

Portada
Opción de Grado II
Creación de Empresa

Estudiante: Sonia Estefanía Camargo Peña
Grupo: 10105
Docente: Claudia Roza

Programa: Negocios Internacionales



Corporación Unificada Nacional de Educación Superior
Bogotá D.C
Noviembre 8 2017

**Subportada
Opción de Grado II
Creación de Empresa**

**Estudiante: Sonia Estefanía Camargo Peña
Grupo: 10105
Docente: Claudia Rozo**

Programa: Negocios Internacionales

Tema proyecto: Seguridad al Rodar

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior
Bogotá D.C
noviembre 8 2017**

TABLA DE CONTENIDO

Portada	1
Subportada	2
INTRODUCCIÓN	4
JUSTIFICACIÓN	5
PLANEACION ESTRETEGICA GENERATIVA	6
DESCRIPCION GENERAL DEL NEGOCIO	6
OBJETIVO GENERAL	7
MARCO LEGAL	7
MISIÓN	9
VISIÓN	9
VALORES	9
OBJETIVOS ESPECIFICOS	10
ANÁLISIS PESTEL	11
ANALISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	13
FUERZAS INDUCTORAS OPORTUNIDADES Y FORTALEZAS	14
CADENA DE VALOR	16
ESTRATEGIA COMPETITIVA	17
OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADOS	18
SEGMENTACION	18
METODOLOGIA DEL ESTUDIO DE MERCADO DE ENCUESTA	19
ANALISIS CONCLUYENTE GRAFICAS Y CONCLUSIONES	19
PLAN DE MARKETING	26
ESTRETEGIA DE PRECIO	26
ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD	27
MARCA	27
LOGO	27
SLOGAN	28
VENTAJA COMPETITIVA	28
VENTAJA COMPARATIVA	29
ESTRATEGIA DE PROMOCION	29
CAMPAÑA PUBLICITARIA	30
ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION	30

LOGISTICA	30
EJECUCION COMERCIAL	31
HABILIDADES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS	32
CONCLUSIONES	32
CIBERGRAFÍA	33
ANEXOS	34
MATRIZ EN EXCEL	35
ANEXO 2	37

Introducción

Esta idea de negocio nace bajo la necesidad que tienen los motociclistas para ser más vistos y protegidos en la vía. Con este negocio se está implementando un nuevo proyecto Seguridad al Rodar con el chaleco reflectivo todo tiempo. Ya que los motociclistas están expuestos a muchos riesgos en la vía. Actualmente se muestran es los estudios que se hacen que los motociclistas son los más expuestos en la vía en accidentes, caídas, estrelladas entre ellos mismo o diferentes clases de automóviles.

Esta idea se hace con un sentido altamente social en el que beneficia por una parte a los comerciantes de venta de accesorios para los motociclistas, los confeccionistas de textil, los motociclistas. Además de esto se enfocan en la calidad del producto chaleco para moto que este sirve fundamental para todas las clases de climas. Con este nos podemos manifestar de manera concisa en la idea proyecto de proteger a los motociclistas con una seguridad y calidad de vida.

Justificación

La razón por la cual se lleva a cabo esta idea de negocio es por la intolerancia, riesgo, accidentalidad, muerte, pérdidas de miembros exteriores del cuerpo. Que están expuestos los motociclistas día a día. El cual que se creó este producto para el uso constante de él no solamente en las horas que lo indica la ley después de las 6:00pm sino para un uso diario y constante. Ya que es importante que ellos sean visibles en cualquier tipo de clima y situación que se encuentren ellos.

Aparte de todo también les protege unas partes del tórax de las personas como lo son los hombros y la columna vertebral de cada individuo que lo utilice. Sin importar la edad o género.

PLANEACION ESTRETEGICA GENERATIVA

Descripción general del negocio

Esta idea nace para la protección de los motociclistas el tener seguridad vial, a momento que se va conduciendo ya que en las diferentes situaciones climáticas como: lluvia, neblina, noche, poca luz es muy complicado que los observen a los motociclistas desde lejos y se han ocasionado lastimosamente muchos accidentes y muertes.

Por no tener un reflectivo altamente seguro y a lo que se refiere llamativo. Una de sus características su diseño exclusivo para mujer y hombre. Con este solo elemento se pretende reducir el nivel de accidentalidad de los motociclistas.

Objetivo general

Seguridad para los motociclistas, bajando el nivel de accidentalidad y muerte que nos demuestran estudios y casos. Con este plan de negocio se pretende alcanzar una rentabilidad económica sostenible en cada necesidad principalmente de cada uno de nuestros trabajadores y aun precio accesible para nuestros individuos de motociclistas, una vez esta se logre alcanzar esta meta se quiere lograr el reconocimiento tanto regional, como de competencia y clientela como la única marca reconocida y de mejor calidad en el producto de reflector para motociclistas. Con la idea innovación de su propio diseño de chaleco sin que los dibujos, pinturas y demás componentes del estilo de este afecte al diseño inicial y propio de la marca.

Marco legal

Estas normas son algunas de tantas que se identifican en este proyecto de seguridad y reducción de accidentalidad con los motociclistas. A continuación se relacionan unas de las normas que se tienen que tener presente en la movilidad de los motociclistas. Según la ley 2.

LEY 769 DE 2002 - CÓDIGO NACIONAL DE TRÁNSITO

1. ART. 94 los conductores de bicicletas, triciclos, motociclos y motocicletas, estarán sujetos a las siguientes normas: no deben transitar sobre las aceras, lugares destinados al tránsito de peatones y por aquellas vías en donde las autoridades competentes lo prohíban deben conducir en las vías públicas permitidas o donde existan, en aquellas especialmente diseñadas para ellos.
2. ART.89. movilidad 079 de 2003 cód. De poli. -Respetar y proteger la vida de los peatones, conductores, y pasajeros.
 - tomar medidas necesarias para proteger a los peatones cuando no exista semaforización.
 - respetar las normas y las señales de tránsito. Para ellos se deben observar las disposiciones de los códigos nacionales de tránsito, las normas que lo modifiquen o adicionen los reglamentos
3. ART. 93 comportamiento de los conductores. Se deberán observar los siguientes comportamientos que favorecen la protección de los conductores y las demás personas:
 - respetar a los demás vehículos y no abusar de sus características de tamaño fuerza o deterioro para hacer uso arbitrario de las vías y calzadas.
 - respetar la capacidad de ocupación para la que fueron diseñados los vehículos determinada por las normas de tránsito.

