



DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO

**Título del proyecto:
PLUSHY (Modelo de negocio y Producción)**

**Felipe Angulo Londoño
Guillermo Andrés Torres Ocaña**



**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR –
C.U.N.
Bogotá Colombia
2017**

PLUSHY

**Una iniciativa en la confección a través del diseño,
En busca de nuevas tendencias para
Protegerse del frío.**

En el desarrollo del proyecto presentaremos la empresa Plushy ubicada en la ciudad de Bogotá, dedicada al diseño y confección de prendas para protegerse del frío, donde se busca implementar el diseño como eje central en la elaboración de estas prendas.

Busca cubrir las necesidades de padres jóvenes con niños entre 0 y 7 años de edad de estratos medios, que no se sienten cómodas con los diseños ya existentes para sus hijos ni los niños mismos, como: pasamontañas, bufandas, guantes, gorros entre otros.

Con base en lo anterior Plushy ha optado por una estrategia de marketing la cual permita diferenciarla de las demás empresas y obtener un segmento de mercado en particular, por tal motivo se decidió seguir por una línea de accesorios infantiles la cual es muy apetecida en la ciudad de Bogotá y por supuesto cubrir las necesidad de nuestro grupo objetivo.

Se mostrara la empresa en diferentes aspectos los cuales permiten observar cómo estará la empresa en el mercado y como va ser su forma de operar. Hablaremos del producto o servicio que esta brinda que consiste en confeccionar prendas infantiles para proteger del frio permitiendo que los clientes puedan tener accesorios exclusivos para sus hijos los cuales son inspirados en tendencias en los animales. Esta tendencia se marcará debido a que los niños por medio de animales, pueden expresarse fácilmente, les ayuda al desarrollo de su personalidad, y responsabilidad hacia los animales y sus semejantes. O bien sea que el cliente interactúe en el diseño para confeccionarlo. En



conclusión Plushy se ha dedicado a estos niños, para crear nuevos diseños, que estén marcando tendencia, y furor en el mercado, ofreciendo una gran variedad, estas prendas de vestir las pueden combinar y así tener su propio estilo. Nadie más podrá encontrar estos diseños, son únicos en el mercado, por su diversidad de colores, materiales, formas, tamaños y motivos.

En la actualidad Plushy no tiene los soportes suficientes para determinar si la empresa será rentable es por eso que utilizaremos el plan de negocio y gestión para determinar cómo estaría la empresa y si es viable continuar con el crecimiento de esta.

DESIGN THINKING

● Observación

El clima frío y cambiante de Bogotá, es una posibilidad para crear un producto nuevo que supla tanto la necesidad de proteger del frío como de dar un estilo único y divertido a los niños de la ciudad.

● Modelación de la pregunta

¿Crear una empresa dedicada al diseño, confección y venta de accesorios para niños permitirá a los padres jóvenes de Bogotá disponer de una oferta variada de productos de diseño exclusivo?

● EVALUAR

● ¿Cuál es el Problema?

En una ciudad tan fría como lo es Bogotá es de vital importancia cubrir las necesidades de padres jóvenes con niños entre 0 y 7 años de edad de estratos medios, que no se sienten cómodas con los diseños ya existentes para sus hijos ni los niños mismos, como: pasamontañas, bufandas, guantes, gorros entre otros.

● ¿Cuáles son las competencias o sustitutos?

Atelier Neko: tienda de anime donde venden prendas de vestir como gorros de series animadas.

Otakuscity: Importadora de prendas de vestir de series anime.



Imperio Otaku: Tienda especializada en cosplayers y prendas personalizadas

- **¿Cuál es la idea?**

confeccionar prendas infantiles para proteger del frío permitiendo que los clientes puedan tener accesorios exclusivos para sus hijos los cuales son inspirados en tendencias en los animales.

COSTUMER DEVELOPMEN

- **Identificación de Necesidades:**

Las personas que han querido involucrarse tanto en el diseño y personalización de sus prendas más que todo. En este caso prendas para sus hijos, no han tenido la forma de hacerlo, con este tipo de gustos que sus prendas u objetos no tiene que tenerlos alguien antes que ellos, y que no tienen quien les realice el diseño deseado, ya sea para alguna prenda de vestir o algo que ya tenga y quiere que se vea diferente y que no les cueste más de lo que se podrían imaginar, se pensó en la creación de Plushy, una empresa que ha pensado en estas personas, para ayudarlas a que sus hijos sean únicos y tener su propio estilo como se lo imaginan, sin imponerles algún diseño, si no que estas personas puedan participar de esta creación, dejando que pueda apreciarlo antes de su compra para que tenga una idea del producto real, y no vaya haber algún tipo de inconveniente más adelante, que no se vaya a convertir en esa prenda o



accesorio que compró una vez y lo archivó al siguiente día porque ya no era de su agrado.

