



Artesanías king of kings

Rey de reyes

Artesanías hechas a base de madera y papel. Esta idea nació con la finalidad de generar empleos en las zonas de escasos recursos, en el siguiente documento esta detallado los proveedores y demás detalles de la microempresa. El cual fue creado por tres estudiantes de Administración de la Seguridad Social en Salud.

22/11/2020

Yorledis Isabel Vega Pineda

Yeidis Paola Hernández Villero

Liliana Esther Mercado
Sarmiento

Tabla De Contenido

INTRODUCCION.....	4
OBJETIVOS.....	5
OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	5
OBJETIVO GENERAL.....	5
RESUMEN EJECUTIVO.....	6
CLAVES PARA EL EXITO.....	7
ANALISIS DEL ENTORNO Y LA IDEA DE NEGOCIO.....	9
Necesidades.....	10
Reto.....	12
Descripción de la población afectada.....	15
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.....	16
Problema social.....	19
TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO.....	21
TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS.....	22
ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO.....	22
ANALISIS PESTEL.....	24
IDENTIFICACION DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD.....	25
Árbol de problemas.....	25
Árbol de objetivos.....	26
Problemas que se presentan.....	27
ESQUEMA PARA SABER QUE PROBLEMÁTICA ES MEJOR TRABAJAR.....	28
Descripción del problema identificado.....	29
Tres causas del árbol de objetivo.....	29
DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	29
Autoevaluación de la idea de negocio.....	30
ESTRUCTURA DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	31
INNOVACION.....	32
FUERZAS DE LA INDUSTRIA.....	34
ANALISIS DE LA DEMANDA.....	35
ANALISIS DE LA OFERTA.....	37
DESCRIPCION DE LOS COMPETIDORES.....	38

Artesanías king of kings

ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION.	40
Los proveedores.....	40
Potenciales clientes.....	41
ANALISIS DE LOS PROVEEDORES.	42
SEGMENTACION DEL MERCADO.....	43
Características.....	43
BUYER PERSONA.....	44
PROPUESTA DE VALOR.....	45
PERFIL DEL CLIENTE.	46
MAPA DE VALOR.....	47
BONDADES DEL PRODUCTO.	48
DISEÑO DEL PRODUCTO.....	49
CICLO DE VIDA.	50
DECRETOS O LEYES DE LOS ARTESANOS.	52
DISEÑO DEL CONCEPTO.....	53
DIAGRAMA DE BLOQUES.	54
CADENA DE DISTRIBUCION.	55
COSTO DE PRODUCCION.....	56
INDICADORES DE CALIDAD.	57
PRODUCCION.	58
Empaque y etiqueta del producto.....	58
Brochure.....	59
FASE EN QUE SE ENCUENTRA EL PRODUCTO.	60
PRECIO DE VENTA.....	60
PROTOTIPO.....	61
CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO	61
MODELO RUNNIG LEAN.....	63
VALIDACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	66

Compromiso de autor

Yo (Yorledis Isabel vega Pineda) identificado con C.C (1005627765) estudiante del programa (Administración de Seguridad Social) declaro 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.

Yorledis Vega Pineda

Compromiso de autor

Yo (Yeidis Paola Hernández Villero) identificado con C.C (1002322315) estudiante del programa (Administración de Seguridad Social) declaro 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.

Yeidis H

Compromiso de autor

Yo (Liliana Esther Mercado Sarmiento) identificado con C.C (1066188011) estudiante del programa (Administración de Seguridad Social) declaro 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma.

Liliana Mercado

Artesanías king of kings

INTRODUCCION.

Rey de reyes, son artesanías hechas a base de madera, también producimos objetos en cualquier tipo de papel (papel iris y papel blanco) nuestros productos son en su mayoría hechos con materiales aprovechando que son reciclados y reutilizados. Artesanías king of kings es el nombre escogido por el grupo, puesto que hace alusión al cuidado del medio ambiente, y a nuestro creador, nuestra idea de negocio busca establecerse en el mercado y a su vez ayudar a las personas vulnerables.

King of kings es una idea que beneficia tanto al ambiente como a las personas, debido a que nuestros productos son reciclados, no utilizamos el método de la tala de árboles para la fabricación de estos. Lo que caracteriza y hace distinto a nuestras artesanías es que estos pueden ser personalizados por la persona que requiera nuestros productos, con el fin de que nuestros clientes o consumidores se sientan satisfechos y podamos llenar sus expectativas.

Artesanías king of kings

OBJETIVOS.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Como principal objetivo tenemos evitar la contaminación.
- Reutilizar materiales que se encuentren en buen estado.
- Estimular en los colombianos la innovación al crear un producto el cual puede ser personalizado para cierta persona.