4. Decreto 319 de 2006 Plan maestro de Movilidad. Artículo 7. política: la política de plan maestro de movilidad y su alcance es:
 1. Movilidad sostenible
 2. Movilidad competitiva
 3. Movilidad orientada a resultados
5. Art. 10 Estrategias:
 - Desarrollar y armonizar los subsistemas peatonales, vial, de transporte y de regulación y control del tráfico, del plan maestro de movilidad.
 - impulsar políticas de prevención y mitigación de riesgos para la intervención correctiva y prospectiva de los factores de amenaza y vulnerabilidad, existentes o potenciales, ya sean naturales o antrópicos.
6. Art. 11 Programas:
 - Vías para la movilidad, optimizar la infraestructura vial para mejorar las condiciones de movilidad en la ciudad, la competitividad y la renovación y el desarrollo urbano.
 - Trafico eficiente, optimizar la administración y el control del tráfico a fin de hacer eficiente la movilidad y disminuir la accidentalidad.

Misión

Seguridad al Rodar para motociclistas. Es una empresa dedicada a la seguridad y protección de los motociclistas ya que comercializa el chaleco y reflectivo de mejor calidad para ser visible y proteger de aquellos climas que se nos presentan diariamente. Brindado un producto de excelente calidad, accesibilidad y duración.

Visión

Seguridad al Rodar quiere ser en el año 2020 una reconocida marca caracterizada como la mejor en calidad y estilos en los chalecos reflectivo para los motociclistas. Apoyado de una calidad y durabilidad en este producto. Con un portafolio distribuido en todos los negocios pequeños que fabrican y comercializan dichos productos y accesorios para los motociclistas ubicados en la ciudad de Bogotá ya que inicialmente se encuentra solo en el estrato socioeconómico #2.

Valores

Es muy importantes para Seguridad al Rodar que dentro de la organización existan y apliquen estos valores a continuación mencionados:

- Respeto
- Honestidad
- Buena actitud de servicio
- Calidad
- Trabajo en equipo
- Responsable

Es fundamental que el personal esté capacitado y tenga esas virtudes frente a cualquier situación inesperada que se pueda presentar en la organización así mismo ayuden en satisfacer al cliente con sus necesidades y a la empresa en caracterizarse como buena empresa con su empleada

Objetivos específicos

1. Diseñar estilos únicos para cada gusto de las personas que adquiera el chaleco.
2. Brindar seguridad para los motociclistas en los climas de gran dificultad y tempestad.
3. Incentivar el uso a todos los motociclistas ya que es una norma y por seguridad de sí mismo.
4. Generar más empleo, comodidad, beneficios con la adquisición de este producto. Y bajar los índices de accidentalidad de estas personas en las motos.

Análisis Pestel

SEGURIDAD AL RODAR					
POLITICO	LEGAL	ECOLOGIA	TECNOLOGIA	FACTORES ECONOMICOS	FACTORES SOCIECONOMICOS
<p>En el país de china una política es que el uso de las motos es muy difícil ya que este país busca principalmente la protección de las vidas de las personas. Y que no haya contaminación ambiental. No dejan que vaya el segundo acompañante en la moto, solo el conductor.</p>	<p>Como las podemos observar en el marco legal estas son unas de las normas principales aplicadas para los motociclistas. Es muy importante como lo menciona la ley 769 de 2002 artículo 96. "normas específicas para motocicletas, motociclos y moto triciclos. Las motocicletas se sujetaran a las siguientes normas específicas: 1. podrán llevar un acompañante en su vehículo, el cual también deberá utilizar casco y elementos de seguridad.</p>	<p>Cada año se le tiene que hacer la revisión tecno mecánica esto ayuda a la seguridad de la moto y al medio ambiente que no emita gases. Las vías que se encuentran en mal estado.</p>	<p>En la calidad del chaleco reflectivo, en las motos ya cada vez vienen con más tecnología en lo que permite mejor funcionamiento como en el encendido la seguridad con el bloqueo de la alarma.</p>	<p>Los difíciles cambios de la economía en nuestro país Colombia resalta mucho como el haber aumentado el impuesto del 16% al 19 % del IVA. Este desde que empezó claramente se vio un alza en varios productos de la canasta familiar y también en la comprar, repuestos y demás que son necesarios para la moto. También el alza en la gasolina implica mucho ya que los factores como el dólar, el petróleo tiene mucho que ver.</p>	<p>*diseños y estilos novedosos. *las diferentes gamas de motos que se encuentran en la vía. * Los programas que se encuentran de rodamiento a varios lugares de la ciudad.</p>

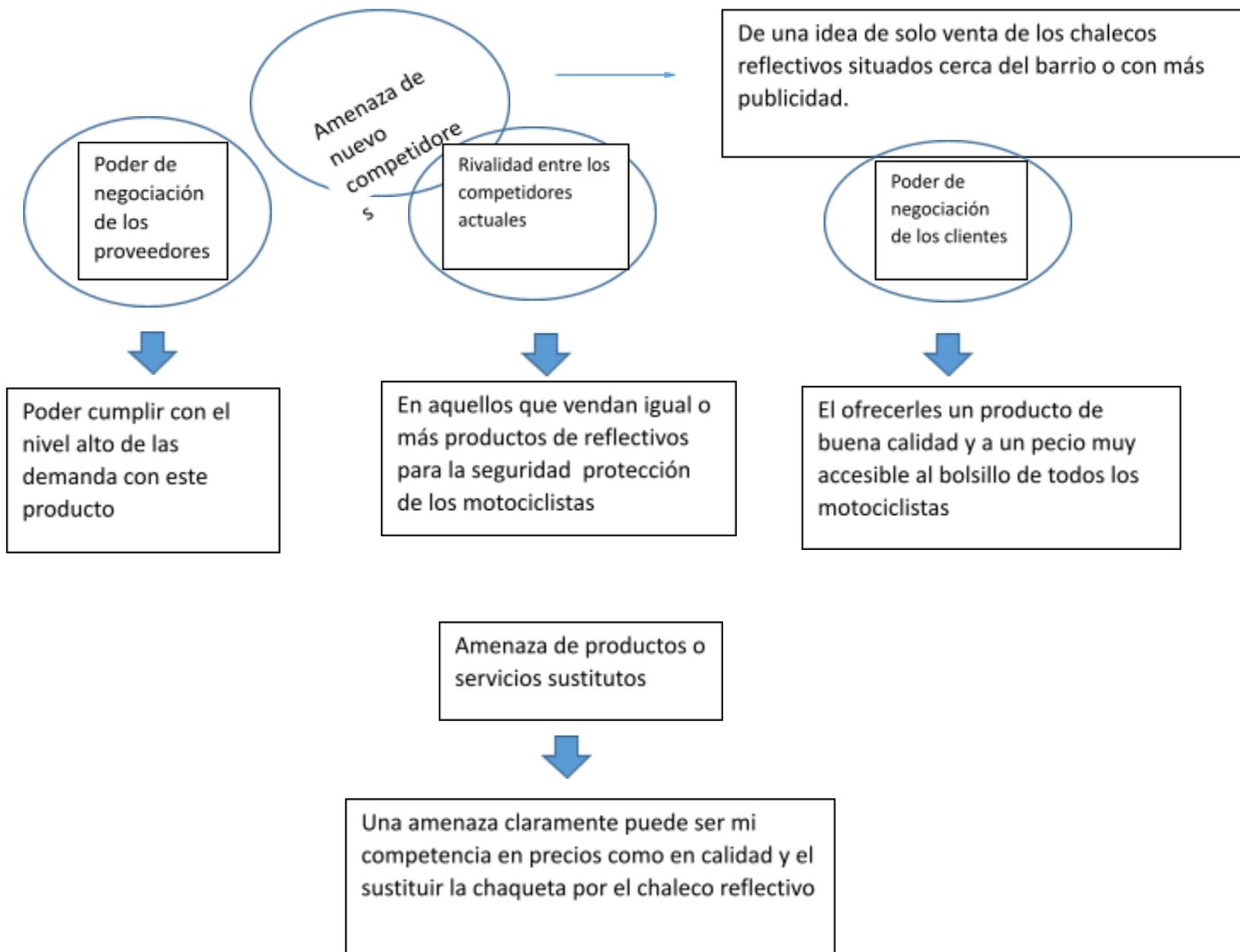
Análisis de pestel:

Es muy importante conocer para poder aplicar ideas, estrategias al negocio de proyecto.

Ya que este nos permite identificar los factores negativos que podemos llegar aplicar al negocio.

Esta idea nos permite conocer, aplicar y hacer estrategias que nos sirven a futuro y no tener falencias en el negocio que esto nos implica fracaso o ruina en el negocio.

Análisis de las cinco fuerzas de Porter



Análisis: con las cinco fuerzas de Porter nos ayudan en la idea principal del negocio en revisar, aplicar para no tener falencias en el desarrollo de este. Y así mismo surgir como una empresa dando grandes beneficios y obteniendo ganancias para todos los trabajadores y dueño.

Fuerzas inductoras oportunidades y fortalezas

OPORTUNIDADES			
Precios bajos	Facilidad para el pago de los clientes y proveedores	Clientes estables	Innovación constantes
Diversidad en estilos	Satisfacción de los clientes con los productos	Diversidad en materiales y estilos	Nuevos clientes en diferentes lugares
FORTALEZAS			
Fácil ubicación al sitio de venta	Precios accesibles	Excelente calidad en todos los productos	Buen ambiente de trabajos en equipo

ANALISIS: teniendo en cuenta que el negocio rodar para tu seguridad inicia desde ceros el realizar esta matriz nos ayuda a enfocarnos en nuestras oportunidades y fortalezas dándoles un desgaste fundamental en cada una de estos factores ya que con estos nos ayudaría a crecer como empresa y poco a poco posicionarnos en la única comercializadora de toda clase de chalecos.

Fuerzas opositoras debilidades y amenazas

AMENAZAS			
competencia	mala calidad en la materia prima	Más publicidad de los competidores	Diferentes estrategias utilizadas para la expansión de las diferentes competencias que hay
DEBILIDADES			
Contratación de personal no tan destacado para todas las funciones que se requieren	No hacer buen aprovechamiento de las instalaciones	No tener la capacidad mínima de todos los productos	Exceder el precio en algunos productos poco comercializados

ANALISIS: hay que darle prioridad a estos factores negativos ya que nos toca fortalecer esas debilidades y amenaza que se nos presentan en el negocio. Con el tiempo en el negocio

abran otros factores más grandes que tocara darle estudio para que nos implique en el momento a ellos.

Cadena de valor

INFRAESTRUCTURA DE LA EMPRESA (la financiación de empresa se lleva principalmente con las ganancias que nos deja la venta del producto, la planificación de estos recursos se tienen que presupuestar a corto y largo plazo teniendo en cuenta los obstáculos que se le presentara, en relación con los inversores les enseñaran con cuales si pueden negociar y con cuales no)				
GESTION DE RECURSOS HUMANOS (el reclutamiento del personal tiene que cumplir con todos los requerimientos y necesidades que el negocio lo demande. La capacitación no será extensa si cumple con el personal que se quiere. Con la remuneración se prende que el empleado se sienta satisfecho con las actividades que realiza y así mismo el pago sea complaciente.				
DESARROLLO DE TECNOLOGIA (principalmente este negocio se basa en el diseño de los productos con los estilos únicos e innovadores que el cliente requiera, pero así mismo se tiene que hacer unos estudios de mercados exhaustos				
COMPRAS (todos se compone de la seguridad y protección de los motociclistas la publicidad se desempeñaría por los lados del almacén y en la redes sociales en lo que principalmente están potencialmente fuertes en el mercados)				
Logística interna: estanterías en completo orden con todos los productos	Operaciones: Completo orden y disciplina con la distribución y almacenamiento	Logística externa: desde que hacen un pedido hasta que se entrega tiene que un excelente servicio	Marketing y ventas: promociones posibles y publicidad por redes sociales	Servicio post venta Solución antes quejas, inconvenientes y demás inquietudes que tenga el cliente

Análisis: esta herramienta nos sirve para analizar estos factores tanto internos como externos nos contribuyen en el negocio de seguridad para rodar. Asi mismo para identificar y aplicar las ventajas competitivas en nuestra idea de negocio.

Estrategia competitiva

<p>La estrategia competitiva que se usara en la idea de negocio seguridad para rodar. Es aplicar el diseño y estampado que quiera el cliente como personalizar sus chalecos de uso diario.</p>	1-	Aplicar los diseños únicos en los chalecos sin afectar las características principales del producto
	2	-tener la capacidad de ofrecer varios diseños para que los clientes escojan el que mejor les gusta. - realizar los diseños con ayuda de los profesionales para entregar el producto final
	3	Con la implementación de la ventaja competitiva se aplica con todos los factores de la cadena de valor para poder cumplir con todos los aspectos viables y positivos para ellos.
	4	Si el desarrollo de la cadena de valor se incorpora con todos los aspectos que describimos podemos llegar a ser más eficaces que tener errores
	5	Producto chaleco: con buenos elementos de fabricación impermeables y cintillas de reflectivos, con un precio muy accesible para cada uno de los motociclistas que estén interesados

ANALISIS: una vez estudiada, con los riesgos identificados se puede llegar a deducir cuales son las probabilidades más adecuadas para aplicarlos a la estrategia competitiva con los productos de innovación para los motociclistas.

Objetivos del estudio del mercado

Este estudio tiene como objetivo general el conocer las diferentes opiniones de los motociclistas con la sabiduría de saber que es lo bueno y lo malo que se puede obtener como motociclistas ya sea accesorios tales como: luces de lujo, vestimenta de protección y seguridad para todos ellos los conductores de motos.