- **Beneficios del producto o servicio a ofrecer**

PLUSHY: permite que las personas como los padres jóvenes, se involucren y decidan tanto en la personalización, como la compra de este "que quieren que sus hijos lleven hoy si es un día frío o lluvioso pero que a la vez sus hijos también les guste lo que van a usar".

- **Soluciones Actuales:** En la actualidad es muy fácil encontrar en el mercado gorros y accesorios de series, ya que con el movimiento Otaku este tipo de productos se volvió tendencia entre los jóvenes

- **Limitaciones e Inconformidades de las Soluciones Actuales:**

- Ninguna empresa se caracteriza por crear gorros personalizados o creados para que los niños se diviertan e identifiquen con ellos.

- **Mercado:**

La confección ha hecho en Colombia carecer de buena calidad y diseños, y el producto o prenda importada aunque es de muy buena calidad es muy costoso y no puede ser adquirido por todos los hogares.

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA

- **Objetivo General:**

Crear un Modelo de negocio y gestión para la marca Plushy, dedicada al diseño, confección y venta de prendas infantiles para combatir el frío, Buscando cubrir las necesidades de padres jóvenes con niños entre 4 y 7 años de edad de estratos medios en la ciudad de Bogotá.

- **Misión (Identidad Estratégica):**



La misión a cumplir será seguir con este ´proyecto desde su concepción hasta su lanzamiento, construyendo las soluciones más eficaces, según los objetivos trazados, buscando siempre la satisfacción de nuestros clientes, con la empresa y nuestro producto generando una buena imagen.

- **Visión (Futuro Preferido):**

Aspiramos hacer en 2016 una empresa reconocida a nivel nacional, por la calidad de nuestros productos y servicios, contando con el uso de tecnologías de vanguardia proceso eficientes y alta productividad, todo esto bajo el concepto del servicio al cliente.

- **Valores:**

Confianza: al tener una comunicación y una tienda virtual debemos generar ese vinculo de confianza vital con nuestros clientes para que tengan la certeza que lo que están comprando por medio de una pantalla es exactamente lo que van a recibir en la puerta de sus casas

Honestidad: Para generar un voz a voz como el que deseamos para abrirnos paso en el mercado, debemos ser totalmente honestos con nuestros clientes, cumpliendo los tiempos de entrega estipulados y cumpliendo con los estándares de calidad mencionados.

- **Objetivos Específicos:**



1. Plantear un modelo de negocio y una estrategia de marketing y de marca, para determinar más información específica sobre la empresa.
2. Generar una línea de base para decidir la implantación del proyecto y la empresa y un modelo de gestión.
3. Analizar posibles soluciones.
4. Establecer las causas por las cuales las personas de estratos medios usan las mismas prendas de siempre para proteger a sus hijos del frío.
5. Implementar en nuestros productos una situación social por medio de los animales (animalista) y que nuestro producto sea accesible económicamente para estratos medios.
6. Implementar una página virtual y una aplicación por la cual los padres y los niños puedan interactuar con el producto e informarse de todos sus beneficios.
7. Hacer que nuestro público objetivo, padres jóvenes con niños entre los 0 y 8 años de edad, presenten interés en nuestros productos.
8. Determinar el Estudio de Evaluación y aceptación e impacto del Proyecto en el mercado.

● **Fuerzas Inductoras (Oportunidades y Fortalezas):**

Oportunidades

- Los jóvenes buscan una identidad.
- Buscan un estilo propio.
- Exclusividad.
- Los jóvenes buscan donde o con quien crear sus propios diseños.

Fortalezas:

- Al estar creado por diseñadores gráficos, con una experiencia considerable en el mercado, se ofrece un producto de alta calidad
- Ofrece productos que son de uso cotidiano y con diseños nuevos y exclusivos.
- Costo Asequible a sus potenciales clientes

● **Fuerzas Opositoras (Debilidades y Amenazas)**



Debilidades

- Producto Nuevo en el Mercado.
- Algunas de las personas no están acostumbradas a personalizar sus objetos.

Amenazas

- Empresas más reconocidas.
- ser una empresa conformada por gente joven.

ESTUDIO DE MERCADOS

● **Segmentación:**

PLUSHY una empresa dedicada al diseño y confección de prendas para protegerse del frío, para niños entre 0 y 8 años de edad que Busca cubrir las necesidades de padres jóvenes de estratos medios, que no se sienten cómodas con los diseños ya existentes para sus hijos ni los niños mismos.

Plushy maneja tallas 0-2-4-6- y Única, donde se busca implementar el diseño como eje central en la elaboración de estas prendas. En especial prendas, como: pasamontañas, bufandas, guantes, gorros entre otros.

● **Metodología del Estudio de Mercado**

PLUSHY está basado en dos metodologías descriptiva y explicativa.

