmente son utilizadas para prendas casuales, y adicional a esto le incluiremos una luz LED impermeable, que está adherida en la parte trasera de la chaqueta cuya energía se emite de una mini pila cargada por un puerto estándar de Celular. Con un puesto de control que la enciende y apagada según lo la convienen

1.7 JUSTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Teniendo en cuenta el desbordado crecimiento en el uso de motocicleta, encontramos un mercado enfocado a las personas que conducen estos vehículos con mayor frecuencia, la idea surge queriendo con la necesidad de alivianar las cargas, ya que muchas de las personas que utilizan este medio de transporte al regresar a casa llegan con stress y cansancio en su espalda.

Pero la pregunta es ¿porque llegan cansados si van sentados?, la respuesta es muy sencilla, el peso de los elementos que a diario cargan en sus maletas hacen que se genere una presión hacia abajo lastimando así los músculos, teniendo en cuenta que llevamos puesta nuestra chaqueta cotidiana y adicional otra chaqueta con reflectivos, las cargas aumentarían y se perdería reacción al momento de conducir, sin contar que la presión de usar la chaqueta podría generar Dolores de cabeza, espalda entre otros, por esta razón y pensando en el bienestar conjunto se creó la chaqueta VESTE LUMIERES la cual es una chaqueta de acuerdo a su gusto de vestir (Formal e informal) la cual esta diseñada con un doble fin, uso diario y uso como reflectiva en las noches activando la luz

LED que está ubicada en la parte de la espalda sutilmente, para que esta chaqueta se ajuste con su ropa del día. Y de este modo no tenga que llevar otra chaqueta ya sea en su maleta mejorando así su calidad de vida.

1.8 ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

Esta idea se produce al evidenciar que las personas que usan la motocicleta como medio de transporte diario, sufren de variables que podríamos solucionar con un solo producto,

Personalmente uso motocicleta día de por medio y aun así, siento la necesidad de contar con una chaqueta que cumpla con mis expectativas, ya que en ocasiones las chaquetas reflectivas no son de mi gusto por su textura y presentación, hablo por las personas que usan trajes elegantes a diario y usan chaqueta reflectiva, la combinación entre sport y elegante no es de mi gusto ni de varias personas que me han expresado su inconformismo ante las personas fabricantes y vendedores de artículos para motociclistas.

Adicional se conocen infinidad de casos en los cuales por falta de reflectivos los motociclistas han sido objeto de accidentes que en algunos casos lo han llevado a perder la vida. Es por esto que al introducir un artículo el cual beneficiará y disminuirá los riesgos de accidentes se podrá generar un buen negocio a futuro.

1.9 OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

1.9.1 OBJETIVO GENERAL

Desarrollar un plan de acción frente a las necesidades expuestas por los conductores de motocicletas con el objetivo de disminuir la accidentalidad de motociclistas en carretera y mejorar la calidad de vida de los mismos.

1.9.2 OBJETIVO ESPECIFICOS

2. Elaborar una chaqueta con características ajustadas a personas elegantes y formales
3. Identificar el proceso de producción de la empresa para garantizar un producto terminado óptimo para nuestros clientes
4. Identificar los requerimientos legales para que nuestros productos cuenten con la documentación necesaria para su comercialización
5. Ayudar a preservar la vida de los motociclistas
6. Prevenir sanciones de tránsito por falta de chalecos reflectivos
7. Comodidad del usuario y calidad de vida

1.9.3 MISIÓN

Atender las necesidades de moda y del vestir de la sociedad, proporcionando a sus clientes servicios y productos de calidad e innovación, a sus accionistas una rentabilidad creciente y sostenible y a sus colaboradores la posibilidad de desarrollar sus competencias profesionales.

1.9.4 VISIÓN

Ser una empresa de referencia, líder en distribución de moda de diseño en chaquetas, en continuo crecimiento, con presencia internacional, que se distinga por proporcionar una calidad de atención y servicio excelente a sus clientes.

