

BIKER FASHION



INTEGRANTES DEL PROYECTO

Yovanny Matoma Sabogal

bikerfashion3@gmail.com

Tabla de contenido

Tabla de contenido.....2

COMPROMISOS DE LOS AUTORES.....5

INTRODUCCIÓN6

OBJETIVOS.....6

 GENERALES6

 ESPECÍFICOS7

RESUMEN EJECUTIVO7

ANÁLISIS DEL SECTOR.....9

CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR.....10

 PROBLEMAS11

 RETOS.....11

 OPORTUNIDADES12

 NECESIDADES12

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE12

TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO15

ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO15

 ANALISIS PESTEL15

 POLITICO:.....15

ECONOMICO:.....16

 SOCIAL:.....16

 TECNOLOGICO:.....17

 ECOLOGICO:.....18

 LEGAL:19

 ANALISIS DOFA20

 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD21

ARBOL DE PROBLEMAS Y ARBOL DE OBJETIVOS23

| | |
|---|-----------|
| ARBOL DE PROBLEMAS..... | 23 |
| Árbol de objetivos..... | 25 |
| DESCRIPCION IDEA DE NEGOCIO..... | 26 |
| POBLACION AFECTADA..... | 27 |
| TECNICAS DE IDEACION..... | 28 |
| RELACIONES FORZADAS..... | 28 |
| AUTOEVALUACION DE LA IDEA DE NEGOCIO..... | 29 |
| ESTRUCTURA DE LA IDEA..... | 31 |
| SOLUCION DE IDEA DE NEGOCIO ESTRUCTURADA..... | 32 |
| VERBO TEMA U OBJETIVO CARACTERISTICA..... | 32 |
| ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN..... | 33 |
| INNOVACION A TRAVES DEL PRODUCTO..... | 33 |
| INNOVACION A TRAVES DEL SERVICIO..... | 34 |
| INNOVACION EN ALIANZAS..... | 34 |
| CONTEXTUALIZACION DE LA EMPRESA..... | 34 |
| BIKER FASHION – MICRO EMPRESA Actividad Económica:..... | 34 |
| ANALISIS DE LA COMPETENCIA..... | 36 |
| ANALISIS COMPARATIVO..... | 37 |
| Análisis de la comercialización y de los proveedores..... | 39 |
| PRECIO..... | 39 |
| PROVEEDORES..... | 40 |
| CANALES DE DISTRIBUCION..... | 42 |
| ESTUDIO DE MERCADO..... | 42 |
| TAMAÑO DE MERCADO..... | 43 |
| SEGMENTACIÓN DEL MERCADO..... | 44 |
| BONDADES DEL PRODUCTO..... | 44 |
| FICHA TECNICA DEL PRODUCTO (JERSEY’S PERSONALIZADO)..... | 50 |
| COSTO DE PRODUCCION JERSEY PERSONALIZADO..... | 51 |
| PROPUESTA DEL VALOR..... | 52 |
| PERFIL DEL CLIENTE..... | 53 |
| FRUSTRACIONES..... | 53 |

| | |
|--|-----------|
| Obstáculos:..... | 53 |
| Riesgos:..... | 53 |
| ALEGRÍAS | 54 |
| Alegrías necesarias:..... | 54 |
| Alegrías esperabas:..... | 54 |
| Alegrías deseadas:..... | 54 |
| Alegrías inesperadas:..... | 54 |
| MAPA DE VALOR. | 54 |
| DISEÑO DEL PRODUCTO | 56 |
| DEFINICION ESTRATEGICA | 56 |
| PRODUCTOS TEXTILES/ CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO..... | 60 |
| CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO..... | 60 |
| PROCEDIMIENTO/ ESTAMPACION ALL OVER..... | 61 |
| INTEREACCION CON EL CLIENTE..... | 62 |
| EVIDENCIA DEL PROTOTIPO..... | 62 |
| PAGINAS OFICIALES BIKER FASHION | 63 |
| MODELO RUNNING LEAN DE LA EMPRESA BIKER FASHION..... | 65 |
| VALIDACION DE IDEAS DE NEGOCIO..... | 68 |
| OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN..... | 68 |
| TIPO DE INVESTIGACIÓN..... | 68 |
| CREACION DE ENCUESTA..... | 69 |
| TAMAÑO DE LA MUESTRA..... | 70 |
| REPRESENTACION DE LOS RESULTADOS..... | 70 |
| LECCIONES APRENDIDAS..... | 73 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 75 |
| Bibliografía..... | 75 |

COMPROMISOS DE LOS AUTORES

Yo YOVANNY ORLANDO MATOMA SABOGAL identificada con C.C (1110541042) estudiante del programa ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS declaró que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Yovanny Matoma Sabogal



INTRODUCCIÓN

Podemos evidenciar que en el país no está reglamentada los elementos de protección para aquellas personas que utilizan la motocicleta como medio de transporte, en especial la ciudad de Bogotá D.C donde tiene la tasa de accidentalidad más alta.

Lo que quiere BIKER FASHION pretende ofrecerles a las personas que utilizan este medio productos de protección, pero también queremos innovar implementado un estilo y diseño diferentes en los JERSEY'S

BIKER FASHION, comercializa productos como lo son, rodilleras, chaquetas reflectivas, cascos, guantes, etc. Pero también damos un valor adicional en la personalización de JERSEY´S y otros accesorios para toda la comunidad.

OBJETIVOS

GENERALES

Comercializar y personalizar accesorios para motociclistas para las personas en la ciudad de Bogotá D.C, teniendo en cuenta la calidad, marca y precio mediante páginas demostrativas. Además ofrecemos la personalización de los JERSEY 'S entre otros accesorios para los diferentes clubes que existen en el país, sin excepciones ya que también puede aplicar para las empresas.

ESPECÍFICOS

- Ofrecer accesorios de protección para las diferentes partes del cuerpo, además personalizando productos para innovar de las demás marcas y brindando la satisfacción a los clientes.
- Crear un establecimiento de venta con una variedad de accesorios para motociclistas tanto para hombre como mujer.
- Realizar un estudio de mercado para analizar la viabilidad del proyecto,
- Innovar en la comunidad motera con diferentes accesorios.

RESUMEN EJECUTIVO

BIKER FASHION es una empresa nueva e innovadora que busca generar la satisfacción en cada uno de nuestros clientes, pero también generar a nuestros colaboradores el bienestar, y capacitaciones en todas las áreas, resaltando y dando a conocer el paso a paso del producto y del trato que debemos brindar a nuestros clientes, para así generar una satisfacción y reconocimiento de nuestra empresa.

La puesta en marcha del plan de negocio sirvió como guía para la creación de **BIKER FASHION**.

El desarrollo de este ayudó a determinar las fortalezas y barreras de ingreso que puede llegar a encontrar la empresa.

Se desarrollaron estrategias que puedan llegar a mitigar los posibles riesgos en el desarrollo de la actividad de **BIKER FASHION**.

Los moteros no siempre son pertenecientes a estratos altos por lo que el producto de **BIKER FASHION** es asequible a ellos.

Como primera medida **BIKER FASHION** debe de abarcar la ciudad de Bogotá ya que es donde se encuentra la mayor concentración de moteros.

Se recomienda hacer acompañamiento de las rodadas organizadas por los clubes moteros para interactuar en su entorno y poder recopilar las sugerencias de este mercado, para así fortalecer el producto y servicio de **BIKER FASHION**.

En el desarrollo del proyecto de **BIKER FASHION** se evidencia una nueva línea de producto, por tratarse de una comercializadora y fabricante en prendas personalizadas, la inversión no es tan alta ya que no interviene en procesos de producción, lo cual es una ventaja en términos financieros. **BIKER FASHION** es viable y rentable para los próximos años, por la demanda insatisfecha que existe, y la poca oferta de servicio.

ANÁLISIS DEL SECTOR

EL SECTOR

El mercado de las motocicletas se encuentra en auge, su incremento se debe entre muchos otros a la versatilidad que poseen para escabullirse entre el tráfico ya que las motocicletas son mucho más rápidas y ligeras, no tienen problema para parquear ya que necesitan espacio mínimo, adicionalmente son más asequibles al bolsillo del comprador.

Aunque el crecimiento en utilizar motociclista está en auge, así mismo crece la cantidad de establecimientos que comercializan accesorios para motos; el sector es bastante competitivo y manejan el segmento de los motociclistas en general, pero no atienden a nichos en particular, tal como las personalizaciones de jerseys. Frente a las motivaciones a la hora de adquirir una motocicleta, es importante resaltar que, en 2019, una gran mayoría de los usuarios en el país compraron su moto para aumentar ingresos.

La cantidad de colombianos que adquirieron motocicleta como una alternativa para su transporte diario se ha mantenido relativamente estable en los últimos años.

Los usuarios que adquieren motos sólo para diversión representan un porcentaje muy bajo del total de nuevos compradores de motos. A nivel nacional, en el último año, los nuevos usuarios de motocicletas continuaron adquiriendo este vehículo, principalmente como solución a los problemas de transporte y movilidad.

Se puede determinar que la mayoría de personas adquieren una motocicleta para minimizar sus tiempos de transporte, pero sin importar cuál sea el motivo, la normatividad exige a los conductores portar con una prenda de alta visibilidad. Chaleco o chaqueta que por sus características de material y color aumentan su visibilidad en diferentes condiciones climáticas y de luz natural o cualquier fuente de luz artificial.

En ese orden de ideas **BIKER FASHION** espera no sólo suplir esa necesidad a los moteros, sino también satisfacer el deseo de verse bien.

CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR

Teniendo en cuenta que **BIKER FASHION** se dedicará a la transformación y comercialización de productos de índole textil, el sector secundario o sector industrial es el más apropiado para ubicar la empresa.

Es importante mencionar que, según el DANE, sólo Bogotá aporta el 20% del PIB industrial colombiano, además, el sector textil representa una parte de las empresas industriales de la región.

En cuanto al mercado de los motociclistas, como el de carros, no ha tenido un buen año pues sus ventas han caído. Sin embargo, cuando se habla de accesorios, la innovación en diseño y

seguridad mandan la parada por lo que son opciones de regalo con las que el consumidor siempre tiene oportunidad de ganar (LR La República, 2017).