Segmentación

Teniendo en cuenta que la rama de motociclistas cada vez crece en la ciudad de Bogotá, la idea de negocio seguridad para rodar. Nace de la necesidad que tienen estos los motociclistas ya que en los diferentes climas que nos da el medio ambiente son lluvias suaves y fuertes, sol, frio, neblina entre otros.

Aparte de todo el mecanismo de seguridad y protección en este caso de fuertes lluvias solo consiste en el impermeable que muchas veces no refleja lo necesario antes las luces de los demás autos o ante los otros conductores.

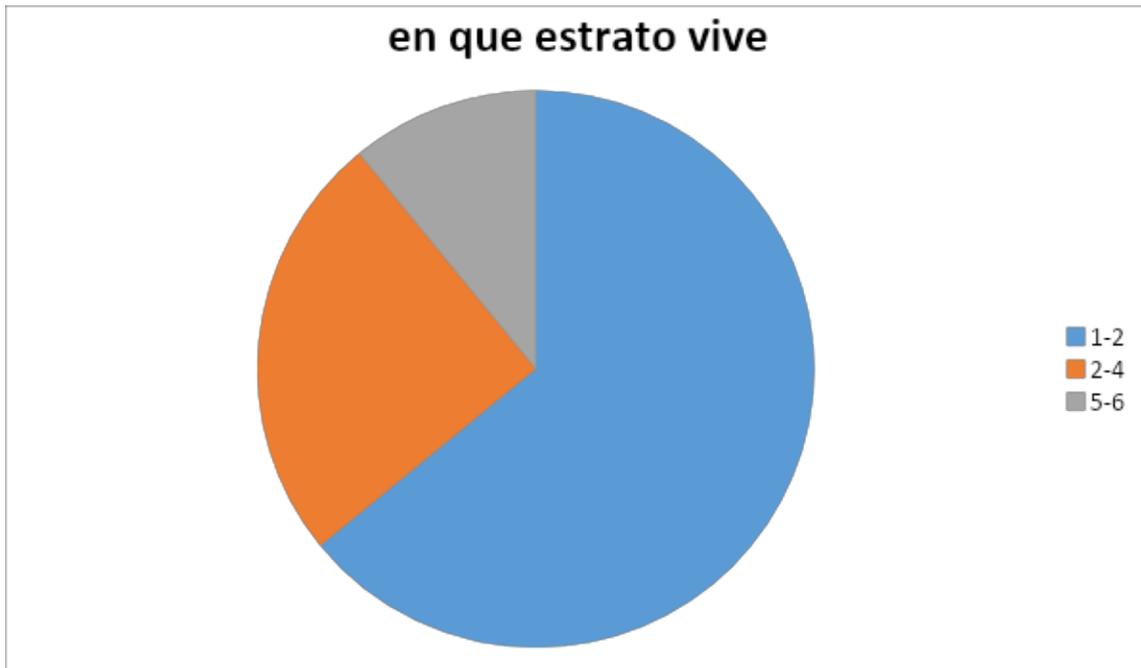
Esta segmentación se aplica principalmente en el país de Colombia ciudad de Bogotá al sur de la ciudad están estos dos barrios bosa y Soacha para los estratos 2 al 3 ya que en estos dos se aplicaría la idea de negocio.

Metodología del estudio de mercado de encuesta

La metodología de la encuesta fue hecha por la función de gmail formato en la que nos ayudó a conocer los pensamientos de los motociclistas y de cómo pueden satisfacer las necesidades que tienen y cómo poderla complacer en este caso.

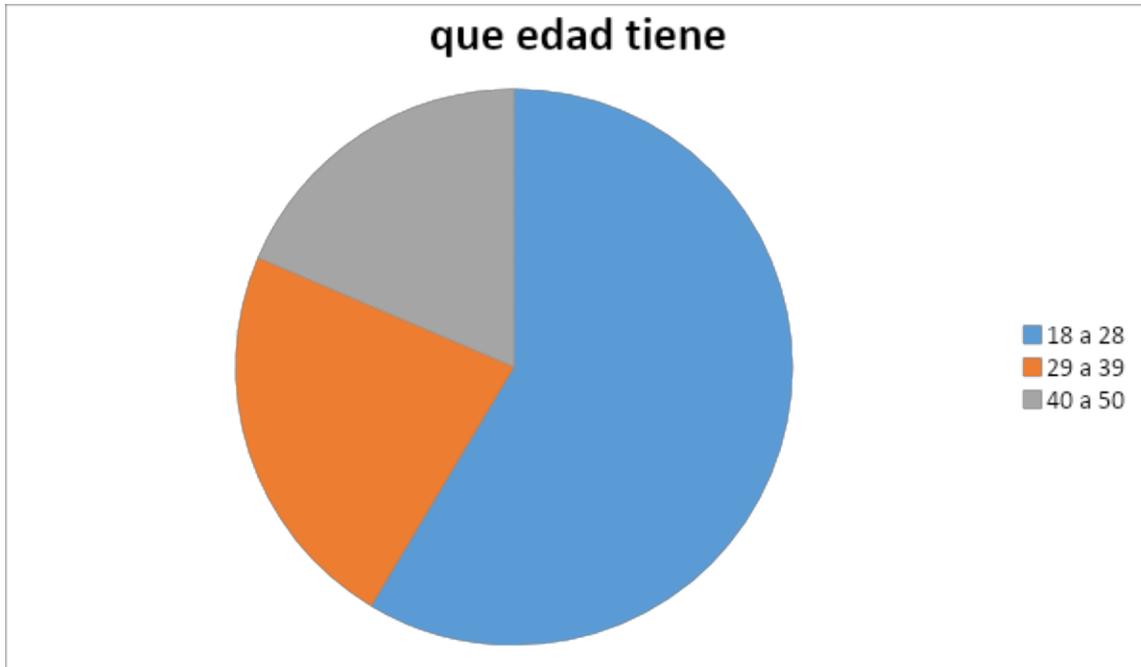
Análisis concluyente gráficas y conclusiones

Pregunta 1.