1.9.5 POLITICAS

Todas nuestras acciones se fundamentarán en el mejoramiento continuo, cumpliendo con las normas de calidad, orientándolas a la prevención de errores, cumpliendo cabalmente con las responsabilidades desde la primera vez y canalizándolas a la ejecución efectiva. Nuestras metas serán compatibles con el desarrollo integral de la persona, los valores, la adecuación tecnológica sostenible, la protección del medio ambiente y la satisfacción de nuestros clientes. Nuestra estrategia tendrá como principio adaptar nuestras fortalezas a las condiciones del mercado y operar en los segmentos con mayor potencial y rentabilidad.

1.9.6 VALORES CORPORATIVOS VESTE LUMIERES

LEALTAD

Se evidencia en el compromiso e identificación con la empresa que permite sentirse orgulloso de ser parte de ella, cumpliendo con las responsabilidades de una manera muy significativa, reflejando sentido de pertenencia en todo el campo empresarial, viéndose reflejado en la manera de atención al cliente.

RESPECTO

El respeto es un valor que permite que el hombre pueda reconocer, aceptar, apreciar y valorar las cualidades del otro y sus derechos, implica mantener relaciones cordiales con los trabajadores y clientes para buscar un bien común y darles solución a los conflictos a través del diálogo, valorando las opiniones de los demás.

TRANSPARENCIA

Es la manera de relacionarse y vivir congruentemente en el ambiente laboral de acuerdo con lo que se piensa y lo que se hace, es fundamental para que el trabajo funcione bajo principios claros que ayuden a vivir la rectitud e integridad, donde la ética y la moral de cada trabajador sean puntos claves en el progreso de las relaciones y de las acciones de todos los miembros de la empresa.

CAPÍTULO 2

1.2 HIPOTESIS

Identificaremos la necesidad de los motociclistas, al momento de conducir, ya que se evidencia una inconformidad a la hora de usar reflectivos, se tomará una muestra de 50 personas las cuales nos brindaran la información necesaria para saber si efectivamente los conductores de motocicletas usarían este producto novedoso y cuál sería su expectativa al usarla además de esto podremos cuantificar las necesidades y viabilidad del producto.

1.3 STAKEHOLDER:

Nuestro producto estará enfocado al motociclista, los cuales a hoy día suman más de 500.000 solo en la ciudad de Bogotá, haciéndolos un mercado estable y fluido, una de nuestras ideas es llevar nuestros productos a almacenes reconocidos de la Primera de mayo y la carrera 17 en los cuales está inundado de compradores de accesorios para motocicletas, ya que con solo el hecho de una persona estar en estos sectores indica la necesidad de adquirir nuevos elementos para el uso de su motocicleta

1.4 IDENTIFICACIÓN DE LAS NECESIDADES

Presumimos que tanto motociclistas como ciclistas están expuestos a diario a incontables accidentes de tránsito y aunque son múltiples los motivos de estos accidentes,

Para ellos esperamos contar con una solución a una parte de estos inconvenientes para dichos usuarios, con frecuencia los motociclistas son objeto de varios accidentes en vías y carreteras de nuestro país por la poca visibilidad., Según el informe de La Agencia Nacional de Seguridad Vial los accidentes de tránsito en todo el país durante 2016 y en los que están involucrados las motocicletas entre enero y diciembre de 2016 se registraron en Colombia más de 198.000 accidentes de tránsito terrestre, que dejaron 6.806 muertes, es decir 7 % más que en el mismo período de 2015, cuando la cifra llegó a 6.361 víctimas fatales. Esta problemática afecta a todas las personas que frecuentemente conducen o son transportados por este valioso medio de transporte.

Tenemos claro que entre menos artículos cargue una persona en su diario vivir le mejorara su calidad de vida. Por esta razón se combina una chaqueta o chaleco (dependiente el clima de la ciudad) con una luz led resistente al agua para que nuestro usuario se vista acorde a su gusto sin la necesidad de usar más artículos para ser visible. Según el Código Nacional de Tránsito (CNT), en su artículo 94 señala que "los conductores de estos tipos de vehículos y sus acompañantes deben vestir chalecos o chaquetas reflectivas de identificación que deben ser visibles cuando se conduzca entre las 18:00 horas y las 6:00 horas del día siguiente, y siempre que la visibilidad se escasa".