El Registro único Nacional de Tránsito (RUNT) presentó las cifras referentes a los vehículos contabilizados en el territorio nacional en 2018, incluyendo motocicletas.

Actualmente hay 14'486.716 automotores en todo territorio nacional de Colombia. De este total, 8'313.954 son motocicletas, es decir, cerca del 57% de todo el parque automotor del país.

Según este informe, 480.000 motocicletas están registradas en Bogotá: el 67% del parque automotor de la capital colombiana, de modo que es la primera ciudad con más motos en el país

PROBLEMAS

- En Bogotá D.C existen una variedad de sitios que distribuyen accesorios para motocicletas.
- Crisis económica.
- Competencia desleal en un sector específico de la ciudad de bogota D.C
- Productos del mercado negro (Mala calidad)

RETOS

- Innovar en el mercado textil mediante la personalización de los accesorios.

- Productos de excelente calidad.
- Fidelizar clientes.
- Crear nuevos métodos de ventas e innovación.

OPORTUNIDADES

- Un amplio mercado en el sector textil puntualmente en los accesorios para motociclistas.
- Propuestas de proveedores.
- Plataformas digitales para la expansión del proyecto.

NECESIDADES

- Contribuir con el cuidado y bienestar de las personas que se movilizan en motocicletas.
- Bajar el índice de mortalidad en la ciudad de Bogotá D.C
- Identificar clubes con sus diseños y estilos representativos/únicos.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.

ODS 1 - FIN DE LA POBREZA: Contribuimos a la estabilidad laboral, dando así oportunidades de trabajo para las personas más vulnerables para el desarrollo económico.



Figura 1 ODS 1 Fin de la pobreza

(RentablesMNR, 2020)

ODS 3 - SALUD Y BIENESTAR: Aportamos al bienestar y seguridad a las personas que utilizan estos medios de transporte.



Figura 2 ODS 3 Salud y bienestar

(@ortibes, 2018)

ODS 5 - IGUALDAD DE GÉNERO: Para BIKER FASHION es importante que tanto mujeres como hombres e incluso personas de LGTBI cuiden su integridad, por eso no excluimos a nadie para que utilice los accesorios de protección y/o prendas personalizadas.



Figura 3 ODS 5 Igualdad de genero

(Pexels.com, 2020)

ODS 9 – INDUSTRIAL, INOVACION E INFRAESTRUCTURA: Para BIKER FASHION es destacado el hecho de la personalización de nuestros productos. Además para la fabricación de los productos se utiliza poca materia prima pero de excelente calidad.



Figura 4 ODS 9 industrial, innovación e infraestructura

(LA7EM, 2017)

TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO

Teniendo en cuenta las características **BIKER FASHION** se enfocara en la identificación de productos y mercado para expandir las conexiones de progreso económico y social, para mejorar la competitividad con otras empresas y en el mercado, el redefinir la productividad en la cadena de valor también será una de las acciones importantes en nuestra empresa ya que organizando las actividades a realizar durante el proceso de producción nos ahorrará tiempo y costos.

ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO

ANALISIS PESTEL.

POLITICO:

La industria textilera está en problemas por las importaciones masivas de confecciones chinas y han disminuido las compras de materia prima. El TLC debe favorecer a las empresas colombianas y si hay una oportunidad de exportar más hilo o tela ya sea de Estados Unidos o de cualquier país, finalmente se impulsa toda la cadena, pues el producto final se va a hacer en acá en vez de traerlo de afuera.

Teniendo en cuenta lo anterior los productos que comercializa BIKER FASHION si contiene IVA del 19% (2020) ya que son productos fabricados por marcas y nosotros se lo ofrecemos a las personas, pero cabe resaltar que BIKER FASHION también personaliza JERSEY por ende nos debemos acoger con el IVA para el sector textil es decir un 5% para las confecciones y reducir el arancel de 10% a un 5% esta es una propuesta que está en debate en los escritorios tribunales. (SIGLO, 2018)

ECONOMICO:

El sector que maneja BIKER FASHION es el industrial ya que manejamos con telas e hilos. El sector textil aporta para el país el 8,2% que representa en PIB y el 21% del empleo industrial. Además el 9% en exportaciones.

Marcas como DAINESE, BELSTAFF, RUKKA, FOX, THOR entre otras marcas reconocidas a nivel mundial nos podrían apoyar con nuestro proyecto. Ya que tienen una buena extensión en accesorios para motociclistas. (Viana, 2020)

SOCIAL:

BIKER FASHION, está dispuesto para ofrecerle a toda persona que quiera nuestros productos y personalización de nuestros JERSEY por lo tanto no contamos con un género en específico sino que le brindamos a todas las personas que deseen el cuidado integral y de sus motocicletas.

En Colombia existe el índice del 51% de las muertes violentas en las vías nacionales, lastimosamente existen muchos conductores de las edades de 18 a 28 años de edad que no tiene casi la experiencia en las vías, muchos de ellos no toman los cursos autorizados para el buen manejo de estos vehículos automotor. (ACTUALIDAD, 2020)

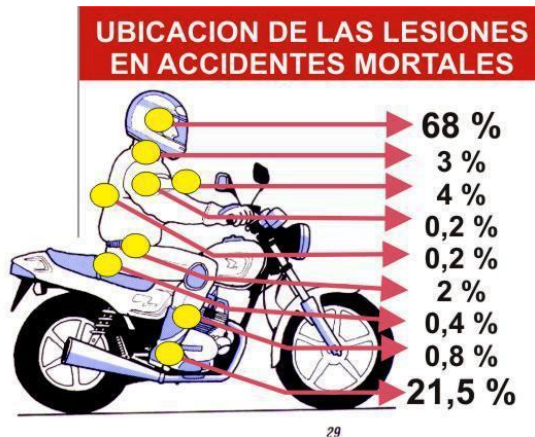


Figura 5 Análisis pestel

(COCHES, 2020)

TECNOLOGICO:

Existen varias plataformas para la comercialización de productos y accesorios para motocicletas como por ejemplo: MERCADO LIBRE, OLX, LINIO, entre otros. Además de las redes sociales como Instagram, Facebook, Twitter e incluso con las cadenas que circulan por WhatsApp.

ECOLOGICO:

Existen variedad de materiales por la pueden fabricar en este caso los cascos. Unos más livianos que otros. Y así mismo varía el precio de ellos. Pero en este caso podemos referirnos al material de este accesorio tan importante como lo son los CASCOS. Estos pueden ser

TERMOPLASTICO, FIBRA DE VIDRIO O en su defecto FIBRA DE CARBONO.

Termoplástico: Como su nombre indica, se trata de plástico, generalmente policarbonato o resina termoplástica. El proceso de fabricación tiene menos coste ya que se utiliza un molde donde se inyecta el material. Hay que tener en cuenta que este tipo de cascos suele tener un deterioro más rápido, puesto que se busca que el precio de sus componentes no incremente demasiado el precio final del producto. Por cierto, siempre debe estar homologado.

En segundo lugar un casco también puede estar hecho de fibra de vidrio. Es el material más utilizado en la gama media y nos proporciona una gran relación calidad-precio.

Seguidamente, encontramos los cascos hechos de Tricomposite o, para que me entiendas, de una mezcla entre fibra de carbono, de vidrio y Aramida. Cada fabricante tiene sus especificaciones.

En este caso, este tipo de material, como ya te imaginas, tiene más resistencia a los impactos.

Y finalmente, el mejor material utilizado actualmente es el carbono mezclado con Aramida o con fibra, según el fabricante. Esto nos proporciona una ligereza que ningún otro material o compuesto nos ofrece. Eso sí, los cascos de moto de carbono, generalmente, los encontramos en la gama alta o súper alta. Un ejemplo de esto es el Arai RX-7V RC Carbón, un súper casco no apto para todos los bolsillos. (Motocard, 2018)

LEGAL:

En Colombia está regulada la NORMA TECNICA PARA ACCESORIOS MOTOCICLETAS 4533 CASCOS PROTECTORES Y SUS VISORES PARA CONDUCTORES Y ACOMPAÑANTES DE MOTOCICLETAS, MOTOCICLOS Y MOTOCARROS (INTERNACIONAL, 2017)

ADEMAS DEBE LLEVAR LA CERTIFICACION INCONTEC que es el organismo nacional de normalización segundo decreto 1595 de 2015.



Figura 6 Análisis pestel

(Publimotos.com, 2020)

ANALISIS DOFA

| | |
|---|---|
| <p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• No se cuenta con una base de datos de los posibles clientes.• Poca experiencia en el mercado.• Desconocimiento de los accesorios para los clientes nuevos en el mundo de las motocicletas. | <p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Fidelización de clientes.• Mercado en constante movimiento.• Nuevos puntos de atención y venta.• Tratados con proveedores.• Generamos empleo. |
| <p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Productos de excelente calidad, y a bajos precios.• Experiencia en el mundo de las motocicletas..• Redes sociales para la comercialización de nuestros productos.• Personalización de los accesorios desde JERSEY'S hasta llaveros. | <p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Alto nivel de competitividad.• Aumento de los impuestos.• Pandemia mundial.• Cambios y restricciones para los motociclistas. |

Tabla 1 - Análisis DOFA Yovanny matoma

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD.