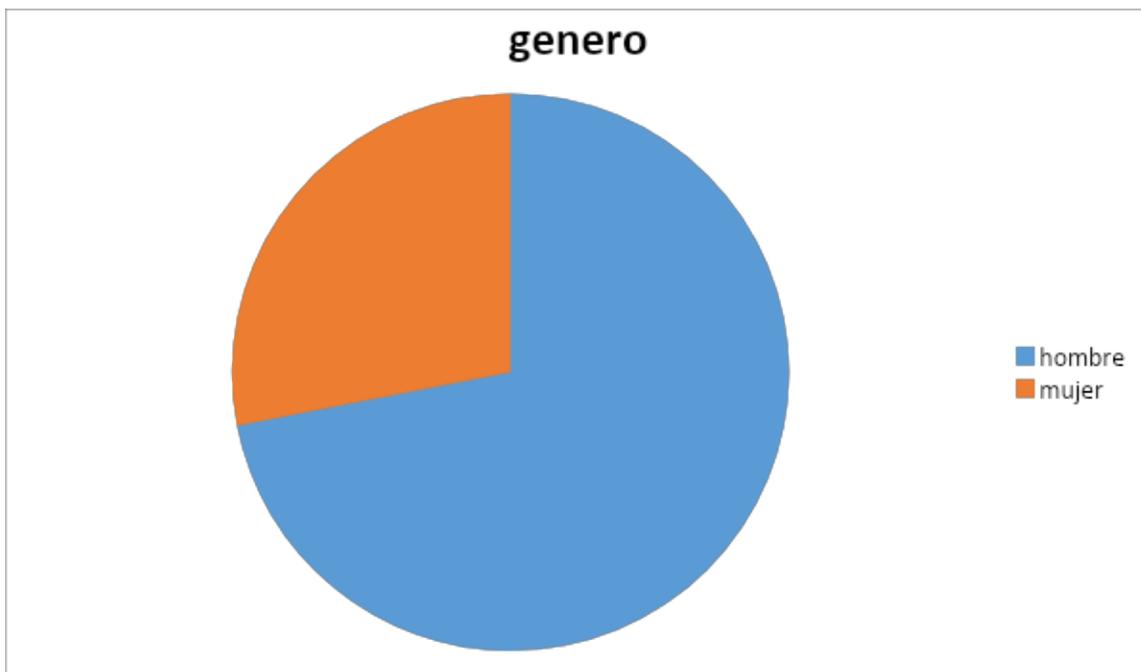
ANALISIS: nos demuestra que el estrato donde más nos respondieron las encuesta y viven es entre el 1 y el 2. El cual a este será el que se le aplicara el proyecto.

Pregunta 2



ANALISIS: que la edad promedio que conducen las motos es entre 29 a 39 años de edad y le siguen aún más jóvenes de edad promedio 18 a 28 años.

Pregunta 3.



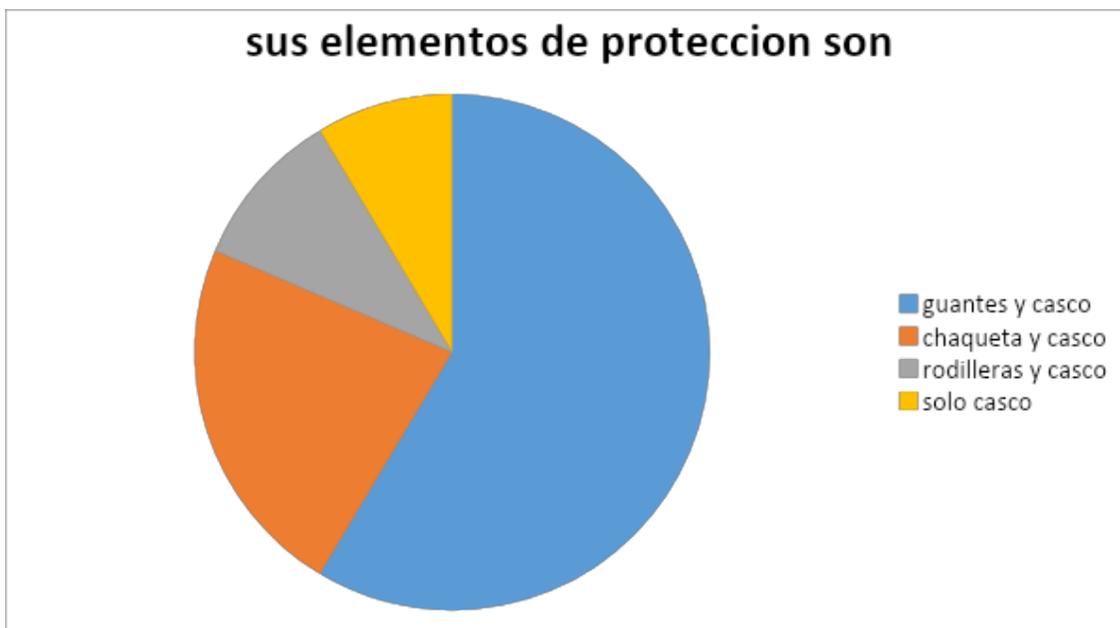
ANALISIS: son más los hombres que manejan con 63% que las mujeres

Pregunta 4.



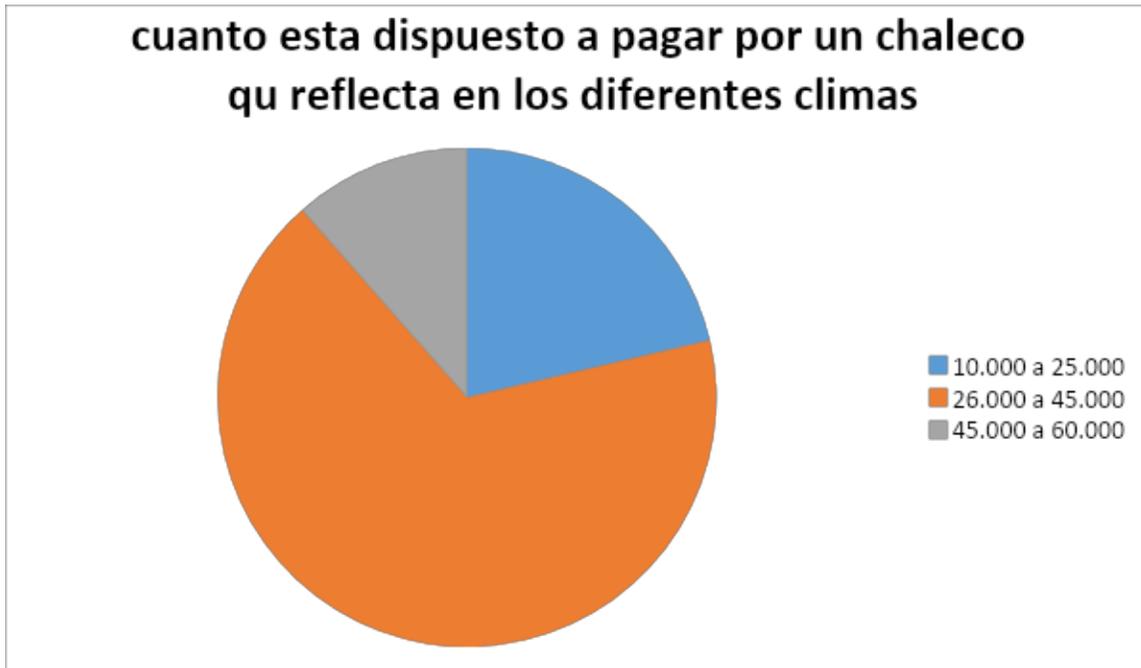
ANALISIS: LA MAYORIA DE LA CONDUCTORES MANEJAN MOTOS CON CILINDRAJE DE 120 CC A 160 CC

Pregunta 5



ANALISIS: CHAQUETA Y CASCO SON LOS IMPLEMENTOS DE PROTECCION Y SEGURIDAD QUE MAS USAN LOS CONDUCTORES. AUNQUE LO MAS ADECUADO SERIA QUE TODO MOTOCICLISTA USARA TDAS LAS CLASES DE PROTECCION.