1.1.3 IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADO:

Llegamos a la conjetura de que entre las expectativas para nuestros usuarios finales o clientes puede llegar a ser el costo y la facilidad adquisitiva, exhibiendo nuestros productos en los sectores más reconocidos de la ciudad, esto teniendo en cuenta que la funcionalidad de nuestra chaqueta no la brinda nadie en el mercado haciéndonos únicos, pero a su vez asequibles para todas las condiciones sociales.

1.5 IDENTIFICACIÓN DE SOLUCIONES ACTUALES

Presumimos que tanto motociclistas como ciclistas están expuestos a diario a incontables accidentes de tránsito y aunque son múltiples los motivos de estos accidentes, para ellos esperamos contar con una solución a una parte de estos inconvenientes para dichos usuarios, y no solo en temas de accidentalidad también tenemos en cuenta que el producto está diseñado para mitigar los comparendos de tránsito y mejorar la calidad de vida de las personas que lo usan a diario.

1.6 EXPECTATIVAS ANÁLISIS DE INCONFORMIDADES, FRUSTRACIONES Y LIMITACIONES:

Creemos que quizás alguna de las frustraciones de nuestros clientes puede llegar a ser el costo, quizás que no sea el material que les gusta o los colores, también planteamos la idea de no ser comercialmente conocidos al iniciar y de este modo no generar la confianza necesaria para llegar a ser un producto de venta masiva, una de las limitaciones que podríamos presentar serían los estilos para las chaquetas, deben ser sutilmente diseñadas, ya que el hecho de tener LED incluido no significa llegar a dominar el mercado.

1.7 MERCADO

Consideramos que para empezar podríamos llegar a manejarlo realizando nuestro diseño con ayuda de satélites y demás, nuestra oficina y fabrica principal en la Calle 6 # 34ª -11 barrio Veraguas, (inicialmente) y las ventas serian a almacenes ubicados y sitios populares de venta de estos artículos para motociclistas, luego de eso examinado los resultados iniciaríamos con el punto de fábrica, teniendo en cuenta que nuestro enfoque se inclina a los motociclistas, tendríamos que empezar con un punto en la localidad de Antonio Nariño y puente Aranda más exactamente en la primera de mayo con carrera 27 ya que ahí es donde se inicia el comercio de accesorios para motocicletas y así mismo consideraríamos abrir nuestro segundo punto de venta que sería en la localidad de Santa Fe y los Mártires en los lugares populares de estas pendas que sería sobre el sector de la

calle 17 donde se comercializa todos los productos correspondiente a motocicletas donde comúnmente se acude para comprar alguno de estos artículos. Luego de sostener nuestro mercado, incursionaríamos en los Centros comerciales con el fin de poder ser vendido a todas nuestros clientes manteniendo nuestros precios y garantizando la calidad.

PAIS: COLOMBIA	48.653.419 HABITANTES
DEPARTAMENTO: BOGOTA	8.000.000 HABITANTES
LOCALIDAD: MARTIRES	95.969 HABITANTES

1.8 El mercado total (TAM)

El cual tenemos como enfoque para nuestras chaquetas corresponde a un 80% según nuestra encuesta solo en Bogota ya que en la actualidad contamos con un promedio de 500.000 automotores en las vías bogotanas de las cuales está enfocado a todos los estratos económicos.

1.9 Clasificación del cliente

1 Clientes Minoristas

Nuestro producto tendrá como incursionar a los almacenes pequeños o medianos de los puntos ya mencionados como, la primera de mayo y la carrera 17, lugares donde es frecuente la venta de estos productos.

2 Clientes Mayoristas

En cuanto contemos con una estabilidad de producción estableceremos negociaciones con tiendas especialidades dentro de los diferentes Centros comerciales, con el fin de dar a conocer nuestro producto a todas las personas que lo quieran comprar.

1.1.4 CONSUMIDOR

Nuestro mercado está enfocado a personas que tengan motocicleta ya sea hombre o mujer de todos los estratos económicos y todas las localidades de Bogota (inicialmente) sin ninguna discriminación, inicialmente se podría catalogar como una moda o necesidad del consumidor

1.1.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Se dispondrán los ya mencionados en la av. Primera de mayo y en la carrera 17 estos serán abastecidos por un vehículo encargado de la zona el cual llevara la mercancía de acuerdo con la solicitud del comerciante comprador

CAPÍTULO 3

2. LA ENTREVISTA

Se toma como muestra a 50 personas las cuales no diligenciaron el formato (Anexo) en el cual se le realizaron 10 preguntas para evidenciar las necesidades actuales de los clientes y a su vez generar una respuesta inmediata a estos, para así generar un producto estable y viable al cliente.