¿En la ciudad de Bogotá D.C, existen muchos sitios que comercializan accesorios para motociclistas. ¿Cómo innovar en esa parte para fidelizar clientes?

| | | | |
|---|--|--|--|
| Criterio/Problema | Sobre la primera de mayo en la ciudad de Bogotá existen más de 50 lugares que comercializan accesorios para motociclistas. | Personalizar nuestros productos con algo que identifique al cliente, la idea es marcar dicho producto como único ante los demás. | Concientizar a nuestros posibles clientes sobre la importancia de portar dichos accesorios para la protección de nuestra integridad, dando un toque personalizado. |
| Conocimiento o experiencia | 5 | 4 | 4 |
| Asesoramiento de un experto (si se requiere ¿lo tenemos? | 5 | 5 | 5 |

| | | | |
|--|----------|----------|----------|
| <p>Alcance (Técnico</p> <p>¿tenemos las herramientas?</p> <p>¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?</p> <p>¿Tenemos acceso a información /datos/cifras? ¿Puedo darle alguna solución?</p> | 4 | 4 | 5 |
| <p>Tiempo (posible solución)</p> | 4 | 4 | 4 |
| <p>Costos (posible solución)</p> | 4 | 5 | 4 |
| <p>Impacto ¿es trascendental?</p> | 4 | 4 | 4 |

| | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|
| ¿Representa un desafío para ustedes? | | | |
| ¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema? | 4 | 5 | 4 |
| total | 30 | 31 | 30 |

Tabla 2 CUNBRE - Unidad de emprendimiento y liderazgo

ARBOL DE PROBLEMAS Y ARBOL DE OBJETIVOS

ARBOL DE PROBLEMAS.

Los motociclistas corren riesgos más altos en carretera, ya que están expuestos a peligros que los conductores de automóviles y otros automovilistas no enfrentan. Por su tamaño y diseño, las motocicletas, son menos estables y visibles que otros vehículos en la carretera.

Los accidentes en motocicletas no son como los accidentes de auto, debido a algunos factores únicos inherentes y a la conducción de motociclistas.

Un accidente de motocicleta tiene consecuencias graves debido a la velocidad y a su diseño abierto. Las motocicletas no brindan la protección que brindan los automóviles y pone en mayor riesgo a los motociclistas en el momento de un accidente. (J.D., 2020)

Consecuencias del NO USO de los accesorios de protección.

1. Pérdidas materiales, destrucción total o parcial del vehículo automotor.
2. Lesiones temporales o permanentes.
3. Sanciones monetarias.
4. Muerte.
5. Demandas legales.
6. Poca visualización para los demás conductores.

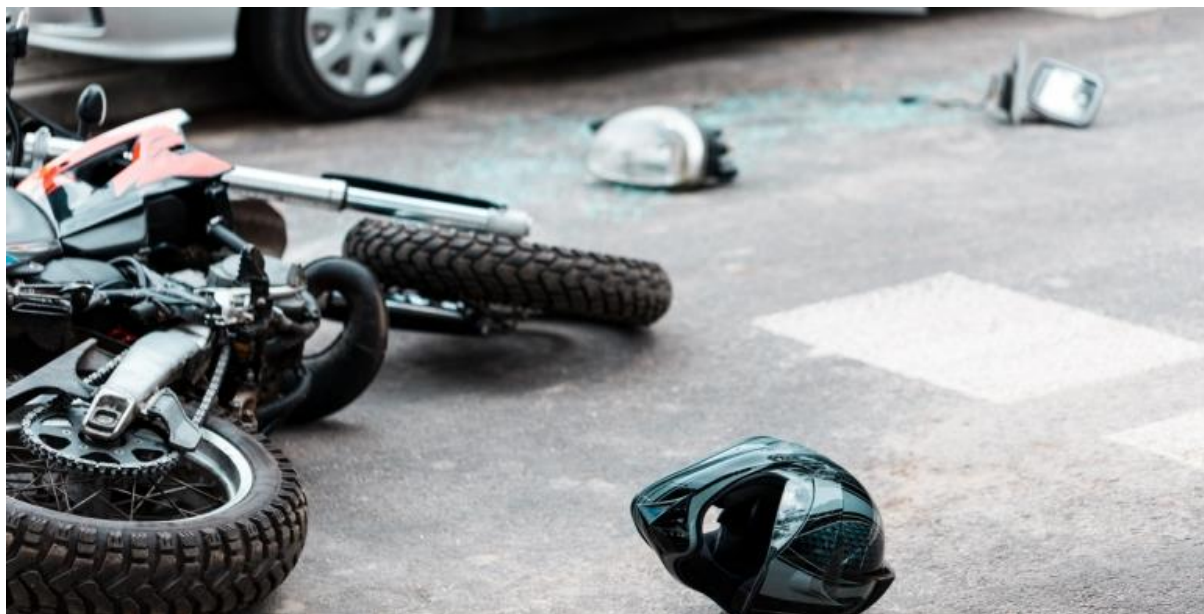


Figura 7 Árbol de problemas.

Los siniestros en motocicletas aumentaron en el 2019, según reportó la Agencia Nacional de Seguridad Vial. El estudio también arrojó datos como el día de mayor accidentalidad, el género predominante de víctimas y los rangos de edad más afectados.

El boletín estadístico señaló que los siniestros viales en el 2019 dejaron 6.634 personas fallecidas y 34.485 lesionadas. Esto representa un aumento del 2,44% en el total de muertos y una disminución del 7,33% en el total de lesionados, en comparación con el año anterior.

Estas cifras que son contrastadas con el total de la población en Colombia sitúan la tasa nacional de fallecidos en 13 por cada 100 mil habitantes.

Las víctimas más afectadas fueron los usuarios de moto, representando un 52,1% del total de fallecidos y un 55,9% del total de lesionados. Esto representa un crecimiento del 10% en 2019 frente a los casos registrados en 2018. En total, 6.634 motociclistas murieron el año pasado y 34.485 terminaron lesionadas. (iStock, 2020)

Árbol de objetivos.

Las estadísticas del año pasado (2019) a este nuevo año son muy similares por lo tanto debemos de tomar conciencia sobre la gravedad y el riesgo que se toma al momento de conducir una motocicleta.

1. El primer consejo que se debe tomar en cuenta es que manejar una motocicleta es una actividad considerada PELIGROSA. Por se debe tomar una postura responsable.
2. Tomar clases de conducción, para tener mayor conocimiento sobre las normas, leyes, resoluciones y restricciones.
3. Mantener la documentación al día. Sobre todo el estado de la motocicleta.
4. Adquirir un casco ergonómico, en donde la persona se siente cómoda al usarlo, además portar accesorios como guantes con protectores, chaquetas con líneas reflectivas o de colores brillantes y rodilleras/coderas.



Figura 8 Árbol de objetivos

DESCRIPCION IDEA DE NEGOCIO.

Nuestra idea de negocio surge con la cantidad de personas en busca de un JERSEY personalizado y al alcance a la hora de elegir un JERSEY, hay que tener en cuenta que es más importante el

propósito que el estilismo. Los JERSEYS más resistentes son las que están fabricadas con TELA CLIMA COOL.

BIKER FASHION, busca darle solución a la problemática que hoy en día vivimos en nuestras calles colombianas, sobre todo en la ciudad de Bogotá D.C. En donde los índices de accidentalidad son mayores.

Comercializamos y personalizamos accesorios para que las personas cuiden de sí mismo, o en su defecto para ser representados mediante un prototipo de personalización.

POBLACION AFECTADA.

Nuestros productos están destinados a todas las personas mayores de edad, cultura, género, ciudades, etc. Lo que busca es que nuestra marca sea reconocida ante los demás. También buscamos que el índice de accidentalidad o en su defecto la integridad del conductor.

BIKER FASHION, hace frente a esta problemática ya que hoy en día existen más motociclistas jóvenes en donde pueden afectarse por la poca experiencia en las vías, por eso comercializamos accesorios de buena calidad y a un precio aceptable.

TECNICAS DE IDEACION.

RELACIONES FORZADAS.

| <p>CONCEPTO ELEMENTOS ESTIMULO</p> | <p>Y</p> | <p>CARACTERISTICAS</p> | <p>NUEVAS IDEAS</p> |
|---|--|---|----------------------------|
| <p>Accesorios para motociclistas</p> | <p>Cabeza: Cascos , gorras, kidney</p> <p>Tórax: Impermeables, chaquetas con protecciones, Body armo, Jersey´s</p> <p>Parte inferior: Rodilleras, riñoneras, pantalones anti-fricción.</p> <p>Miembros superiores: Guantes con protectores, protectores para codos.</p> <p>Otros: Tanbank, llaveros,</p> | <p>Entregas contra entregas a nivel Bogotá y nacional.</p> <p>Comercializar los accesorios con garantía extendía.</p> <p>Personalización de los productos con los colores, logos y aspectos elegidos por el cliente.</p> <p>Realizar campañas de movilidad e incentivar a los conductores sobre el buen</p> | |

| | | |
|--|--|--|
| | | uso de los accesorios para motociclistas |
|--|--|--|

Tabla 3 CUNBRE - Unidad de emprendimiento y liderazgo

AUTOEVALUACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.

| INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES | ESCALA DE VALORACIÓN | | | | |
|---|----------------------|---|---|---------------|---------------|
| | (F) | | | | (V) |
| La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 X |
| No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad | 1 | 2 | 3 | 4 X | 5 |
| Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio | 1 | 2 | 3 | 4 X | 5 |

Tabla 4 Autoevaluación de idea/ johanna valdivia

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|---|---|---|---|---|
| Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando | | | | X | |
| N° total de afirmaciones valoradas en: | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 |

Tabla 5 Autoevaluación de idea/ johanna valdivia

| | A | | B | = | C |
|--|----------|---|----------|---|----------|
| <u>TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN 1:</u> | 0 | X | 1 | = | 0 |
| <u>TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN 2:</u> | 0 | X | 2 | = | 0 |
| <u>TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN 3:</u> | 0 | X | 3 | = | 0 |
| <u>TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN 4:</u> | 3 | X | 4 | = | 12 |
| <u>TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN 5:</u> | 1 | X | 5 | = | 5 |

Tabla 6 Autoevaluación de idea/ johanna valdivia

Interpretación: Podemos observar que de 15 a 20 puntos la idea de negocio es interesante, pero se debe de mejorar constantemente.

| | |
|----------------------|-----------|
| PUNTAJE TOTAL | 17 |
|----------------------|-----------|

ESTRUCTURA DE LA IDEA

| CUAL ES EL PRODUCTO O SERVICIO | |
|---------------------------------------|--|
| ¿Quién es el cliente potencial? | BIKER FASHION no tiene un cliente potencial ya que estos tipos de accesorios son para todas las personas, la idea es que conozcan la importancia de estos productos y el buen uso. |

| | |
|-----------------------------|--|
| ¿Cuál es la necesidad? | El uso de los accesorios de protección para las personas que utilizan este medio de transporte sobre dos ruedas, ya que es una actividad peligrosa que puede implicar lesiones. |
| ¿Cómo funciona el producto? | La finalidad de los accesorios de protecciones es minimizar el impacto al momento de un impacto. Pero también queremos que los clientes lleven en si una imagen de nuestro proyecto y es el hecho de personalizar dichos accesorios. |
| ¿Por qué lo preferirían? | Porque ofrecemos productos de excelente calidad, a buen precio y sobre todo son productos que el cliente si o si le va a gustar ya que va tener un toque de personalidad de cada uno de ellos. |

Tabla 7 CUNBRE-Unidad de emprendimiento y liderazgo

SOLUCION DE IDEA DE NEGOCIO ESTRUCTURADA.