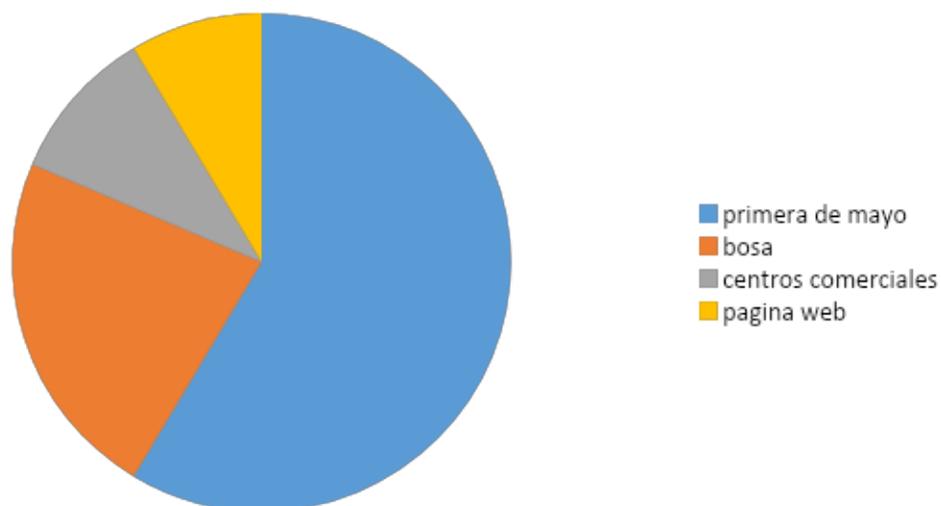
Pregunta 6



ANALISIS: PROMEDIO POR EL CUAL ESTARIAN DISPUESTOS A PGAR ESTA ETR \$26.000 A \$45.000

Pregunta 7

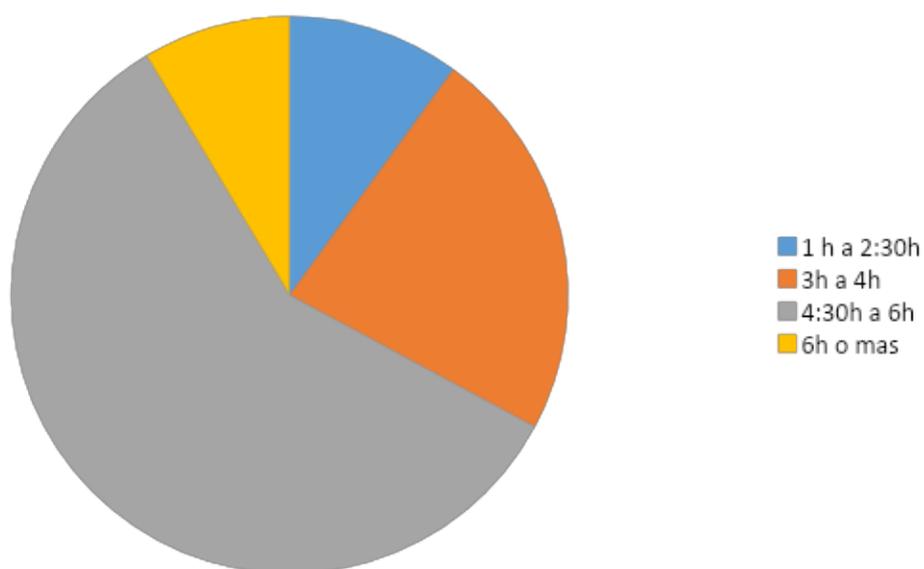
barrio donde va a comprar sus elementos de seguridad y proteccion



ANALISIS: ESTE SECTOR ES MUY RECONOCIDO POR TODA CLASE DE MOTOCICLISTAS EN DONDE PUEDEN ENCONTRAR TODOS LOS ACCESORIOS DE PROTECCION Y SEGURIDAD PARA ELLOS MISMOS INCLUYENDO ACCESIOS DE LUJOS PARA LA MOTO.

Pregunta 8

sus recorridos diarios duran mas de



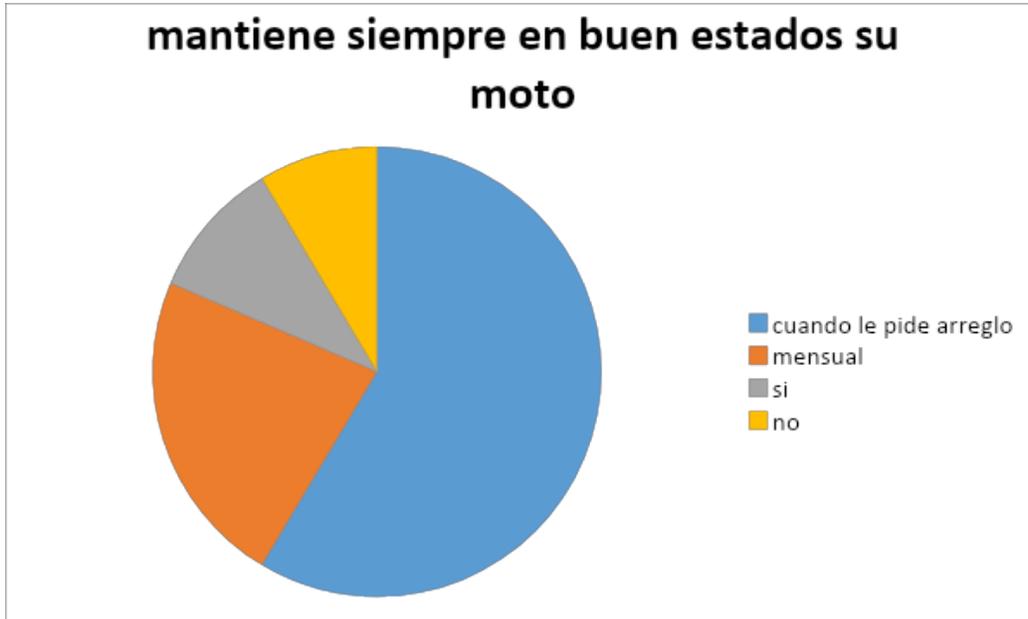
ANALISIS: EL RECORIDO PROMEDIO DE ANDAR EN LA MOTO ES DE 4:30 A 6 HORAS EN LA QUE ES E 42 % EN LA QUE LA MAYORA DE LOS RECORRIDOS SE MANIFIESTAN POR LOS TRABAJADORES DE MENSAJERIA.