OBJETIVO GENERAL

Generar empleo para así ayudar a todas las familias que están necesitadas de recursos económicos, además ayudar que el medio ambiente sea mucho más sano y más limpio para todos tanto niños, niñas y adolescentes, porque los materiales más utilizados de nuestras artesanías son basados en materiales que bien pueden ser reciclados como botellas y madera que podamos encontrar en buen estado, así ayudamos tanto a las familias como al país porque una de nuestras metas es llegar a ser reconocidos.

Artesanías king of kings

RESUMEN EJECUTIVO.

Artesanías King of Kings es una microempresa artesanal que busca adentrarse al mercado de nuestro país (Colombia), fijándonos más rápidamente en el departamento de Sucre en la ciudad de Sincelejo, artesanías king of kings tiene la finalidad de colaborar con todas aquellas mujeres vulnerables, de escasos recursos, que no cuentan con la economía necesaria para brindarle una buena calidad de vida y educación tanto para ellas como para sus hijos.

Esta idea de negocio ha sido investigada e ideada por tres estudiantes de administración, teniendo en cuenta que es una idea de negocio que está siendo indagada para ver si tiene un desarrollo positivo en la economía dentro del mercado. En la actualidad es solo un plan de negocio o una propuesta que está siendo estudiada por tener un buen potencial para su desarrollo, basándose en estudios tanto de investigación de mercado, con la finalidad de estudiar todos los factores que pueden beneficiar a los clientes o posibles clientes. Por ser una idea que está en desarrollo para poder llevarla a cabo hay que contar con la experiencia necesaria para salir a flote en el mercado.

Es importante mencionar como estudiantes de administración de la seguridad social en salud en base a nuestros conocimientos adquiridos. Además una vez que esté constituida nuestra empresa o negocio tenemos que definir los métodos a implementar para conseguir nuestros objetivos y así conseguir nuestro crecimiento como empresa, para así poder evitar que nuestro negocio decaiga o deje de estar dentro del mercado, y esto es posible lograrlo teniendo una

Artesanías king of kings

buena calidad del producto y buena atención que se le preste a los clientes

CLAVES PARA EL EXITO.


- ❖ Trabajo en equipo
- ❖ Implementación de nuevas tecnologías
- ❖ Buenas relaciones laborales
- ❖ Tener disciplina tanto para la elaboración como para la venta del producto.
- ❖ Capacitación para los trabajadores de la empresa.

Imagen # 1

Esta imagen sirve para ilustrar algunos factores que influyen al momento de generar éxito ya sea en un trabajo, en la sociedad y hasta en la comunidad, puesto que cada una es complemento para que la empresa o negocio sea mucho más dinámica y didáctica.



<https://www.roastbrief.com.mx/2017/01/formula-para-alcanzar-el-exito/>



ARTESANIAS
KING OF KINGS

Yorledis Vega
Yeidis Hernández
Liliana mercado

Tel: 3007237555
artesaniasreydereyes@gmail.com

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y LA IDEA DE NEGOCIO.

Problemáticas

- Falta de un ambiente sano (ambiental)

Esto es ocasionado por que en nuestro sector no se cuenta con la canalización del arroyo, y esto ocasionada que se creen malos olores y muchas veces enfermedades en los niños pequeños que interactúan con este espacio contaminado.

- No se cuenta con un ambiente seguro (social)

En Sincelejo esto pasa por que los adolescentes no cuentan con recursos para estudiar y muchas veces se retiran a causa de esto y deciden buscar otras maneras que no son correctas (robar, atracar) para ganarse el sustento diario, y sin darse de cuenta terminan siendo delincuentes y consumiendo sustancias alucinógenas.

- Explotación del suelo (ambiental)

Esto debido al exceso de la explotación en el suelo se están ocasionando muchos problemas en nuestro entorno puesto que por la deforestación de árboles el aire se está viendo afectado cada día más, esto también nos está causando problemas en el organismo debido a la contaminación además nos afecta también la fumigación con muchos pesticidas que dañan el suelo que a su vez priva a muchas comunidades cercanas de obtener los beneficios de nuestra naturaleza.

Imagen # 2

Lo que se busca representar o ilustrar algunas necesidades que se encuentran presente en nuestro entorno.