¿Cómo podemos...

| VERBO | TEMA U OBJETIVO | CARACTERISTICA |
|-------|-----------------|----------------|
|-------|-----------------|----------------|

| | | |
|--------------------|---|--|
| APASIONARSE | Protecciones/accesorios para motociclistas personalizados. | Ideal para el uso de los vehículos sobre dos ruedas propulsadas por medio de un motor |
|--------------------|---|--|

Para que los...

| USUARIOS | VERBO INSPIRADOR | PROPOSITO INSPIRADOR |
|---|-------------------------|---|
| Todas las personas sin excepciones | SE ENAMOREN | ESTILO DE VIDA SOBRE DOS RUEDAS. |

Tabla 8 CUNBRE-Unidad de emprendimiento y liderazgo.

ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN.

INNOVACION A TRAVES DEL PRODUCTO.

En la parte de la innovación aplicamos la idea de la personalización de los JERSEY y prendas para motociclistas, ofreciendo una diversidad de oportunidades a los clientes haciendo la idea sin límites esto permite el incremento de la productividad y la competitividad.

Con esto también encontramos una oportunidad de satisfacer una necesidad que el cliente no expresaba en el momento de elegir una prenda como el JERSEY o con otro accesorio en la cual se le pueda personalizar.

INNOVACION A TRAVES DEL SERVICIO.

BIKER FASHION, a través de sus redes sociales 24 horas está al tanto de todos los pedidos que solicitan los diferentes clientes, ya que hoy en día estamos lidiando con una pandemia en donde la mayoría de las personas aún sienten el miedo de salir de sus casas, por ende tenemos constante comunicación con los clientes teniendo en cuenta todas las especificaciones de los diseños, colores y logos, para así poder cumplir con todas las necesidades y satisfacer a nuestros clientes.

INNOVACION EN ALIANZAS.

BIKER FASHION creará alianzas estratégicas con diferentes fabricantes de accesorios para motociclistas ya que por el momento estamos comercializando productos final, la idea de negocio a futuro es ser fabricantes por ende, estamos diseñando propuestas con diferentes negocios o terceros (Satélites). Para ir innovando y creciendo en nuestro proyecto.

CONTEXTUALIZACION DE LA EMPRESA.

BIKER FASHION – MICRO EMPRESA Actividad Económica:

- **4530** Comercio de partes, piezas (autopartes) y accesorios (lujos) para vehículos automotores.
- **4541** Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios.
- **1313** Acabado de productos textiles.
- **ANALISIS DE LA DEMANDA:** Se realizó una encuesta a 70 personas que utilizan una motocicleta como medio de transporte sobre los accesorios para el cuidado y el bienestar

para ellos mismos. Es relevante que los usuarios prefieren el verse bien ante los demás que en el cuidado. Es decir, prefieren adquirir ropa cómoda y que se vea bien en vez de invertir en protecciones, como podemos ver en el siguiente diagrama los usuarios prefieren comprar gorras, chaquetas y llaveros. Aunque tenemos un punto a favor ya que los clientes también prefieren los Jersey's y es ahí donde debemos centralizarnos para aplicar la personalización.



Diagrama de porcentaje/ Yovanny Matoma

ANALISIS DE LA COMPETENCIA



Para SKINS MOTO ACCESORIOS, es una empresa fundada en el año 2002 sus mejores productos son de marca muy reconocida pero de mayor costo entre esas marcas están AGV, Alpinestars, Shoei, Dainese, Shark, RST, HJC, SIDI, entre otras. Básicamente es una empresa que comercializa productos de alta calidad pero que no está a la alcance de la clase media/baja ya que es ahí donde está la mayoría de usuarios. (ACCESORIOS, 2020)



Para CASCOLOCO, su idea de negocio es bastante relevante ya que tiene varias marcas aliadas de alta calidad y muy conocidas en el mundo. Además no solo vende accesorios si no también tiene sus propios talleres para motocicletas y repuestos originales. (CASCOLOCO, 2020)



FullMoto.com es una plataforma virtual en donde se puede encontrar desde accesorios para motociclistas hasta repuestos para cualquier tipo de motocicleta, además manejan muchas ofertas y un servicio de PQR 24/7. Es una de las tiendas virtuales online más completas y con varios usuarios. (FULLMOTO, 2020)

ANALISIS COMPARATIVO

| | RESPONSABILIDAD SOCIAL | CONOCIMIENTO | INNOVACIÓN. |
|----------------------------------|-----------------------------------|---------------------|--------------------|
| BIKER FASHION | SI | SI | SI |
| SKINS MOTO ACCESORIOS | NO | SI | NO |
| CASCOLOCO | NO | SI | NO |
| FULL MOTO.COM | NO | SI | NO |

Tabla 9 – Análisis comparativo Yovanny Matoma

| | PRODUCTO | PRECIO | VENTAJA COMPETITIVA | UBICACION |
|---|---|-------------------------------|---|-------------------|
| BIKER FASHION | <ul style="list-style-type: none"> JERSEY'S PERSONALIZADO | \$32.000 | Material de excelente calidad, personalizado al mejor estilo y diseño del cliente. | Bogotá D.C |
| SKINS MOTO ACCESOR IOS | <ul style="list-style-type: none"> JERSEY'S | \$35.000/\$ 45.000 | Buena calidad, pero a un precio elevado | Bogotá D.C |
| CASCOLO CO | <ul style="list-style-type: none"> JERSEY'S | \$25.000 | Excelente calidad | Bogotá D.C |

| | | | | |
|-------------------------------|---|-------------------------------|---|-------------------|
| FULL MOTO.CO M | <ul style="list-style-type: none"> JERSEY'S | \$32.000/\$ 48.000 | Precios elevados, pero de buena calidad. | Bogotá D.C |
|-------------------------------|---|-------------------------------|---|-------------------|

Tabla 10 Análisis comparativo Yovanny matoma

Análisis de la comercialización y de los proveedores.

BIKER FASHION, va adquirir productos de varias marcas importantes en el mercado de las motocicletas teniendo en cuenta calidad, costo, diseño, e imagen del producto. En la cual vamos a estar comprando dichos productos por las diferentes plataformas online, de igual manera trabajamos con una empresa de la ciudad de Bogotá en la cual nos trabaja personalizando los productos y así darle un valor agregado para nuestros clientes.

PRECIO.

Los precios que nos brinda los proveedores son aceptables ya que son ventas al por mayor y al por menor y que nos facilita el factor de precio al cliente vs costo del producto ya que la idea es que los accesorios sean accesibles para todas las personas en especial para la clase media/baja por eso buscamos a los mejores proveedores para que la diferencia entre los precios al proveedor y al consumidor, a través de mejoras en la eficiencia de la cadena del mercado

Localidad geográfica: Colombia.

Posibilidad de alianza: Alto

PROVEEDORES

en Colombia hay una amplia lista de proveedores con los cuales podemos contar en el momento de distribuir nuestros accesorios BIKER FASHION le apunta a trabajar de la mano con las mejores empresas de fabricación e importación del país para así garantizar a nuestros clientes la CALIDAD en todo momento al adquirir nuestros productos. Hablando en la parte de los ACCESORIOS DE PROTECCIÓN en Colombia contamos con las siguientes compañías de fabricación e importación.

INDUCASCOS no solo fabrica, también es distribuidor de marcas extranjeras como Shaft, Momo, Sparco, Suomy, Nexx y Bullet, entre otras. De ellas maneja, además de los cascos, los accesorios, maletas, protecciones e impermeables. En cascos provenientes del exterior la firma paisa comercializa mensualmente alrededor de 25.000 unidades, que se caracterizan por cumplir con las normas internacionales DOT y ECE2205R

Este valor agregado les permite atender los tres nichos de mercado –bajo, medio y alto– con diferentes marcas y con precios que van desde los \$60.000 hasta \$2 millones. En el mercado popular su participación es de 75%, en el medio de 55% y en el alto alcanza 35%, dice el empresario.

Los cascos, además de cumplir altos estándares de seguridad, tienen detrás un trabajo en diseño al punto que la compañía lanza colecciones trimestrales con el fin de que los consumidores las puedan usar como una prenda de vestir.

Los buenos resultados se han dado a pesar de que faltan controles para que todos los cascos que se comercializan en el país cumplan con la norma técnica. Actualmente cerca de 40% son vendidos sin ningún tipo de control, poniendo en riesgo la seguridad de los usuarios.

Ramiro Agudelo con su marca ICH esta firma paisa es actualmente la mayor productora de cascos en el país. Aunque inició operaciones en una pequeña sede de 100 m² en Medellín, hoy tiene una planta de producción que alcanza los 7.000 m² y genera 410 puestos de trabajo formales. Además de abastecer el mercado nacional, exporta sus productos a países como México y Brasil.

La visión de la empresa, que en sus inicios producía un promedio mensual de 600 cascos, ha sido garantizar la seguridad del motociclista y en este propósito la innovación e investigación han sido grandes aliados.

En cuanto a los proveedores de nuestros JERSEY'S. La industria textil Un incremento en la productividad y competitividad generó 8,6% del Producto Interno Bruto (PIB) industrial.

Según la Cámara de Comercio de Medellín, en julio del 2017 se liquidó tan solo 36 empresas textiles, con 755 millones de pesos, mientras que se constituyeron 190, y si les sumamos a estas últimas aquellas empresas que aumentaron su capital, el número ascendería a las 218, las cuales facturaron un total de 17.306 millones de pesos.