Pregunta 9



ANALISIS: LA MAYORIA DE LOS MOTOCICLITAS SIEMPRE USAN SUS ACCESORIOS DE PROTECCION Y SEGURIDAD POR MOTIVO DE ACCIDENTALIDAD O CHOQUES EN LA VIA.

Pregunta 10



ANALISIS: CASI SIEMPRE ARREGLAN LA MOTO CUANDO OYEN O VEN QUE A LA MOTO LE ESTA PRESENTANDO ALGUNA INCONFORMIDAD

Pregunta 11



ANALISIS: AUN QUE LA POBLACION QUE CONDUCE MOTOS ES MUY GRANDE SE ESTIMA QUE SOLO EL 11% PARTICIPA EN UN GRUPO DE RODAR EN SUS TIEMPOS LIBRES

Plan de marketing

Estrategia de producto

El producto que se tiene como idea de negocio es un chaleco reflectivo para todos los climas que se presentan en la ciudad de Bogotá; como la lluvia, el sol, neblina, noche y día. La idea es que el chaleco también sea impermeable y tenga protección en las diferentes protecciones como en los hombros, columna vertebral y en parte de las costillas en la parte delantera. Aportando así mismo seguridad y protección a los motociclistas hombres y mujeres.

Aparte de eso en la espalda llevara las cintas reflectoras que servirán como anteriormente se mencionado para la visibilidad de todos los climas.



Estrategia de precio

Con toda la competencia que hay en la ciudad de Bogotá estratégicamente situados en diferentes partes en puntos totalmente reconocidos como la zona de la primera de mayo, bosa se

caracteriza en diferentes barrios, en centros comerciales también se encuentran locales con venta de ropa y accesorios para los motociclistas y las motos de lujos.

Para establecer un precio real y totalmente igualitario como el de la competencia un precio ideal sería \$48.000 en donde se darían promociones de otras prendas por uso diario y de accesorios con venta de chaleco.

Estrategia de publicidad

- Principalmente se tienen la idea de dar a conocer la venta de los productos del chaleco con ayuda de las diferentes redes sociales como Facebook, instagram y whatsapp.
- Páginas web creadas por la idea de negocio.
- Volantes de propaganda y publicidad repartidos por un chico de la empresa

Estas serían inicialmente las ideas para las estrategias de publicidad basadas en idea principal del negocio chaleco para todo. Que con mucha ayuda y dedicación se puede controlar todas las clases de estrategias y así mismo ayudarle al negocio a surgir como empresa grande.

Desarrollo de marca

Marca

SEGURIDAD AL RODAR

La marca se desarrolla con la idea principal del negocio seguridad y protección para los motociclistas. Proteger, velar y cuidar las vidas de los hombres y mujeres que conducen motos. Ya que en los estudios muestran los motociclistas son los que más riesgos representan en la vía.

logo

S. AL R.
SEGURIDAD AL RODAR

Teniendo en cuenta la marca, el logo se llevaría en todo las marquillas de los chalecos y en el letrero del almacén.

slogan

**PROTECCIÓN & VISIBILIDAD ES LO QUE TE
OFRECE SEGURIDAD AL RODAR.**

Slogan y lema es lo que queremos que todos nuestros clientes motociclistas se sientan seguros y satisfechos al comprar nuestros productos de seguridad el chaleco para todo llamado así.

Ventaja competitiva

- Como característica principal del producto chaleco para todo, ofrecido desde el negocio seguridad al rodar se prenda con la competencia.
- Es muy accesible con el precio, fácil para todos los motociclistas
- Ofreciendo con todas las tallas tanto como para mujeres como para hombres desde la talla s,m,l y xl. y/o xxl
- Una de las características de poder diseñar y estampar los diseños que cada uno de los clientes quiere.
- Con las protecciones específicas de los hombros, costillas y columna vertebral.
- Productos específicos de promociones de ventas

Ventaja comparativa

La venta del chaleco para todo se completa con la chaqueta y las demás clases de chalecos que existen en donde la competencia los comercializa pero de una u otra manera seguridad al rodar ofrece un mismo producto que los demás comerciantes en las diferentes zonas de ventas de productos de vestimentas y accesorios de lujos para los motociclistas y las motos. Pero en esta idea de negocio ofrecemos protección y seguridad al rodar con el chaleco para todo porque es llamado así, consiste inicialmente en que es visible para todos los climas que en la ciudad de Bogotá nos da.

Estrategia de promoción

- Chaleco y guantes \$70.000
- Chaleco y botas \$95.000

- Chaleco y casco \$450.000
- 2x1 comprando dos productos pagan solo uno

Estas son algunas promociones y estrategias que se pueden aplicar en la idea de negocio de seguridad al rodar. Estas se darán solo con unos productos únicos y hasta agotar existencias.

Campaña publicitaria



Estrategias de distribución

Realmente en esta idea de negocio no se aplicaría ninguna estrategia de distribución por ser una idea tan pequeña se realiza solo la compra de cliente en la tienda como tal para la distribución de ir personal y comprar y ver lo que desea y así mismo llevárselo al instante.

logística

- Todo empieza con la demanda que tiene el negocio:
 - según cuanto vendan tienen que hacer pedido lo suficiente ni que pidan mucho para que no queden en riesgo alguno de que pueden entrar a pérdida con mucho sobre pedido.
 - después de tener clara el cliente cual es la necesidad que desea
 - pasa a hacer el pedido
 - el negocio pasa a despacharlo
- Y por último hacerle la entrega final del producto.
 - el cliente este totalmente satisfecho por el producto.

Ejecución comercial

ESTRATEGIA COMERCIA → EJECUCION COMERCIA → ENFOQUE → CION
RESULTADOS

- Entendimiento de la estrategia de negocio y comercial con enfoque a procesos
- Definición catálogo de procesos, interacciones y prácticas core
- Segmentación operativa clientes orientada a ejecución en POS
- Alineación procesos x cluster y diferenciación de prácticas core
- Mapas procesos, rutinas trabajo y mejores prácticas por industria
- Definición funciones/roles x proceso alineado x cluster
- Definición herramientas/funcionalidades para habilitación procesos
- Definición KPIs y rutinas gestión alineados c/ esquema incentivos
- Definición y cadenas de ayuda entre áreas/roles

- Plan de transición y desarrollo de competencias
- Ayudamos nuestros clientes a definir:
- Diseño de procesos e interacciones
- Diseño de roles
- Herramientas de venta
- Diseño de indicadores claves de desempeño y rutinas de gestión
- PENSAMIENTO INNOVADOR
- Casos de Éxito
- Artículos
- Conferencias
- Entrevistas(2)

Habilidades comerciales y administrativas

Nuestras habilidades y destrezas como administradores de seguridad al rodar consisten en conocer principalmente todos los productos y sus características fundamentales de cada uno de ellos y así mismo poder ofrecer sin ningún obstáculo el producto al cliente final. Como tal también se trabaja mucho en el servicio al cliente de cada uno de ellos para así mismo. Los comerciales se enfocan de pausar y distinguir cada uno de ellos sin desmeritar a los demás componentes de ellos que hacen parte de una u otra manera de la venta de estos productos.