<https://www.elquintopoder.cl/medio-ambiente/la-felicidad-es-insustentable-sin-un-medio-ambiente-sano/>

<https://comisiondeprevencion.com.ar/que-es-el-programa-ambientes-seguros/>

<https://www.agrositio.com.ar/noticia/207621-el-suelo-necesita-medidas-urgentes-para-promover-su-cuidado-y-una-productividad-sustentable>

Necesidades

- Legalización de los servicios (social)

En nuestro sector esto es algo muy importante puesto que muchas veces los ciudadanos pagan más de lo que en realidad consumen, y en algunas ocasiones no cuentan un servicio que sea de calidad, además los habitantes que no cuentan con el servicio buscan otro método (servicio pirata) para poner tener el servicio.

Artesanías king of kings

➤ Desempleo (social)

Esto es algo que afecta más que todo a los estudiantes y personas mayores puesto que siempre le piden experiencia laboral y no deciden darle la oportunidad que la adquieran y demuestren sus conocimientos.

➤ Vivienda digna (social)

Partiendo de la obvia razón de que toda persona tiene derecho a una vivienda digna, debido a que muchos sincelejanos aún no cuentan con una vivienda, tienen que pagar un alquiler y muchas veces no cuentan con el dinero suficiente para poder subsistir.

Imagen #3

Se busca ilustrar algunas necesidades que se presentan en la comunidad, como son la legalización de los servicios tanto de luz, agua y electricidad, además se muestra como el desempleo aumenta cada vez más y por ende el tener una vivienda digna se ha vuelto un logro difícil de alcanzar.



<https://lareporteria.com/2020/03/26/a-36-meses-podran-diferir-el-pago-de-los-servicios-los-estratos-1-y-2/servicios-agua-luz-gas/>

<https://cnnespanol.cnn.com/2018/05/04/el-desempleo-en-ee-uu-bajo-a-menos-del-4-por-primera-vez-desde-2000/>

<https://www.vivienda-digna.com/>

Reto

- Garantizar la continuidad en el servicio estudiantil (social)

De esta manera se les podría garantizar la educación a todos los niños y niñas empezando desde jardín hasta la educación superior, obteniendo así una satisfacción de que los jóvenes no dejen sus estudios por no contar con los recursos para acceder a estos.

- Evitar la desnutrición de menores de edad (social)

Este es un factor que afecta a las familias vulnerables de escasos recursos debido a que estas no cuentan con un trabajo estable ni buenas condiciones de vida y en estos casos los más afectados resultan siendo los niños debido a que estos no se alimentan bien ni tienen una condición de vida sana.

- Pavimentación de las calles (social)

Atendiendo a las necesidades de nuestra comunidad puesto que las calles están en mal estado y se ocasionan lecciones con algunas personas, jóvenes y niños que sufren lecciones a causa de este mal estado en que se encuentran las calles.

Imagen # 4

En las siguientes se busca ilustrar algunos retos como son la continuidad estudiantil, la desnutrición en menores y la pavimentación de calles en mal estado.



<https://sedcauca.gov.co/la-secretaria/dependencias/cobertura-educativa/>

<https://sp.depositphotos.com/stock-photos/desnutridos.html>

<https://www.canstockphoto.es/pavimentado-camino-12523546.html>

Oportunidades

- Oportunidad de empleo (social)

Esto se da con el fin de mitigar el desempleo en las comunidades y de esta manera darle una mejor calidad de vida tanto para ellos como para sus hijos, y que le den un empleo digno y estable además de esta manera se busca bajar la tasa de desempleo.

Artesanías king of kings

- Oportunidades de educación superior (vías rurales) (social).

Con esta oportunidad se les está facilitando a los jóvenes de las zonas más alejadas a la ciudad que puedan acceder a la educación superior, por medio de becas y proyectos que los incentiven a seguir estudiando por obtener un título profesional.

- Oportunidades de promoción de la salud y prevención de enfermedades (social)

Con este aporte se le garantiza a toda la comunidad de escasos recursos beneficios en pro de salud, a nivel de promoción generando campañas como por ejemplo: haciendo visitas a las personas donde se les verifique su estado de salud y así prevenir enfermedades a largo plazo.

Imagen #5

Buscamos mostrar en imágenes algunas oportunidades como son: oportunidad de empleo, oportunidad de educación superior y Oportunidades de promoción de la salud y prevención de enfermedades.



<https://consucoop.hn/oportunidad-de-empleo-supervisor-de-cooperativas/>

Artesanías king of kings

<https://www.mindomo.com/nl/mindmap/la-educacion-superior-en-la-cultura-digital-71f8e0ede3fd4dc8b4fbaf8512c79829>

<http://clinicaguane.gov.co/guane/programas-de-promocion-y-prevencion-un-servicio-para-todos/>

Descripción de la población afectada.