CANALES DE DISTRIBUCION.

Para BIKER FASHION es primordial saber las necesidades de los clientes para ello creamos las siguientes redes sociales en la cual los clientes pueden contactarnos para solicitar todos los productos que desean.

INSTAGRAM

<https://www.instagram.com/BIKERFASHION/?hl=es-la>

FACEBOOK

<https://www.facebook.com/BIKER-Fashion-Bogota-100863565186555>

ESTUDIO DE MERCADO

Con el estudio de mercado **BIKER FASHION** podrá analizar la oferta y la demanda que hay actualmente en el mercado a partir de los resultados obtenidos.

Análisis de la demanda La demanda está compuesta por todos los motociclistas que pueden llegar a necesitar una prenda de vestir al conducir su moto que cumplan con la normatividad establecida por Colombia.

De acuerdo con el Registro Único Nacional de Tránsito RUNT, en noviembre se matricularon 46.756 unidades nuevas, según informe de la ANDI y Fenalco, 4 % más que en el mismo mes de 2018.

En lo que va del año se han registrado 546.785 motocicletas en todo el país. Según el reporte, en lo que va del año se han registrado 546.785 motocicletas en todo el país, lo que representa un incremento de casi el 10 % frente a 2018, cuando se matricularon 497.414 unidades.

De acuerdo con el informe, este incremento se explicaría por una preferencia de los colombianos por estos vehículos frente a otros.

Antioquia y Cundinamarca son los departamentos con mayor número de motocicletas nuevas registradas, con una contribución de 17,1 % y 16,2 % respectivamente. Le siguen el Valle del Cauca (11,7 %), Santander (5,4 %) y Córdoba (4,8 %).

TAMAÑO DE MERCADO

La cifra a la que **BIKER FASHION** apuntará al 2% del mercado, lo anterior se debe a que la empresa se encuentra en una etapa temprana de desarrollo, por lo que no podrá abarcar un mercado más extenso por ahora.

Demanda potencial. De acuerdo al tamaño de la población de motocicletas en la ciudad de Bogotá y los municipios de Cajicá, Chía, Cota, Sopó, Tocancipá, Zipaquirá, Villeta, Facatativá,

Funza, Madrid, Mosquera, Soacha, La Calera, de Cundinamarca, que corresponde a 19.670 motos,

CLIENTES

- En edades de 18 a 50 años
- Clientes que se ubiquen en la ciudad de Bogotá y sus alrededores.
- En un análisis de cantidad de motos matriculadas en Bogotá, el 40% de los moteros busca diseños de prendas exclusivas para su uso.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

BONDADES DEL PRODUCTO

1. Económico.
2. Practico.
3. Estilo.
4. Seguridad.
5. Integridad.
6. Protección.
7. Durabilidad.
8. Innovación.

BIKER FASHION es una comercializadora de JERSEYS Y ACCESORIOS DE PROTECCIÓN que surge al evidenciar la oportunidad que hay en el mercado del sector automotor enfocado a los motociclistas. En la actualidad si bien existen tiendas de ropa y accesorios de motos, tiendas especializadas, tiendas de segunda mano que hacen referencia a la comercialización de productos con precios mucho más económicos, no hay negocios que se dediquen netamente al manejo o servicio personalización de jerseys.

De acuerdo con el balance anual que presenta el Registro Único Nacional de Tránsito, RUNT, en Colombia hay más de 8 millones de motocicletas, lo que significa que este es el medio de transporte más utilizado por los colombianos, siendo Bogotá la ciudad en donde más circulan.

Los motivos son principalmente la facilidad a la hora de movilizarse, la economía y para algunos, la pasión por las dos ruedas.


Bogotá es la ciudad donde se presentan mayor cantidad de motocicletas matriculadas (480.404), seguida por Envigado (421.147), Girón (253.870), Sabaneta (237.068) y Cali (222.791).

Se estima que la cifra siga en aumento en este 2019, pues hoy en día son mínimos los requisitos para adquirir una motocicleta.

Es necesario que **BIKER FASHION** lleve a cabo un proceso de construcción de marca, ya que a la fecha no solo la empresa no está constituida, sino que también necesita darse a conocer entre los motociclistas emprender la comercialización de JERSEYS Y ACCESORIOS DE PROTECCIÓN que sean apropiadas para conducir con seguridad y adicionalmente que ofrecen un diseño cómodo y atractivo para los motociclistas.


Por lo que se refiere al diseño de los jerseys de BIKER FASHION, proyecta realizar un diseño que tenga algún distintivo del motociclista y éste será personal y BIKER FASHION pretende resaltar en sus JERSEYS algo que los caracterice al momento de rodar por la ciudad y municipios aledaños.

BUYER PERSONA

| | | |
|--|---|---|
|  | <p>MIEDOS, FRUSTACIONES Y ANSIEDADES.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Morir • Lesiones • Quebrar | <p>DESEA, NECESITA, SUEÑA Y ANHELA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viajar • Salud • Oportunidades • Capital |
| <p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ciudad: Bogotá D.C • Sexo: Masculino • Edad: 34 • Estrato: 3 | <p>¿QUÉ ESTAN TRATANDO DE HACER Y POR QUE ES IMPORTANTE PARA ELLOS?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Visualizar muy bien sus metas y propósitos, tratar de ahorrar y pensar muy bien en sus decisiones. | <p>¿COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY? ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sueldo básico • Pocas oportunidades de ascender • Gastos y compromisos |


| | | |
|--|---|--|
| <p>FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Me gusta viajar en motocicleta, disfrutar de los sitios pero siento que me falta accesorios para mi cuidado. | <p>¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?</p> <p>Hoy en día los accesorios son muy costosos. Y con el sueldo que me gano, no me alcanza para adquirirlos.</p> | |
|--|---|--|

Tabla 11 - BUYER PERSONA

| | | |
|--|--|--|
|  | <p>MIEDOS, FRUSTACIONES Y ANSIEDADES.</p> <ul style="list-style-type: none"> • No poder llegar a la pensión. • Fallecer antes de tiempo. • Enfermar. | <p>DESEA, NECESITA, SUEÑA Y ANHELA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener muchas propiedades • Tener una estabilidad económica y personal |
| <p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ciudad: Tunja/ Boyacá | <p>¿QUÉ ESTAN TRATANDO DE HACER Y POR QUE</p> | <p>¿COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY?</p> |

| | | |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Sexo: Masculino • Edad: 59 • Estrato: 3 | <p>ES IMPORTANTE PARA ELLOS?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comer saludable • Compartir con toda la familia • Seguir cotizando las prestaciones sociales | <p>¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ahorrar • Gastar lo necesario. • Saber tomar buenas decisiones e invertir su capital. |
| <p>FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Me gusta las motocicletas, pero me parecen muy costosas, quiero tener algo que me de ingresos no gastos. | <p>¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por mi edad, he perdido un poco la capacidad de conducir. | |

Tabla 12 - BUYER PERSONA

| | | |
|---|--|---|
|  | <p>MIEDOS, FRUSTACIONES Y ANSIEDADES.</p> <ul style="list-style-type: none"> • No cumplir con los deberes del colegio • Fracasar | <p>DESEA, NECESITA, SUEÑA Y ANHELA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Graduarse del colegio • Empezar una carrera profesional |
| <p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ciudad: Bogotá D.C • Sexo: Masculino • Edad: 8 • Estrato: 2 | <p>¿QUÉ ESTAN TRATANDO DE HACER Y POR QUÉ ES IMPORTANTE PARA ELLOS?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudiar más y tener clases personalizadas. • Cumplir sueños • Obedecer | <p>¿COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY? ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dificultada en las materias • Clases virtuales casi no contribuyen en mi desarrollo |
| <p>FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mis padres casi no me dejan practicar en la moto, porque | <p>¿EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Por lo general los accesorios para | |

| | | |
|---|---|--|
| no poseo accesorios adecuados para mi estatura | motociclistas son para mayores de edad. | |
|---|---|--|

Tabla 13 BUYER PERSONA

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO (JERSEY'S PERSONALIZADO).

| | |
|-------------------------|---|
| FAMILIA | Tela de tejido en punto. |
| PROCEDENCIA | Colombiano. |
| DISTRIBUCION GEOGRAFICA | Alrededor del mundo. |
| VARIACIONES | Heather, policotton, melenge, poliester, listados, feed, |
| ACABADOS | Esmerilado, tyedye, oxidado, estampados. |
| USOS Y APLICACIONES | Confecciones. |
| PRESENTACIONES | Abierto o tubular |
| Fuente | Estudio de mercado |
| Tallas | S,M,L,XL |

Tabla 14 - Ficha técnica Yovanny matoma.