2.1 PROCESO DE RECOLECCION DE INFORMACION

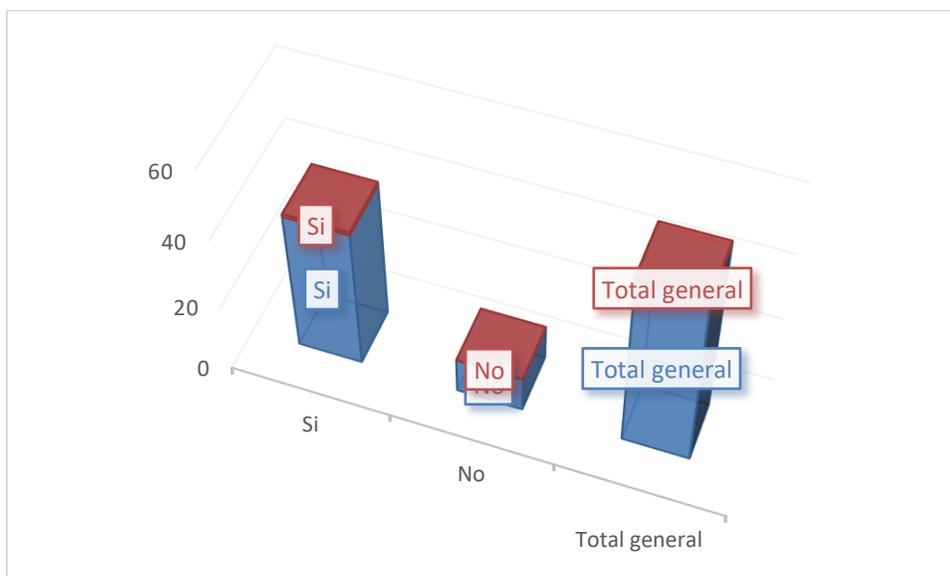
Se realizó una encuesta dirigida a los conductores de motocicleta sin excluir su condición o género, se tomó por ejemplo 50 muestras en las cuales se evidencio que la mayoría de las personas usaban su moto habitualmente y coincidían en la necesidad de encontrar este producto que reemplazaría chaqueta personal y chaqueta reflectiva, con esta actividad se logró visualizar la marca en el mercado teniendo una buena acogida.

2.3 HALLAZGOS DE LA INFORMACION

RECOLECTADA

Según nuestra encuesta podemos notar la acogida que presenta nuestra chaqueta teniendo en cuenta que trabajamos bajo la necesidad del consumidor.

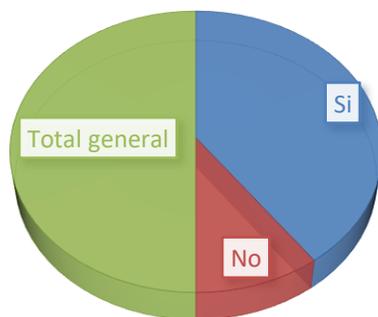
¿USTED USA REFLECTIVO A LA HORA DE CONDUCIR SU MOTOCICLETA?