La población afectada son los jóvenes, niños y las madres. En un promedio de 50%, presentado edades de 0-10 años en niños, de 11- 18 años en jóvenes y de 20- adelante en adultos, estos presentan géneros femeninos y masculinos tanto para niños, jóvenes y adultos. En la zona sur de Sincelejo, presentando estratos I y II. Durante el transcurso del año, el clima de Sincelejo presenta temperatura generalmente que varía de 22 °C a 34 °C y rara vez baja a menos de 20 °C o sube a más de 36 °C. La cultura de Sincelejo son las fiestas del 20 de enero, consideradas actualmente Patrimonio Cultural de la Nación, tienen lugar las famosas Fiestas en Corraleja. En estas fiestas, semejantes a las corridas de toros, la población se reúne al son de la música, especialmente el porro enmarcado en el Festival de Bandas, además se realizan actividades folclóricas tales como: desfiles, cabalgatas y reinados.

Imagen #6

La finalidad de esta imagen es mostrar las diferentes edades y la población que se encuentra afectada.



<https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/poblacion>

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.

Basándonos en los objetivos de desarrollo sostenible los que se relacionan con el problema, reto, necesidad u oportunidad son:

- Fin de la pobreza.

En cifras se dice que la pobreza tiene cifras elevadas siendo 736 millones de personas viven en la pobreza, el 11% de la población mundial viven en la pobreza extrema, aproximadamente 1.300 de personas viven en la pobreza multidimensional, el 50% de las personas que viven en la pobreza son menores de 18 años, 1 de cada 10 personas en el mundo son extremadamente pobre.

Artesanías king of kings

➤ Poner fin al hambre.

En cifras poner fin al hambre 821 millones el número de personas con desnutrición alcanzó los 821 millones en 2017, 63%, en 2017, Asia representó el 63% de las personas que padecen hambre, casi dos tercios del total, 22% cerca de 151 millones de niños menores de cinco años, el 22%, todavía estaban mal desarrollados en 2017, más de 1 de cada 8 adultos es obeso, 1 de cada 3 mujeres en edad reproductiva padece anemia, el 26% de los trabajadores están empleados en agricultura.

➤ Educación de calidad.

La matriculación en educación primaria en los países en desarrollo ha alcanzado el 91%, 57 millones, aun así, 57 millones de niños de edad primaria permanecen fuera de la escuela, más de la mitad de ellos en África subsahariana, 1 de cada 4 en los países en desarrollo, una de cada cuatro niñas no asiste a la escuela, 50%, aproximadamente la mitad de todos los niños no escolarizados en edad de asistir a la escuela primaria viven en zonas afectadas por conflictos, 103 millones de jóvenes en el mundo carecen de habilidades básicas de alfabetización, y más del 60% de ellos son mujeres, A nivel mundial, 6 de cada 10 niños y adolescentes no están logrando un nivel de competencia mínima en lectura y matemáticas

➤ Trabajo decente y crecimiento económico.

Se estima que 172 millones de personas en todo el mundo estuvieron sin trabajo en 2018, una tasa de desempleo del 5%, Como resultado de la expansión de la fuerza laboral, se proyecta que la cantidad de desempleados aumente en un millón cada año y alcance los 174 millones para 2020, unos 700 millones de trabajadores vivieron en la pobreza extrema o moderada en 2018, la participación de las mujeres en la fuerza laboral fue del 48% en 2018, en comparación con el 75 por ciento de los hombres. Alrededor de 3 de cada 5 de los 3.500 millones de personas en la fuerza laboral en 2018 eran hombres. En total, 2 mil millones de trabajadores tuvieron empleos informales en 2016, lo que representa el 61 por

Artesanías king of kings

ciento de la fuerza laboral mundial, en total, 2 mil millones de trabajadores tuvieron empleos informales en 2016, lo que representa el 61 por ciento de la fuerza laboral mundial.

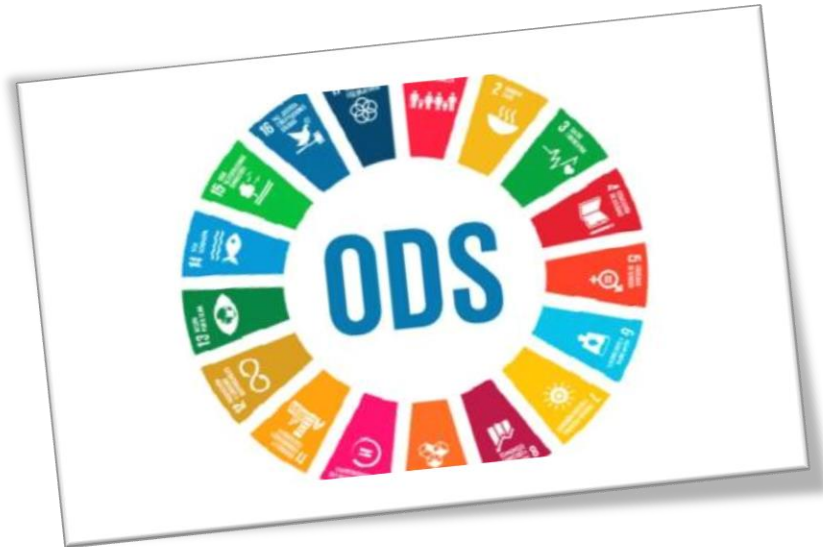
➤ Acción por el clima.