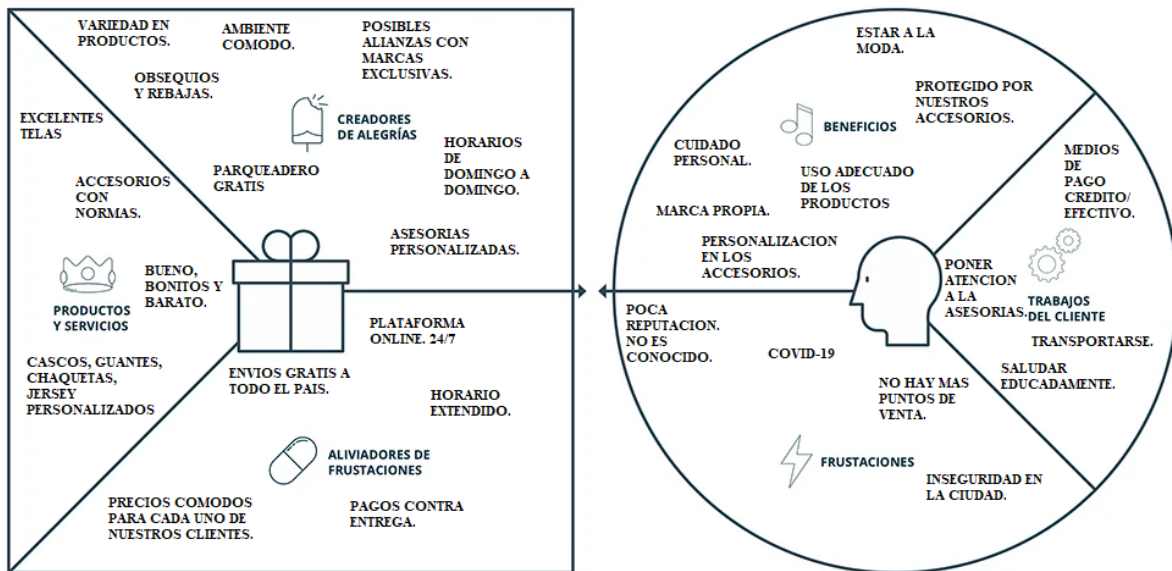
COSTO DE PRODUCCION JERSEY PERSONALIZADO.

| <i>COSTOS VARIABLES MENSUALES</i> | | | |
|---|---------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
| <i>DESCRIPCION</i> | <i>Precio unidad</i> | <i>Unidade s</i> | <i>TOTAL</i> |
| Compra de JERSEY´S(Al por mayor) | \$ 12.000 | 50 | \$ 600.000 |
| Estampado PERSONALIZACION | \$ 5.500 | 50 | \$ 275.000 |
| Servicio de envió de cada JERSEY(Pago contra entrega) | \$ 8.000 | 50 | \$ 400.000 |
| Paquete envió (Personalizado) | \$ 5.000 | 50 | \$ 250.000 |
| Cuota de transacción por venta online | \$ 12.000 | 50 | \$ 600.000 |
| Mercadeo | \$ 535.000 | | \$ 535.000 |
| CVT | | | \$ 2.660.00 0 |
| COSTOS FIJOS MENSUALES | | | |
| <i>DESCRIPCION</i> | <i>TOTAL</i> | | |
| Arriendo local pequeño | \$ 300.000 | | |

| | |
|---------------------------------|---------------------|
| Suministros/ Servicios públicos | \$ 200.000 |
| Empleados | \$ 1.800.000 |
| Plataforma Web | \$ 290.000 |
| Costo del dominio | \$ 12.000 |
| CFT | \$ 2.602.000 |

Tabla 15 Costo de producción
Yovanny matoma

PROPUESTA DEL VALOR



www.incopy.com

Imagen 9 PROPUESTA DE VALOR BIKER FASHION.

PERFIL DEL CLIENTE

Básicamente el perfil que busca **BIKER FASHION** son jóvenes que buscan adrenalina con las motocicletas, estas personas por lo general les gustan vestir de una forma adecuada para poder lucir su motocicleta pero también busca una buena apariencia. Estas personas lo podemos clasificar como clientes con funciones sociales ya que quieren tener un estatus en un gremio.

FRUSTRACIONES

Estas frustraciones son más que todos psicológicos ya que manejar una motocicleta es una actividad de alto riesgo:

Obstáculos:

Los elementos de protección son claves para mantener el bienestar del conductor, pero estos elementos son muy costosos ya que aparte de que le brinda una comodidad. Hace elevar el estatus al conductor ya que se debe invertir mucho dinero para tener lo más básico en protecciones.

Riesgos:

Hoy en día para adquirir una motocicleta, los jóvenes tienen que trabajar mucho para tener así sea una motocicleta de cilindraje baja, para ello tienen que dedicar mucho tiempo en sus trabajos, lamentablemente cuando ya poseen un vehículo como lo son las motocicletas, no tienen la destreza y tiempo para poder disfrutar este vehículo automotor.

ALEGRÍAS

Podemos encontrar los resultados y beneficios con los que se puede llegar a tener con los productos de BIKER FASHION.

Alegrías necesarias:

Podemos obtenerlas con el hecho de tener productos de buena calidad, las protecciones de codos y rodillas son vitales para evitar lesiones graves, ya que cuando ocurre un accidente de tránsito son las principales afectadas.

Alegrías esperadas:

Con los JERSEY los clubes de motocicletas se pueden identificar con los modelos y diseños acordes a ellos para obtener un grado de estatus en las ciudades.

Alegrías deseadas:

Diseñar productos para que los impactos, al momento de un accidente se reduzcan o no sean tan fuertes ya que es una actividad muy peligrosa.

Alegrías inesperadas:

Optimizar la calidad de los productos para que se adapten a los diferentes cambios de clima.

MAPA DE VALOR.

❖ **Productos y/o servicios**

- Cascos

- Guantes
- Ropa protectora
- Botas
- Gafas
- Rodilleras
- Impermeable
- Entre otros.

❖ **Aliviadores de frustraciones**

- Botas: Protegen tus pies y tus tobillos. Las más recomendadas son las de cuero.
- Monos de cuero u otro material resistente: Son más caros pero, si puedes, es mejor invertir en tu seguridad.
- Bragas: Te protegen del frío y del aire.
- Espaldera: Protege tu columna vertebral en un impacto.
- Máscara de neopreno: Recomendada para las bajas temperaturas.

❖ **Creadores de alegrías.**

Para **BIKER FASHION**, es importante el bienestar y/o la integridad de nuestros clientes ya que toman la decisión de ejecutar una actividad de alto riesgo. en donde las posibilidades de sufrir un accidente son muy altas y en casos peores en perder la vida. Por eso diseñamos productos tangibles de un material resistente, económico y accesible para la comunidad.

DISEÑO DEL PRODUCTO

DEFINICION ESTRATEGICA

FICHAS TÉCNICAS DE LAS ADECUACIONES Y LOS ACCESORIOS - NORMA TÉCNICA NTDM-0015-A2 DE 2015 DEL MINISTERIO DE DEFENSA

Rodillera táctica que debe ofrecer protección en rodilla y canilla Diseño ergonómico, Excelente ventilación, Ajuste perfecto con tres (3) correas ajustables en nylon elástico con cinta de contacto y suelte rápido, fijación en la parte posterior de la pierna, ofrece que el centro de la rodilla este completamente cubierta en todo el rango de movimiento, tres (3) piezas con bisagras cuatro (4) casquillos en aluminio para dar fijación, remaches en latón con el fin de que no se oxiden y sujeten la parte interna, taza de la rodilla flotante, protección extra en rodilla de cámara de aire diseño asimétricamente izquierda y derecha para un ajuste óptimo. (EFICIENTE, 2020)

RESOLUCIÓN NÚMERO DE 2019 (0001080 19 MARZO 2019

Que es uno de los fines esenciales del Estado garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución. Que la Constitución Política protege y garantiza el Derecho a la Vida, señalando en su artículo 11 que es inviolable, lo que impone para el Estado, la obligación de adelantar actuaciones orientadas al cumplimiento de dicho propósito. Que la Constitución consagra en su artículo 24 como uno de los derechos fundamentales, que todo colombiano, con las limitaciones que establezca la Ley, tiene derecho a circular libremente por el territorio nacional. Que el sector transporte, dada la universalidad, indivisibilidad, interdependencia e interrelación de todos los derechos fundamentales, puede contribuir en la

realización de derechos fundamentales como la salud, la educación y el medio ambiente sano. Que mediante memorando con radicado No. 20191400004871, la Directora de la Agencia Nacional de Seguridad Vial, indicó que, con base en las cifras procesadas por el Observatorio Nacional de Seguridad Vial, la tasa de siniestralidad ocurrida durante el periodo comprendido entre los años 2012 a 2018, es de 21.774, motociclistas y acompañantes, que fallecieron en accidentes de tránsito, cifra que pone de presente la necesidad de generar una acción inmediata para prevenir esta situación. (TRANSPORTE, 2019)

LA RESOLUCIÓN NO. 001737 DE 2004 QUE HACE REFERENCIA A LA NORMA TÉCNICA COLOMBIANA NTC 4533.

El 13 de Julio de 2004 el Dr. Andrés Uriel gallego, quien fuera Ministro de Transporte en aquellos días firmó la Resolución No. 001737 Que dice: “Por la cual se reglamenta la utilización de cascos de seguridad para la conducción de motocicletas, motociclos y mototriciclos y se dictan otras disposiciones.” En dicha Resolución el artículo segundo dice: “Para la aplicación e interpretación de esta reglamentación, se observarán las definiciones establecidas en la Ficha Técnica ‘Cascos de seguridad para Usuarios de Motocicletas y Similares’, tomada de la Norma Técnica Colombiana NTC-4533, ficha que forma parte integral de esta resolución”. Y es en resumen la normatividad vigente en Colombia.

Sin embargo, en Junio de 2017 EL ICONTEC ratificó la segunda actualización de la NTC 4533, cascos protectores y sus visores para conductores y acompañantes de motocicletas, motociclos y motocarros. Cabe resaltar que los requisitos técnicos y los métodos de ensayo de la NTC 4533 de 2017 tienen como documento de referencia la regulación 22 de las Naciones Unidas No. 22. E-

EC 324, conocida como EC 22.05, la cual hace referencia a la aprobación de los cascos de protección y sus visores para conductores y pasajeros de motocicletas y ciclomotores. Esto significa que la NTC 4533 de 2017 está elaborada con base en los parámetros internacionales más reconocidos y aplicables en el mundo.

Para los mismos días, a mediados de 2017, el Ministerio de Transporte dio a conocer un borrador de resolución mediante el cual se expide el reglamento técnico para cascos protectores, sin embargo a la fecha de hoy (27 de Noviembre de 2018) este borrador de resolución no ha sido firmado. En el artículo 9 del Borrador de la resolución, Equivalencias, se deja claro que: “Para efectos del cumplimiento del presente reglamento técnico, se aceptaran como equivalentes, los requisitos, ensayos y resultados de evaluación de la conformidad basados en:

El reglamento número 22 de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas (CEPE/ONU), o ECE REE.05; o

La Federal Motor Vehicle Safety Standard FVMSS218.”

Adicionalmente en el artículo 25 del borrador de resolución del Ministerio de Transporte se determina un plazo de dos años (2) a partir de la entrada del reglamento citado para que todo conductor o acompañante cumplan con la nueva normatividad. (PUBLIMOTOS, 2020)

OTRAS NORMAS.