2.4 ANALISIS DE LA INFORMACION

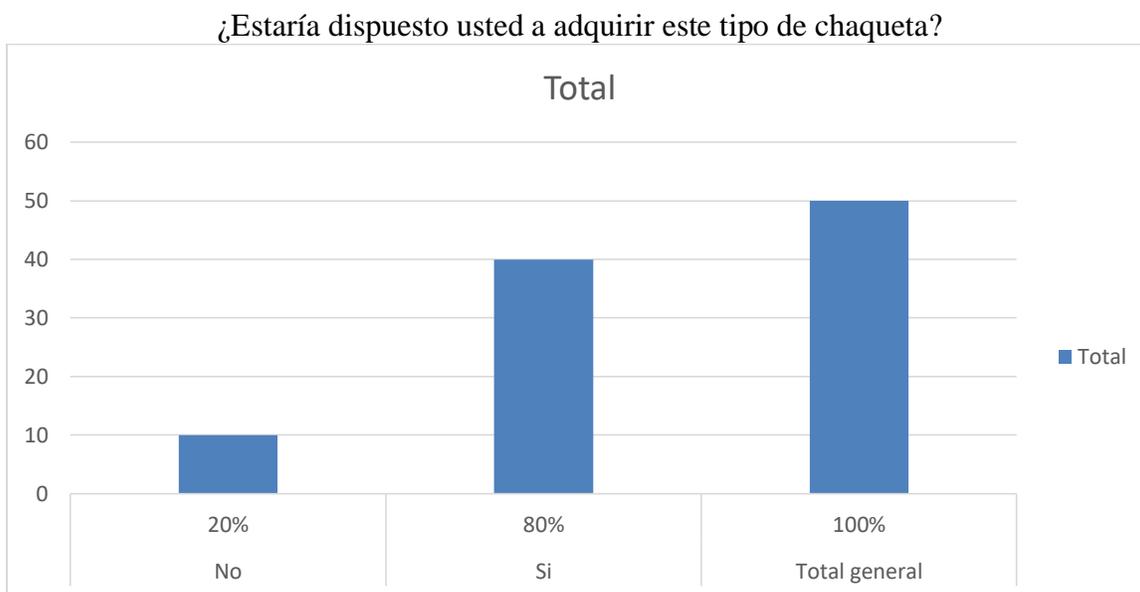
Teniendo en cuenta nuestra encuesta en el punto número 6 (anexo 1) evidenciamos que una de las prioridades para el conductor es el uso de este reflectivo en la noche, basándonos en esta información les preguntamos si quería unificar los productos ya mencionados para así obtener un producto novedoso el cual comprarían.

**¿ES IMPORTANTE PARA USTED, EL
USO DE REFLECTIVO AL MOMENTO
DE CONDUCIR EN LA NOCHE?**



2.5 RESULTADOS DE LA INFORMACION

Teniendo en cuenta que tomamos la muestra de 50 personas aleatorias sin excluir ningún factor socioeconomía, genero u otros aspectos que podrían afectar nuestra información podemos deducir que el 90% de las personas encuestadas tienen como necesidad un producto que aligere las cargas, al momento de conducir y que a su vez sea parte de su repertorio diario al momento de vestirse, sin dejar atrás que con este producto se le facilitaría la visibilidad en la noches y disminuir el riesgo de accidente por esta causa.



PESTEL.

POLÍTICO:

- **Tratado libre comercio (China):** Se inicio una la negociación para firmar el TLC cono china, cual multiplicara las relaciones económicas entre estos países y facilitara las importaciones de nuestra materia prima para la elaboración de estas chaquetas (positivo)
- **Importaciones de materiales para la elaboración:** Por un lado, se realiza la negociación entre los estados de china y Colombia, pero aún no está firmado por lo cual los aranceles se mantienen pagando un gravamen del 2% y un impuesto general del 16%. (Negativo)
- **Exportaciones de materia terminada:** En temas de Exportaciones nos centralizamos en el mercado chileno donde según el tratado de Montevideo de 1980 – ALADI, donde contamos con el 98% de la liberación del comercio, facilitando así la exportación y comercialización de nuestro producto.
- **Los constantes cambios:** en las medidas del gobierno generan incertidumbre a la hora de tomar decisiones, sobre todo cuando se trata de invertir, ya que no se sabe si las “reglas del juego” van a seguir siendo las mismas en el largo plazo o van a cambiar.