Conclusiones

Como conclusión de este proyecto tengo la satisfacción de saber que el crear y distribuir este producto puede llegar a salvar más de una vida diaria solo por ponerse el chaleco un accesorio tan fácil y común de usar y conseguir.

La idea con este negocio aplicaría para todas las ramas de motocicletas, bicicletas, cuatrimotos y demás automóviles que lo señalen en el decreto de movilidad ya que con cada uno aplicaría diferentes requerimientos para cada uno de ellos.

Gracias a esta idea de proyecto se le daría mucha utilidad ya que nos permitiría darle empleo a más de dos personas, a salvar vidas y proteger y cuidar las partes de los motociclistas.

Cibergrafia

<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=38648>

<http://www.sintec.com/wp-content/uploads/2012/01/Ejecucion-Comercial.jpg2>

Anexos

Matriz en Excel

Descripción General del Negocio	2017
Esta idea nace para la protección de los motociclistas el tener seguridad vial, a momento que se va conduciendo ya que en las diferentes situaciones climaticas como: lluvia neblina, noche, poca luz es muy complicado que los observen desde lejos y se han ocasionado lastimosamente muchos accidentes y de muerte. Por no tener un reflectivo altamente seguro y llamativo. una de sus características su diseño exclusivo para mujer y hombre. con este solo elemento se pretende reducir el nivel de accidentalidad de los motociclistas.	
Objetivo General	2017
Seguridad para los motociclistas, bajando la accidentalidad y muerte de estos. Con este plan de negocio se pretende alcanzar una rentabilidad economica necesaria principalmente, una vez esta se logre alcanzar esta y ser conocida regionalmente como la marca reconocida y de mejor calidad en el producto de reflector para motociclistas.	



Estas normas se identifican en el proyecto de seguridad y reduccion de accidentalidad con los motociclistas. A continuacion se relacionas unas de las normas que se tienen que tener presene en la movilidad de los motociclistas. 2. LEY 769 DE 2002 - CÓDIGO NACIONAL DE TRÁNSITO

ART. 94 los conductores de bicicletas, triciclos, motociclos y motocicletas, estaran sujetos a las siguientes normas: no desde transitar sobre las aceras, lgares destinados al transito de peatones y por aquellas vias en donde las autoridades competentes lo prohiban deben conducir en las vias publicas permitidas o donde existan, en aquellas especialmente diseñadas para ellos.

ART.89. movilidad 079 de 2003 cod. De poli. -Respetar y proteger la vida de los peatones,conductores, y pasajeros.- tomar medidas necesarias para proteger a los peatones cuando no exista semaforizacion. - respetar las normas y las señales de transito. para ellos se deben observar las disposiciones del codigos nacional de transito, las normas que lo modifiquen o adicioneen los reglamentos

ART. 93 comportamiento de los conductores. Se deberan observar los siguientes comportamientos que favoren la proteccion de los conductores y las demas personas: - respetar a los demas vehiculos y no abusar de sus caracteristicas de tamaño fuerza o tereritorio para hacer uso arbitrario de las vias y calzadas. -respetar la capacidad de ocupacion para la que fueron diseñados los vehiculos determinada por las normas de transito.

Decreto 319 de 2006 Plan maestro de Movilidad. Articulo7. politica: la politica de plan maestro de movilidad y su alcance es: 1. Movilidad sostenible 2. Movilidad competitiva 3. Movilidad orientada a resultados

Identidad Estratégica	2017
<p>Proteccion para motociclistas. Es una empresa dedicada a la seguridad y proteccion de los motociclistas ya que comercializa el chaleco de mejor calidad y reflectivo para proteger de aquellos climas. Brindado un producto de excelente calidad y duracion.</p>	



Futuro Preferido	2017
<p>Proteccion para motociclistas en el 2020 quiere ser la unica empresa reconocida como la que vende el mejor reflectivo para los motociclistas. Apoyado de una calidad y durabilidad en este producto.con un portafolio distribuido en toda bogota ya que inicialmente se encuentra solo en el estrato socioeconomico #2.</p>	

Valores	2015
Respeto	
Honestidad	
Buena actitud de servicio	
Calidad	
Trabajo en equipo	
Responsabilidad	



Objetivos Específicos	2017
<p>1. Diseñar estilos unicos para cada gusto de las personas. 2. Brindar seguridad para los motociclistas en los climas de gran tempestad. 3.Incentivar el uso para todos los motociclistas ya que es una norma y por seguridad de si mismo. 4. Generar mas empleo, comodidad, beneficios con la adquisicion de este producto. y bajar los indices de accidentalidad de estas personas en las motos</p>	



Anexo 2

Encuesta



**Reflector Para tu seguridad
Motociclista**

Esta encuesta se realiza para conocer y poder satisfacer sus necesidades con las seguridad y protección en el rodamiento del motociclista

*Obligatorio

Protección y Seguridad



1. En que estrato vive *

- 1-2
- 3-4
- 5-6

2. Que Edad tiene *

- 18 a 28
- 29 a 39
- 40 a 50

3. Genero *

- Mujer
- Hombre

4. De que cilindraje es la motocicleta que utiliza habitualmente *

- mayor de 50 cc a 110 cc
- de 120cc a 160cc
- de 180cc a 250cc
- mayor de 250 cc

5. sus elementos de protección son *

- guantes y casco
- chaqueta y casco
- rodilleras y casco
- solo casco

6. cuanto esta dispuesto a pagar por un chaleco que reflecta en los diferentes climas; lluvia, niebla, sol y noche. *

- \$10.000 a \$25.000
- \$26.000 a \$45.000
- \$46.000 a 60.000

7. barrio donde va a comprar sus elementos de seguridad y protección *

- primera de mayo
- bosa (zona comercial motos)
- centro comerciales
- pagina web

8. sus recorridos diarios duran mas de: *

- 1 hora a 2:30 horas
- de 3 horas a 4 horas
- de 4:30 horas a 6 horas
- 6 horas o mas

9. cada vez que sale a rodar utiliza sus productos de seguridad y protección *

- si
- no
- cuando tengo tiempo
- solo casco

10. mantiene siempre en buen estado su moto *

- cuando le pide arreglo
- mensual le manda hacer revisión
- si
- no
- Otro: _____

11. participa en algún grupo de rodar *

- si
- no
- no tengo tiempo
- me gustaria
- Otro: _____

ENVIAR