Se estima que, al 2017, los humanos han causado aproximadamente un calentamiento global de 1°C por encima de los niveles preindustriales, a nivel mundial, el nivel del mar promedio aumentó 20 cm desde 1880, y se proyecta que aumentará otros 30-122 cm para 2100, para limitar el calentamiento a 1,5°C, las emisiones mundiales de CO₂ deben disminuir en un 45% entre 2010 y 2030, y alcanzar el cero alrededor de 2050, las promesas climáticas bajo el Acuerdo de París cubren solo un tercio de las reducciones en las emisiones necesarias para mantener al mundo por debajo de 2°C, una acción climática audaz podría generar al menos US\$ 26 billones en beneficios económicos para 2030, solo el sector energético creará alrededor de más de 18 millones de puestos de trabajo para 2030, enfocados específicamente en energía sostenible.

Estos objetivos de desarrollo sostenible se relacionan con la idea de negocio puesto que lo que se busca es mitigar la pobreza en nuestro país creando métodos por los que las personas de escasos recursos puedan generar ingresos, estos anteriores pueden ayudar a poner fin al hambre puesto que ya contarán con los ingresos para suministrarse de alimentos. Además al generar ingresos ya podrán darle una mejor calidad de vida a sus hijos puesto que ya tendrán recursos para poderlos tener bien (vestimenta y alimentación) con una calidad estudiantil para sus pequeños, al contar con un trabajo digno para ellos y sus familias por lo que contarán con un crecimiento económico para su familia. La acción del clima en nuestro negocio es que por medio de este podemos ayudar a mitigar y eliminar la contaminación por materiales desechados como son maderas y botellas puesto que estas ayudan a dañar la capa de ozono y ayuda a la contaminación de los ríos.

Imagen # 7

Ilustrar de manera general todos los objetivos de desarrollo sostenible existentes.



<https://centrourbano.com/2019/04/16/vivienda-contribuye-los-objetivos-desarrollo-sostenible/>

Problema social.

Nuestra idea de negocio puede solucionar una problemática a nivel ambiental en cuanto a no contar con un ambiente seguro y esto lo podemos solucionar porque si los jóvenes vulnerables que no cuentan con la capacidad de estudiar y salir adelante, los podemos poner a trabajar haciendo las manualidades y así ayudan a sus familias y evitamos que se conviertan en personas que cometan hechos de delincuencia. Además los padres también se pueden incluir y apoyar tanto a sus hijos como así mismos.

Al tener los padres un trabajo digno y estable pueden darles muchas cosas a sus hijos entre las más importantes (alimentación y educación) puesto que tendrán recursos para

Artesanías king of kings

comprar lo necesario para que reciban una educación de calidad con los implementos necesarios

Dentro de la población afectada encontramos lo que son un 50% entre niños y adolescentes con las edades de 5-18 años, el género que presentan son masculinos y femeninos, en el lugar de la zona sur de Sincelejo en estratos I y II de Sincelejo, con una temperatura de 22°C a 34°C, con una cultura son las fiestas de 20 de enero y las corridas de toros, festival de bandas.

Imagen #8

Se busca ilustrar el problema social tomando como base todas esas preguntas que se hacen al momento de estar pasando por una problemática.



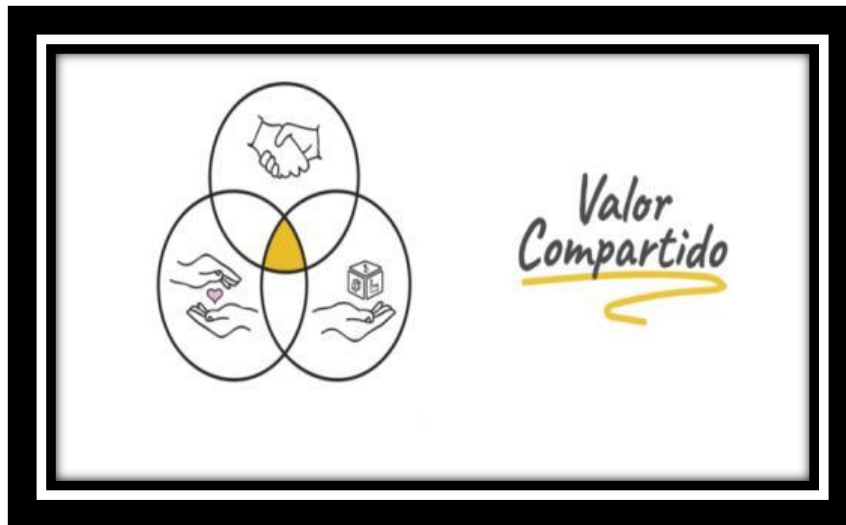
<https://www.shutterstock.com/es/search/problemas+social>
[es](#)