ECONÓMICO:

- **Tasas de desempleo:** Según los datos presentados por el DANE el desempleo en Colombia ha venido bajando en su porcentaje anual un ejemplo de esto es que en el 2006 contábamos con una tasa del 16% y en el 2015 bajamos a un 8,5%, con esto podemos hacer de Colombia un país factible para la compra de nuestros artículos. (positivo)
- **El aumento del IVA:** Al ser un tema político también afecta la economía ya que las personas deberán bajar sus consumos para poder adquirir los elementos y servicio necesarios para el consumo diario y dejarán en otro plano los lujos. (Negativo)
- **Aumento del dólar:** Con el alza constante del dólar y el no ajuste por parte del estado en temas de combustibles y otros artículos los indicadores económicos hacen se alzan generando una desvaluación del producto interno del país, (Negativo)
- **Mano de obra colombiana:** aunque el país escasea por mano de obra calificada, contamos con una gran variedad de personal logístico u operario que facilitan la elaboración del producto al no ser tan cara su mano de obra. (Positivo)

SOCIAL:

- Los chalecos al ser enfocados a un cliente en específico “conductores de motos”.
Genera una moda entre ellos al ser un producto innovador que generara la necesidad entre los individuos que observen tan útil producto. (Positivos)
- La elaboración del producto no está catalogada como complicada y genera una facilidad al momento del trabajador ensamblar las piezas. (positivo)
- Este producto disminuirá los comparendos generados por el no utilizar chalecos reflectivos contemplado en la Ley 769 de 2002, Código Nacional de Tránsito regula en su artículo 94 el uso de chalecos o chaquetas reflectivas de identificación para conductores y acompañantes de bicicletas, triciclos, motocicletas, motociclos y moto triciclos, los cuales deben ser visibles cuando se conduzca entre las 18:00 y las 06:00 horas (positivo)
- La moda ha tomado una inmensa parte de nuestro entorno ya que es gracias a ella que algunos empresarios han tenido éxito, por esto nuestro enfoque también va directo a este punto, si logramos imponer la moda podremos alcanzar el éxito.

TECNOLÓGICO:

- Tener una base de datos para validar costos y presupuestos del artículo ya que una empresa sin datos no funciona (positivo)
- El gran aliado debe ser la: venta online. Para eso, lo más conveniente es que los datos estén siempre disponibles y se dispongan de sistemas para vender en internet. (positivo)
- Uso de maquinaria innovadora como la nueva cortadora laser que tiene los siguientes detalles:

Detalles rápidos					
Uso:	Corte del laser	Condición:	Nuevo	Tipo del laser:	CO2
Material aplica...	De acrílico, Crytal, Cuero, MDF, ...	Grueso del corte:	0-30mm	Área de corte:	1300*2500
Velocidad de C...	0-24000 mm/min	CNC o no:	Sí	Modo de enfria...	Refrigeración por agua
Software de co...	Sistema de Control DSP	Formato gráfic...	AI, BMP, DST, DWG, DXF, DXP, L...	Lugar del origen:	Henan, China (Mainland)
Marca:	Baiwei	Número de Mo...	BW-1325 ropa máquina de cort...	Certificación:	CE, ISO
Servicio After-s...	Dirige disponible para mantene...	Tubo láser:	Sellado CO2 tubo de vidrio	Formato gráfic...	PLT, dxf, BMP, JPG, GIF, PGN, TIF
Software supp...	Artcut, CorelDraw, photoshop, ...	Resolución:	0.01mm	Velocidad máxi...	200 mm/s
Palabra clave:	Ropa máquina de corte por láser	Horas de la vid...	1500-10000 horas	Restablecimien...	Menos de 0.01mm
Temperatura d...	5-40 grados	Humedad de tr...	5-90% sin condensación de ag...		

ECOLÓGICO:

- Material biodegradable: utilización de materiales compatibles con el medio ambiente.
- Uso de LED, lavables y con una batería recargable que no genera gran consumo de electricidad.
- Según un estudio realizado por “Double Click”, hasta un 60% de los consumidores consideran que el hecho de que las empresas y compañías se preocupen por la naturaleza es muy importante. De hecho, un 45% de ellos afirman haber visto anuncios que hacen insistencia en estos aspectos de los productos.
- Las chaquetas al ser impermeable reducirán el consumo de agua para el lavado, y así generar conciencia entre los consumidores y conservar nuestro planeta.

LEGAL

- **SALUBRIDAD:** Se realizará la elaboración de productos con materias primas confiables, para evitar alergias en los usuarios

- **SEGURIDAD:** Al tener una batería incorporada el producto debe tener indicaciones de no cargar mientras este puesto ya que podría generar un riesgo al portador.