SEGURO OBLIGATORIO SOAT

Ley 33 de 1986 y entrada en operación a partir del 1 de abril de 1988.

La Superintendencia Financiera mediante el Decreto 2544 de 1987 estableció las condiciones sobre las cuales operaría el seguro, entre ellas la nota técnica y la tarifa regulada que se cobraría por esta póliza.

Desde 1988, las víctimas de accidentes de tránsito tienen acceso a la atención médica integral requerida, así como de las demás coberturas dispuestas en la póliza.

Posteriormente, la Ley 45 de 1990 introdujo normas en materia de intermediación financiera y regulación de la actividad aseguradora.

Con base en el anterior fundamento legal, el Gobierno Nacional expidió el Decreto 1032 de 1991, por medio del cual se regula integralmente el Seguro Obligatorio de Daños Corporales Causados a las Personas en Accidentes de Tránsito.

La Ley 769 de 2002 incorporó la obligatoriedad a todos los propietarios de vehículos de contar con el SOAT vigente (Artículo 42) so pena de incurrir en las sanciones establecidas en el artículo 131, valga decir la imposición de una multa equivalente a 30 salarios mínimos legales diarios vigentes y la inmovilización del vehículo.

El Gobierno Nacional mediante el Decreto 4975 de 2009 declaró el Estado de Emergencia Social en todo el territorio Nacional. Durante el este periodo de excepción el Gobierno expidió 15 Decretos reglamentarios, dentro de los que se destaca el Decreto 074 de 2010, por medio del cual se introducen modificaciones al FONSAT, se amplían las coberturas con cargo a los recursos del SOAT de los gastos de transporte y gastos médicos y se delega la administración de los recursos del FONSAT a las aseguradoras del SOAT. (colombia, 2020)

PROTOTIPO BIKER FASHION.

PRODUCTOS TEXTILES/ CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

JERSEY'S PERSONALIZADO



Imagen 10 PROTOTIPO BIKER FASHIO - Jersey's personalizados

CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO

Prenda de punto elástico, manual o mecánico, de lana, algodón o alguna fibra sintética, cerrada o abierta por delante, con escote o cuello de distinto tipo y generalmente manga larga, que cubre el cuerpo hasta la cadera o medio muslo.

TALLAS: S, M, L Y XL

PROCEDIMIENTO/ ESTAMPACION ALL OVER.

1. Es importante el diseño gráfico ya que es donde el cliente nos indica el estilo, colores, tamaño y logos que él desea. Pero podemos dibujar cualquier prenda que se quiere personalizar. Después de darle las dimensiones en el programa de edición grafica para así tener una base en la cual trabajar.
2. Se pone el diseño impreso en la plantilla, se puede acomodar el diseño al gusto del cliente, es recomendable dar 2cm de margen por cada lado agrandando el lienzo. Una vez que está listo acopla la imagen en el menú capa – acoplar imagen y enviarlo a la impresora.
3. Se imprimen las imágenes en el plotter cargado con tinta de sublimación y procedemos a cortarlas.
4. Se coloca el papel protector en la base de la plancha para que no se manche.
5. Luego se pone el jersey y se estira para que quede lo más plana posible sobre el plato. Se pasa el quita pelusas y plancha 3 segundos para eliminar humedad.
6. Se utiliza en papel de sublimación en blanco para proteger las costuras del jersey. Se recorta un trozo pequeño para la etiqueta, otro para la parte de abajo, y 3 más para las mangas y el cuello.
7. Se pone la impresión sobre la camiseta cuidando que el diseño quede bien colocado y plancha a 200°C durante 45 segundos.
8. Darle vuelta al jersey y se repite el mismo procedimiento anterior.

INTEREACCION CON EL CLIENTE.

De este modo podemos mostrar algunos de nuestros productos, adicional también podemos ofrecerle los JERSEY 'S personalizados, al mejor estilo de BIKER FASHION y al estilo del cliente ya que es el, el que nos brinda toda la formación del cómo quiere su producto.

EVIDENCIA DEL PROTOTIPO.



Imagen 11 Evidencia prototipo BIKER FASHION.



Imagen 12 Evidencia prototipo BIKER FASHION

PAGINAS OFICIALES BIKER FASHION

INSTAGRAM

<https://www.instagram.com/BIKERFASHION/?hl=es-la>

FACEBOOK

<https://www.facebook.com/BIKER-Fashion-Bogota-100863565186555>

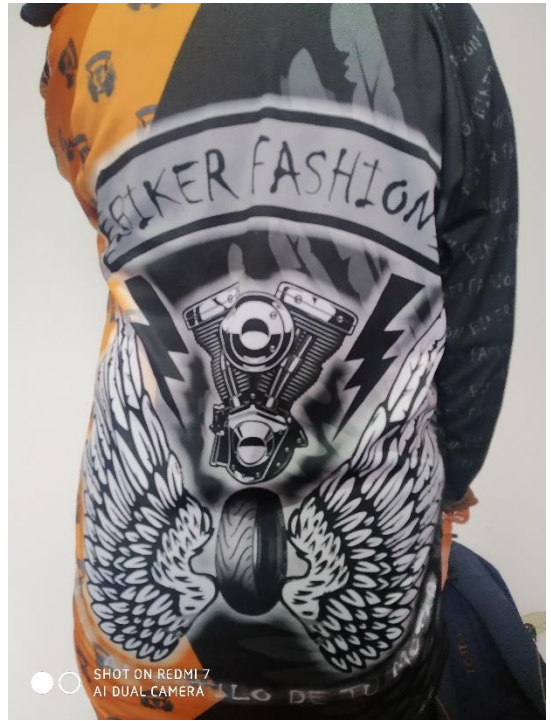


Imagen 13 Evidencia prototipo BIKER FASHION

MODELO RUNNING LEAN DE LA EMPRESA BIKER FASHION

| Problema | Solución | Propuesta de Valor única | Ventaja injusta | Segmento de clientes |
|---|--|---|--|--|
| <p>1. Existen muchas prendas para motociclistas con un mismo estilo.</p> <p>2. Accidentalidad en las vías de Colombia, lesiones temporales y permanentes.</p> | <p>1. Jersey personalizado al gusto de los clientes.</p> <p>2. Accesorios para rodilleras, codos y cabeza.</p> <p>Métricas Clave</p> | <p>Jersey's PERSONALIZADOS, con excelente calidad en telas, garantía por costuras, y teniendo en cuenta la opinión del cliente.</p> | <p>Mucha competencia en el mercado.</p> <p>Contamos con un punto de comercialización.</p> <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> Punto de venta Numero celular. | <ul style="list-style-type: none"> Todas las personas que utilizan una motocicleta como medio de transporte Personas de todos los estratos y géneros Aficiona |

| | | | | |
|--|--|--|---|--------------------------------|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> • Correo electrónico • Redes sociales. | <p>dos a las motocicletas.</p> |
| <p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arriendo • Nominas • Impuestos • Materia prima • Compra de dotación • Mantenimientos • Transporte | | <p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ventas por internet • Domicilios. • Pagos contra entrega. • Ventas en el punto de venta | | |

Tabla 16 MODELO RUNNING LEAN.

VALIDACION DE IDEAS DE NEGOCIO.

OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN.

Se realizó esta encuesta donde analizamos la frecuencia con la que las personas están relacionadas con la personalización de prendas de vestir visualizando sus gustos, sus expectativas y maneras de ver este proyecto.

Consistió en preguntas muy básicas con opciones de respuesta muy sencillas así se facilitó a nuestros encuestados el responder rápidamente.

TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Nuestro enfoque fue CUANTITATIVO ya que se usó una recolección de datos para:

- Medir la realidad de nuestros clientes hacia la actividad de realizar.
- Técnicas de recolección de datos numéricos a través de observación y Preguntas cerradas, por ejemplo, ¿cuánto? ¿Con qué frecuencia?).
- Utilizamos gráficas para la representación de datos.

CREACION DE ENCUESTA.

BIKER FASHION (Viste al estilo de tu motor)

PERSONALIZACION DE ACCESORIOS PARA MOTOCICLISTAS.

Que tanto conoce usted en los productos personalizados?

Demasiado
 Mucho
 Bastante
 Poco
 Nada

A personalizado prendas y/o accesorios como Jersey's, chaquetas, llaveros, tubos, etc.

Si
 No
 Tal vez

En que productos estaria mas interesado en personalizar?

Jersey's
 Chaquetas
 Llaveros
 Tubos/ Pasamontañas
 Ninguna

Con que frecuencia personaliza estas prendas?

Elige

Cuanto dinero estaria dispuesto a pagar por personalizar un producto?

Entre \$10.000 a \$15.000
 Entre \$15.000 a \$25.000
 Entre \$25.000 a \$40.000
 Entre \$40.000 a \$50.000
 Mas de \$50.000

[Atrás](#) [Enviar](#)

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.
Este formulario se creó en CUN. [Notificar uso inadecuado](#)

BIKER FASHION (Viste al estilo de tu motor)

Somos una empresa que se enfoca en la personalización de productos y accesorios para motociclistas. Este lo definimos como la promoción, publicidad y difusión de nuestros servicios mediante canales digitales y presenciales.
Con esta encuesta queremos analizar la frecuencia con la que las personas están relacionadas con la compra de productos personalizados y así analizar sus gustos, sus expectativas y maneras de ver la posibilidad de adquirir accesorios novedosos para el uso diario. Consiste en preguntas muy básicas con opciones de respuesta muy sencillas así facilitaran a nuestros encuestados el responder rápidamente y no quitara mucho tiempo.

***Obligatorio**

Nombre Completo *

Tu respuesta

Correo electronico *

Tu respuesta

Edad *

Tu respuesta

[Siguiente](#)

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.
Este formulario se creó en CUN. [Notificar uso inadecuado](#)

[Go](#) [Solicitar acceso de edición](#)

Imagen 14 Encuesta BIKER FASHION

TAMAÑO DE LA MUESTRA.

El tamaño de la muestra fue de 50 personas encuestadas.