TEORIA DEL VALOR COMPARTIDO.

Desde la teoría del valor compartido se puede abordar el problema, necesidad, reto u oportunidad puesto que analizando desde nuestro sector podemos ayudar a evitar la contaminación, deforestación, contaminación del suelo, desnutrición en menores entre otras. Además podemos buscar otras maneras y mecanismos para reutilizar algunos materiales que ocasionan estancamientos (botellas plásticas y retazos de maderas). Por lo que se puede decir que la teoría del valor compartido se relaciona con nuestra idea de negocio puesto que esta ayuda tanto a mejorar el medio ambiente como también ayuda a que las personas de escasos recursos puedan generar ingresos.

Imagen #9

Se busca ilustra lo que se involucra al momento de crear un valor compartido en un plan de negocio. Con la finalidad de renovar y agregar actividades nuevas a la empresa o bien sea idea de negocio.



<https://svalue.org/valor-compartido-una-nueva-alternativa-al-capitalismo/>

TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS.

Basándonos en las problemáticas, retos, oportunidades y necesidades podemos decir que se relaciona con las tecnologías disruptivas puesto que dentro de estas tecnologías lo que se busca es el cambio y mejoramiento de las tecnologías, como es la creación de granjas flotantes que ayudarían a evitar la desnutrición en países que están subpoblados y también ayuda a que el medio ambiente este menos deforestado.

Imagen #10

Buscamos ilustrar como las tecnologías disruptivas ayudan a mejorar el desempeño en las actividades puesto que se utilizan las maquinarias y tecnologías.



<https://elperuano.pe/noticia/102424-que-son-las-tecnologias-disruptivas>

ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO.

Basándonos en las problemáticas, retos, oportunidades y necesidades, podemos ver que la situación de nuestra ciudad Sincelejo se ha visto bastante afectada desde muchos años atrás, por las problemáticas que nuestra comunidad ha venido padeciendo como son: las vías de acceso en mal estado, la pobreza, la desnutrición y la delincuencia. Estos son problemas tanto en lo económico como en lo social porque esto afecta el desarrollo de la ciudad, aun con el paso del tiempo hemos visto mejoría ante todos estos factores que se han presentado, la economía de Sincelejo se basa más que todo en el comercio, a futuro se podría empezar con las industrias, con la vocación micro empresarial.

Imagen #11

Buscamos ilustrar todos los análisis que se deben realizar como son: análisis económico, tecnológico ente otros.



<https://www.emprendedores.es/gestion/como-analizar-el-sector-en-el-que-compites-estudio-mercado/>

ANALISIS PESTEL.

Tabla #1

El análisis pestel es muy importante al momento de crear una idea de negocio puesto que este nos ayuda a conocer los riesgos presentes y futuros a nivel positivo, económico, social, tecnológico y legal.