- **ORIGINALIDAD:** el producto se patentaría para no ser acusados de copia o contrabando.

- **INFORMACION.** Debemos cumplir con un estándar con un sello que informe al consumidor de las buenas prácticas del producto. Para así no ser responsables de temas legales por omisión del consumidor.

FICHA TÉCNICA

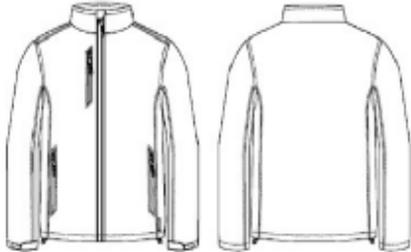
		Veste Lumieres TM ILUMINA CON LUZ PROPIA	
Nuestras chaquetas están compuestas por:	LYCRA PONGEE MOARE DAMASCO	LUZ LED impermeable	
TEJIDO	96%	Poliéster	
	4%	Algodón	
GRAMAJE	320		
LUZ LED	Código Producto	PL-219012-RGB-IP33	
	Temperatura Luz	RGB	
	Instalación	IP33	
	Construcción	PCB/Cinta 3M	
	Tensión Nominal	12VDC	
	Número y Tipo de LEDs	x300 SMD5050	
	Potencia Nominal (W)	72	
	Vida Estimada (H)	30.000	
	Angulo de Apertura (°)	120	
	Medidas (mm)	10x5000	
	Luminosidad (Lm)	4200	
	CRI	80	
	Frecuencia de Trabajo (Hz)	50/60	
	Clase Energética	A+	
Rango Temperatura (°C)	-20 +40		
Certificados	CE,ROHS		

IMAGEN CORPORATIVA:

- **NOMBRE:** VESTE LUMIERES
- **SLOGAN:** ILUMINA CON LUZ PROPIA

- **MARCA:**



COSTOS

Chaqueta: 1 largo cuerpo + 1 largo mangas, **1.50 metros.**

Elaboración 1.000 unidades

1.500 metros de tela + 100 metros de desperdicio = 1.600 metros

DESCRIPCION	UNIDADES	VALOR UNITARIO	TOTAL
TELA IMPERMEABLE METROS	1600	\$ 12.000	\$ 19.200.000
CONFECCION	1000	\$ 3.200	\$ 3.200.000
CREMALLERAS	1100	\$ 930	\$ 1.023.000
LED + INSTALACION	1100	\$ 3.000	\$ 3.300.000
EMPAQUE & EMBALAJE	1000	\$ 100	\$ 100.000
SLOGAN Y MARQUILLAS	1000	\$ 1.000	\$ 1.000.000
VALOR TOTAL 1.000 Unidades			\$ 27.823.000
Valor unidad			\$ 27.823
40 % Utilidad			\$ 11.129
Valor Venta x mayor			\$ 38.952

PORTER

RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES EXISTENTES

Competencia Directa

- Empresa: Motor Pasión
- Producto: Chaqueta con Led, posible mejora de la visibilidad para moteros

- Empresa: Mundo Motero
- Producto: Chaqueta de moto con luces LED e intermitentes

Nuestro producto competirá con calidad y economía sin desmeritar los productos de nuestra competencia para así generar estabilidad en el negocio.

AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES

Con el ingreso de nuevas compañías o fabricantes de estas chaquetas, generaría un cambio económico ya que ellos buscarán, entregar el producto a un costo menor al que ya tenemos proyectado, por esta razón se debe trabajar con la calidad del producto y la seriedad por parte de nosotros para que al momento en que lleguen estos nuevos competidores no tengan muchas posibilidades con nuestros clientes ya adquiridos.

Competencia indirecta

- Empresa: Sequoias
- Producto: Chaquetas para Moto Chaqueta Motociclista

- Empresa: PaMotos
- Producto: Chaqueta Scoyco JK36

- Empresa: Pro Mot
- Producto: Chaqueta HTR

- Empresa: Virtual Motos
- Producto: Chaqueta Seguridad motocicleta Hombre Aerotech

AMENAZA PRODUCTOS Y SERVICIOS

SUSTITUTOS

VESTE LUMIERES debe garantizar la innovación continua de este producto para mitigar que otros productos similares puedan ser modificados e ingresar a nuestro mercado y cumplir las finalidades expuestas por dicho producto, por esta razón debemos estar dispuestos a cambios generacionales y así seguir con nuestra compañía.