● Plan de Marketing

○ **Estrategia de Publicidad**

Para darnos a conocer nos valdremos netamente del "Social Media", generando publicidad por medio de anuncios en redes sociales como lo son Facebook, Twitter y anuncios en paginas de interés de nuestro publico objetivo como los son las paginas web de los canales infantiles, tales como www.tudiscoverkids.com o www.cartoonnetwork.com.

○ **Desarrollo de la Marca:**

El nombre de nuestra marca proviene de la palabra en ingles "AFELPADO" lo cual es descripción del material de nuestros productos.

○ **Marca:**

PLUSHY



o Logo



o Slogan:

“Con Plushy Tú elijas”

o Estrategia de Promoción:

Nos daremos a conocer por redes sociales ya que este medio, se ha vuelto masivo y concurrido, donde podrán ver que es Plushy a que se dedica, cuáles son sus productos, y un enlace que los re direccionará a la página web.

o Canales:

PÁGINA WEB

Será una tienda virtual, no habrá la necesidad al comienzo que haya un local mientras nos damos a conocer, y para ahorrar costos, todo será por medio de envíos, por medio de consignaciones, pago contra entrega, o en su defecto encontrarse con el cliente en algún lugar estratégico que sea de su comodidad.

PUNTO DE VENTA

En un comienzo no esta planeado tener un punto de venta físico debido al costo adicional que este traería a la empresa, aunque no se descarta en un futuro si la tienda virtual es todo un éxito, tener una punto de venta físico para tener una mejor atención a nuestros Clientes.



ESTUDIO TÉCNICO

- Objetivos del estudio Técnico
- Ficha técnica del Producto (B/S)
- **Descripción del Proceso**

los materiales, las formas y diseños de la prenda de los niños son indispensables para el adecuado desarrollo físico-motor, al tiempo que debe satisfacer las necesidades de actividad propias de la edad del niño. Un prenda que no cumpla estas características estará poniendo en peligro la salud del niño, pudiendo, incluso, producir graves problemas que le acompañen hasta la madurez

es importante tener en cuenta que con el aumento de la tecnología, la innovación permite introducir en el mercado nuevas ideas de productos que tengan un valor agregado especial y que permitan diferenciarse de la competencia. Por esta razón, es necesario Producir una prenda diferente en cuanto a materiales, técnicas y diseños; es decir que vayan a la vanguardia de la moda infantil sin dejar de lado la buena calidad.

- **Procedimientos:** todo comienza con la orden de compra que realiza el cliente por medio de la pagina web, a continuación se revisa el diseño escogido por el mismo, se toman los patrones ya realizados para cada referencia, se procede a cortar las telas de acuerdo a la talla escogida por el cliente, después de hacer el corte se envía a bordado para crear las piezas que necesiten de este proceso como lo son los ojos y boca, después de esto se procede al armado de la prenda por medio de la costura en maquina plana, pasa por control de calidad, es empacado y enviado a la dirección dada por el cliente por medio de una empresa de mensajería.
- Requerimientos y Necesidades:
 - **Infraestructura:**
Requerimos de un espacio de aproximadamente 200M2 para la parte de producción, operativa y para las oficinas aproximadamente 100M2
 - **Maquinaria y equipo:**



Para la producción de los productos se necesitan 5
maquinas de costura plana 3 filetadoras 1 Bordadora, y 10
Computadores

ESTUDIO LEGAL

- **Objetivo del Estudio Legal:**

Determinar la viabilidad legal, conocer los alcances y limitaciones relacionadas con el proyecto.

Definir la forma jurídica de la empresa, Constituir y formalizar la empresa

- **Marco legal:**

Ley No 527 :Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones

- **Concepto de empresa:**

Proporcionar un abrigo llamativo al gusto de los niños bogotanos.

- **Clasificación de las My pimes:**

Micro empresa

- **Clasificación internacional de actividades económicas (ciiu):**

Unidad local: Empresa o parte de una empresa que se dedica a una o varias actividades productivas en o desde una localización dada. La definición tiene una sola dimensión, en el sentido que no se refiere al tipo de actividad realizada, pero sí a la ubicación espacial de la unidad productiva.

- **Clasificación de las sociedades:**

Comandita Simple

- **Constitución Legal**

Para la constitución legal de la empresa se consideran los siguientes trámites y/o gastos:



Certificado de Homonimia

RUT: ventas Régimen simplificado

Registro Mercantil

Registro de marca, licencias o patentes

Impacto Ambiental:

Teniendo en cuenta el clima Bogotano, donde en un solo día puede haber 2 o 3 aguaceros, y el frío en general que se siente en la capital en temporadas de invierno, los niños estarían protegidos del frío generando una satisfacción por la adquisición del producto que suple la necesidad de estar bien abrigado en todo momento.

Estudio financiero del proyecto, ver documento adjunto “datos financieros plushy.xml”