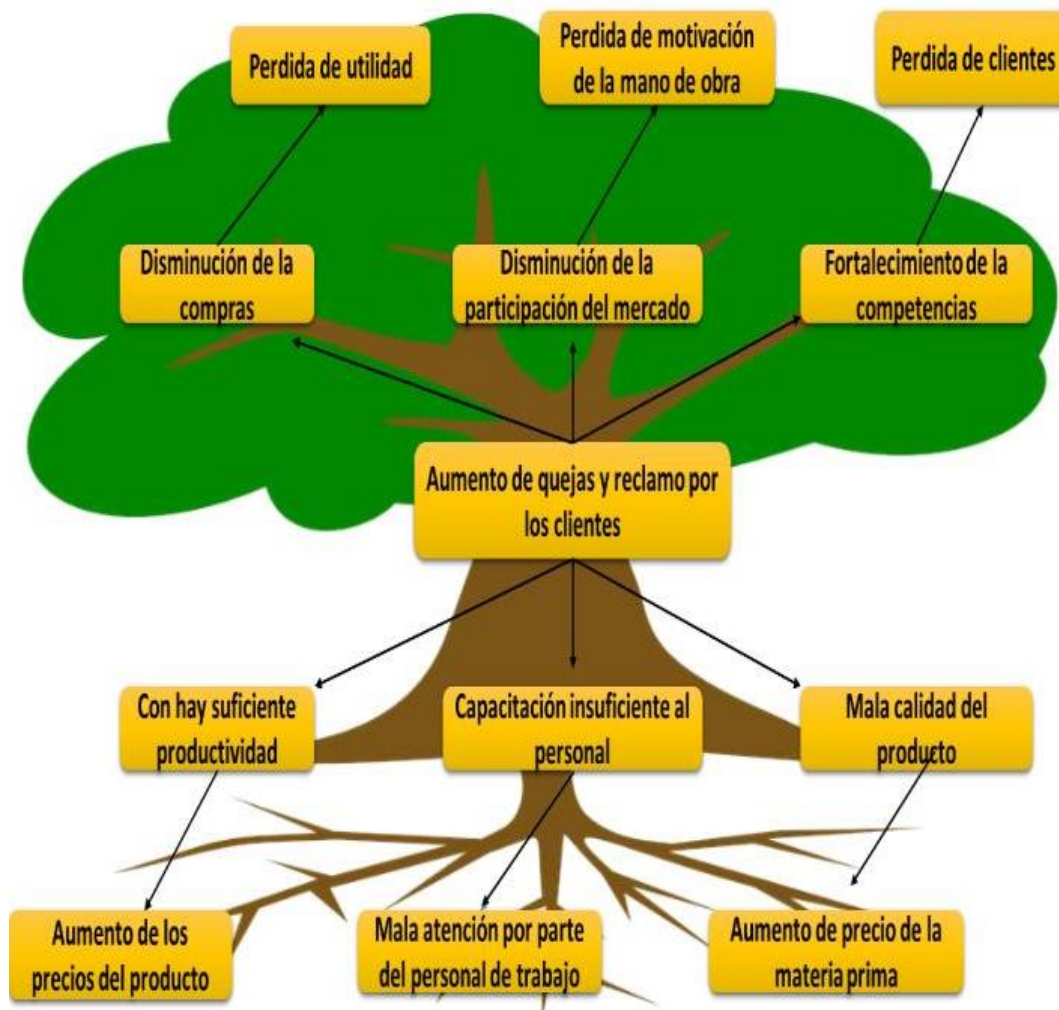
Factores	Oportunidades	Amenazas
Político	Nuevas ayudas políticas, política fiscal.	Conflicto entre competidores y cambios repentinos.
Económico	Ciclo económico bonanza, tipos de interés bajo y acceso a financiación.	Más competencia.
Social	Vida digna y saludable, mayor nivel formativo.	Mayores controles de salud, cambios rápidos en hábitos de consumo
Tecnológico	Innovación de producción y distribución ahorro en mano de obra.	Fuerte inversión tecnológica.
Legal	Ley 1014 de 2016. Ley 36 de 1984.	Leyes medioambientales, ley de salud y seguridad laboral.

IDENTIFICACION DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD.

Árbol de problemas.