PODER DE NEGOCIACIÓN PROVEEDORES

El proveedor fundamental del negocio son las telas las cuales se deben compara en cantidades considerables igualmente que los led y cremalleras, para que, al momento de estas, tener alzas en sus precios poder competir con precios más bajos en producto terminado, sin dejan impactar con el entorno económico.

PODER DE NEGOCIACIÓN CONSUMIDORES

VESTE LUMIERES quiere llegar a generar necesidad a sus clientes, por esta razón creara estrategias sanas, para que el consumidor tome la decisión de adquirir nuestro producto, ya que enfocaremos la calidad de los materiales y la confiabilidad que se cómo fabricantes ofrecemos al cliente final,

CONCLUSIONES

Lo que quiere VESTE LUMIERES es poder llegar a que el cliente se sienta satisfecho del producto entregado, ya que se ha generado los estudios necesarios para observar las necesidades de los clientes a los cuales nos enfocamos (motociclistas), estos generan varias necesidades y estamos seguros de que con calidad y honestidad podremos llegar a incluir este artículos más que un producto de mínimo consumo a una moda y mantenernos en el mercado solucionando las necesidades diarias de los motociclistas.

Tenemos en cuenta que en el momento no contamos en el mercado con un proveedor de este articulo lo cual no servirá para moldear nuestro terrero y ser necesario para los empresarios y clientes a los cuales deseamos llegar, en conclusión, podemos llegar a definir que el entorno económico de Bogota y Colombia son positivos en cuanto a la acogida de productos los cuales como los que estamos presentando.

Por último, trabajaremos para que este producto salga al mercado con óptima calidad, y podamos consolidar nuestro negocio en un negocio internacional, mostrándole al mundo la calidad de nuestros productos.

ANEXOS

Anexo 1



Responda con una **X** de acuerdo a su preferencia.

1. Género

Masculino
 Femenino
 Otro

2. ¿Usted usa reflectivo a la hora de conducir su motocicleta?

SI NO

3. ¿Usted utiliza a diario su motocicleta?

SI NO

4. ¿Le incomoda el uso del chaleco reflectivo?

SI NO

5. ¿Le incomoda portar chaleco y reflectivo por aparte?

SI NO

6. ¿Es importante para usted el uso del reflectivo al momento de conducir en la noche?

SI NO

7. ¿Le han impuesto algún comparendo por el no uso del chaleco reflectivo?

SI NO

8. ¿Ha tenido accidentes por el no uso del chaleco reflectivo?

SI NO

9. ¿Le gustaría una chaqueta con doble finalidad "reflectiva y de uso diario"?

SI NO

10. ¿Está dispuesto usted a adquirir este tipo de chaqueta?

SI NO

Lista de referencias

<http://www.anim.cl/encuesta-de-anim-define-necesidades-de-los-motociclistas/>

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15855597>

DAVID SÁNCHEZ MEJÍA

Reportero gráfico de EL TIEMPO

Medellín

<http://www.abc.es/motor-reportajes/20140604/abci-accidentes-moto-primeros-minutos-201406032109.html>

<http://www.dinero.com/pais/articulo/ventajas-desventajas-del-uso-motos-bicicletas/203729>

<http://blogginzenith.zenithmedia.es/tres-factores-para-hacer-del-green-marketing-un-exito>

<http://www.nacion.com/el-pais/servicios/motociclistas-ocupan-primer-lugar-en-accidentes-mortales/WBSRWY7AJFGHXOOFZSRDZJZUQI/story/>

<https://www.elespectador.com/noticias/bogota/500000-motos-se-movilizarian-bogota-2017-articulo-536085>

<http://www.mintic.gov.co/index.php/>

<http://www.pasemaesutil.com/equipamiento/es/chaqueta-softshell-liso-mod--4806/05903000022/0/>

<https://www.legiscomex.com/BancoMedios/Documentos%20PDF/documento-completo-estudio-de-mercado-sector-textil-confecciones-colombia-2012-actualizado-legisocmex.pdf>