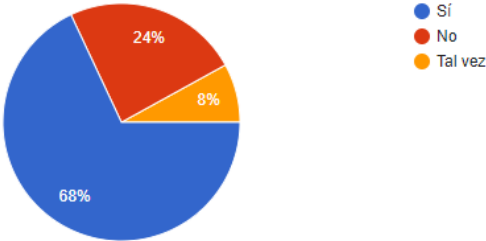
REPRESENTACION DE LOS RESULTADOS.



Ya con estos resultados podemos concluir que el 46% de las personas encuestadas no conoce de los productos personalizados. Generando así posibilidad para afianzar nuestra empresa y así generar un impacto comercial.

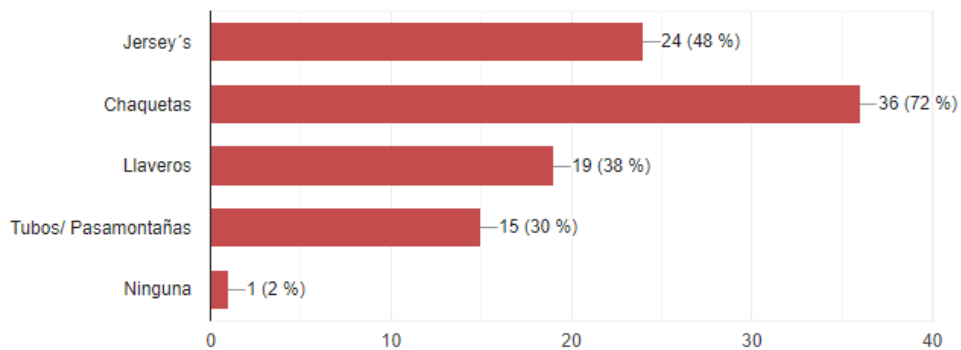
A personalizado prendas y/o accesorios como Jersey´s, chaquetas, llaveros, tubos, etc.

50 respuestas



En que productos estaría mas interesado en personalizar?

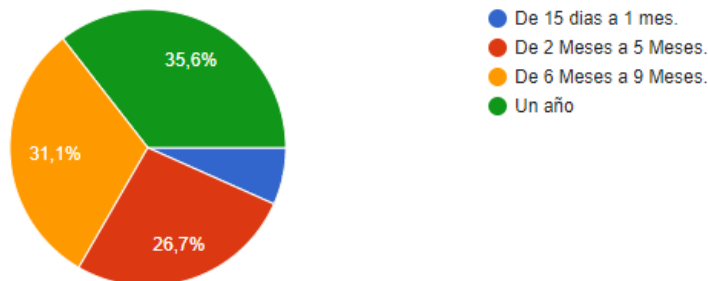
50 respuestas



En cuanto a la personalización de accesorios notamos que el 68% de las personas encuestadas, han realizado esta actividad catalogando así a la presentación de productos. Notando así que las chaquetas son el producto con más tendencia en su personalización, ya que contamos con un

Con que frecuencia personaliza estas prendas?

45 respuestas

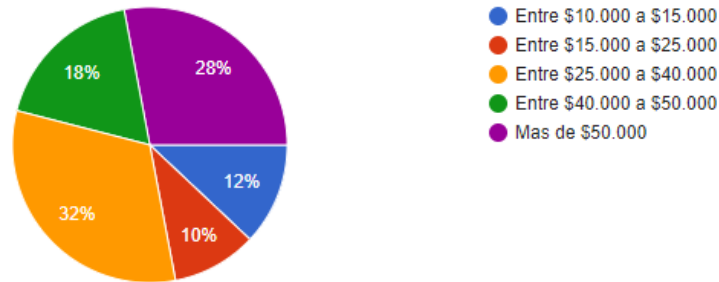


72% a favor de este. Cabe resaltar que los jersey's y demás accesorios son fuerte en esta categoría.

Ya con esta respuesta concluimos que nuestros encuestados estan divididos en tiempo en cuestion de personalizar sus productos, ya que son muy parejos los resultados, vemos que el 35% lo haria cada año, el 31,1% hasta 9 meses y el 26,7% hasta 5 meses.

Cuanto dinero estaría dispuesto a pagar por personalizar un producto?

50 respuestas



Notamos que podemos contar con gran variedad de precios y un buen portafolio para satisfacer a nuestros clientes ya que contamos con un valor presupuestal variable que lo identificamos con el 32% de encuestados que invertirían de \$25.000 a \$40.000 pesos y tan solo el 12% invertirían de \$10.000 a \$15.000 pesos.

LECCIONES APRENDIDAS.

Teniendo en cuenta a las diversas indagaciones y los análisis realizados en el presente documento podemos observar los siguientes puntos:

- Nuestra forma de personalizar productos para motociclistas es rentable y de alta aceptación en el mercado ya que brinda innovación en las prendas.

- Con este proyecto aprendimos a tomar decisiones y a llevar un control en nuestros productos. Teniendo en cuenta las ventajas y desventajas de nuestra actividad comercial.
- De igual forma debemos no solo centrarnos en un solo producto como los Jersey's sino que aplicar la personalización en varios productos como por ejemplo en las chaquetas ya que brindan mayor protección al momento de un accidente, y las personas prefieren dicho producto para personalizar.
- Las personas están muy interesadas en personalizar sus productos ya que son únicos y propios de nuestros clientes. Por lo tanto generan un sentimiento propio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Bibliografía

@ortibes, T. M. (20 de 04 de 2018). *SPORT MOTOR*. Obtenido de SPORT MOTOR:

<https://www.sport.es/es/noticias/motor/motoblouz-abre-grande-mercado-espanol-6772995>

ACCESORIOS, S. M. (13 de 11 de 2020). *SKINS MOTO ACCESORIOS*. Obtenido de SKINS

MOTO ACCESORIOS: <https://skinsmoto.com/>

ACTUALIDAD, C. (09 de 02 de 2020). *LA OPINION*. Obtenido de LA OPINION:

<https://www.laopinion.com.co/colombia/motos-involucradas-en-el-51-de-las-muertes-violentas-en-las-vias-nacionales-191620>

CASCOLOCO. (13 de 11 de 2020). *CASCOLOCO*. Obtenido de CASCOLOCO:

<https://cascoloco.com/>

COCHES, T. (11 de 11 de 2020). *TODO COCHES* . Obtenido de TODO COCHES:

<https://coches1a.es/accesorios-para-motos-y-la-importancia-de-la-seguridad/>

colombia, b. (19 de 11 de 2020). *bbva colombia*. Obtenido de bbva colombia:

<https://www.bbva.com.co/personas/blog/educacion-financiera/seguros/guia-soat.html>

EFICIENTE, C. C. (17 de 11 de 2020). *COLOMBIANA COMPRA EFICIENTE*. Obtenido de

COLOMBIANA COMPRA EFICIENTE:

https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_tienda_virtual/fichas_tecnicas_de_las_adequaciones_y_los_accesorios.pdf

FULLMOTO. (13 de 11 de 2020). *FULLMOTO*. Obtenido de FULLMOTO:

<https://www.fullmoto.com/>

INTERNACIONAL, I. (21 de 06 de 2017). *INCONTEC INTERNACIONAL*. Obtenido de

INCONTEC INTERNACIONAL:

https://members.wto.org/crnattachments/2018/TBT/COL/18_2768_00_s.pdf

iStock. (15 de 02 de 2020). *Redacción Carroya.com*. Obtenido de Redacción Carroya.com:

<https://www.carroya.com/noticias/noticias-y-lanzamientos/la-mitad-de-los-accidentes-de-transito-son-en-moto-4534>

J.D., C. p. (13 de 11 de 2020). *LOS DEFENSORES*. Obtenido de LOS DEFENSORES:

<https://www.losdefensores.com/recursos/accidente-auto/accidentes-motocicletas/>

LA7EM. (22 de 09 de 2017). *LA7EM*. Obtenido de LA7EM:

<https://www.youtube.com/watch?v=CPXgzxt5xyM>

Moreno, T. (20 de 04 de 2018). *SPORT MOTOR*. Obtenido de SPORT MOTOR:

<https://www.sport.es/es/noticias/motor/motoblouz-abre-grande-mercado-espanol-6772995>

Motocard. (25 de 02 de 2018). *Motocard*. Obtenido de Motocard:

<https://www.motocard.com/blog/guias-de-compra/cascos/de-que-esta-hecho-un-casco-de-moto-materiales-mas-comunes/>

Pexels.com. (11 de 11 de 2020). *Box Repsol*. Obtenido de Box Repsol:

<https://www.boxrepsol.com/es/vive-tu-moto/9-cosas-que-debes-saber-si-tu-pareja-es-moteroa/>

PUBLIMOTOS. (17 de 11 de 2020). *PUBLIMOTOS*. Obtenido de PUBLIMOTOS:

<https://www.publimotos.com/mactualidad/19-mundo/colombia/2351-reglamentacion-para-cascos-en-colombia>

Publimotos.com. (04 de 03 de 2020). *Publimotos.com*. Obtenido de Publimotos.com:

<https://www.publimotos.com/mactualidad/19-colombia/2962-un-buen-casco-le-puede-salvar-la-vida>

RentablesMNR, M. N. (11 de 11 de 2020). *Muchos Negocios RentablesMNR*. Obtenido de

Muchos Negocios RentablesMNR: <https://muchosnegociosrentables.com/montar-tienda-accesorios-repuestos-motocicletas/>

SIGLO, E. N. (07 de 08 de 2018). *EL NUEVO SIGLO*. Obtenido de EL NUEVO SIGLO:

<https://www.elnuevosiglo.com.co/articulos/08-2018-congreso-impulsara-un-iva-diferencial-para-el-sector-textil>

TRANSPORTE, M. D. (19 de 03 de 2019). *ARL SURA*. Obtenido de ARL SURA:

https://www.arlsura.com/files/Resolucion_0001080_Cascos.pdf

Viana, D. G.-O. (31 de 07 de 2020). *Revista CECAN E3*. Obtenido de Revista CECAN E3:

<https://cecane3.com/la-industria-textil-un-sector-importante-en-la-economia-de-colombia/>