Imagen #12

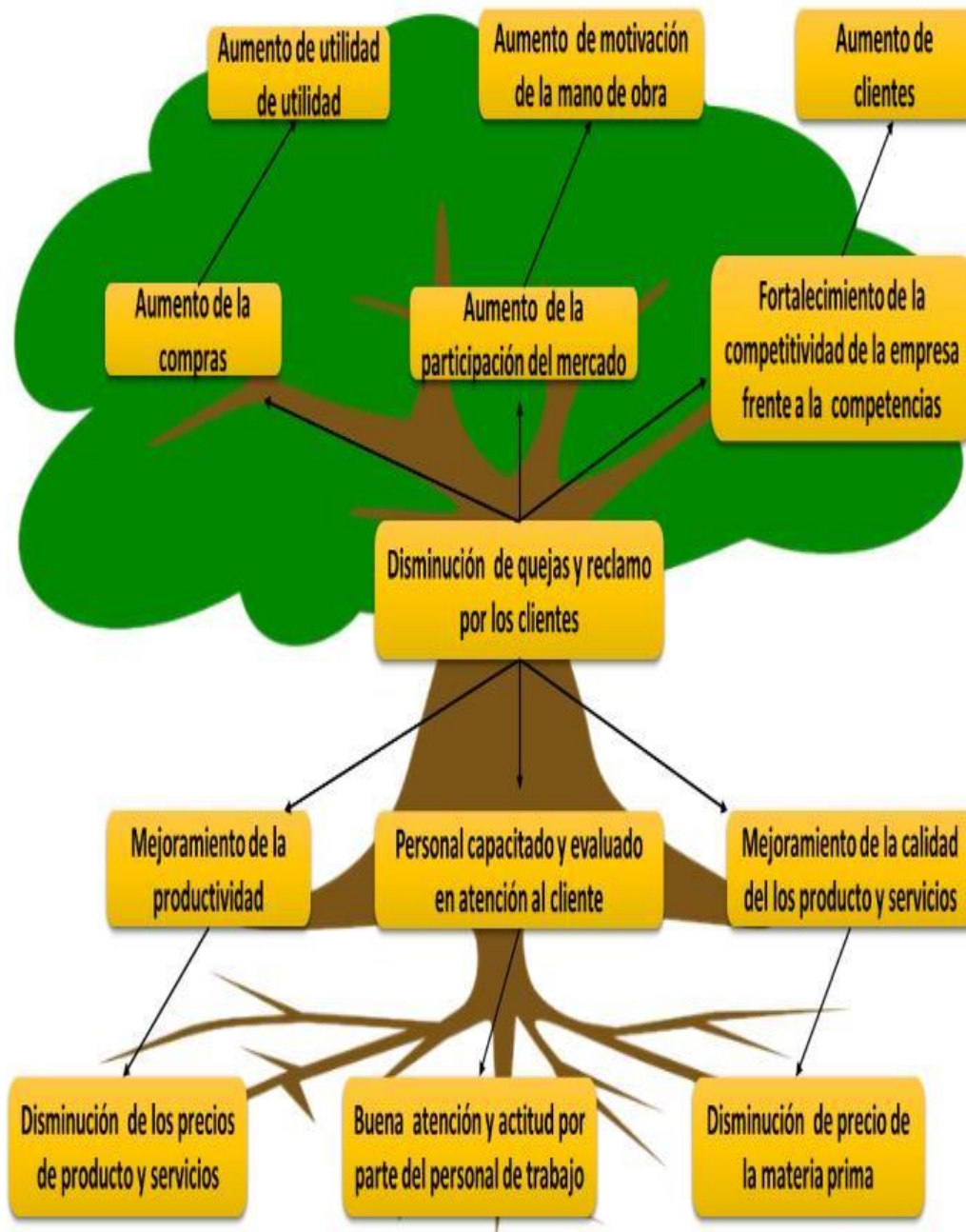
En esta queremos representar en manera de imagen el árbol de problemas y de esta manera conocer el problema central como también el efecto y la causa de la misma.



Árbol de objetivos.

Imagen #13

En esta se busca objetivo principal y de igual manera mirar cuales son las causas y los efectos que esta puede generar.



Problemas que se presentan

1. Problema que afecta a la comunidad

El problema que más afecta a la comunidad frecuentemente son los malos olores, las vías en mal estado y mayormente los humedales en un 75% a las personas que habitan en esta comunidad.

2. Problema que afecta al cliente

El problema que más afecta los clientes es el estado de ánimo de los empleados, cuando estos presentan problemas ya sean familiares o personales y los llevan al lugar de trabajo, perdiendo el entusiasmo por sus labores y se desconcentran de sus labores muy fácilmente.

3. Problema que afecta al entorno

El problema que más afecta al entorno es en el medio ambiente puesto que este influye mucho para las enfermedades que se están dando en estos tiempos, y ayuda a que las personas se compliquen con sus enfermedades.

Artesanías king of kings

ESQUEMA PARA SABER QUE PROBLEMÁTICA ES MEJOR TRABAJAR.

TABLA # 2

En la siguiente se busca conocer cual oportunidad es mejor para implementarla en la idea de negocio. Tomando como referencia el mayor valor dado en el total.

Criterio	Oportunidad 1	Oportunidad 2	Oportunidad 3
	Generar oportunidades de promoción de la salud y prevención de enfermedades.	Oportunidad de educación superior.	Oportunidad de empleo.
Conocimiento o experiencia	3	3	5
Asesoramiento de un experto	3	3	4
Alcance (técnico, ¿tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿Tenemos acceso a la información? ¿Puedo darle alguna solución?	5	4	5
Impacto ¿Es trascendental? ¿Representa un desafío para usted?	5	4	5
Que tanto le llama la atención el desarrollo del problema	3	3	5
Total	19	17	24

Descripción del problema identificado

Hoy en día la búsqueda de un trabajo es bien complicada por la gran competencia, pocos recursos económicos, la discriminación, y entre otros factores que también influyen. La finalidad es identificar cuáles son las causas que conllevan al incremento de personas desempleadas. Estamos en un problema que nos está afectando hace mucho tiempo, ¿Qué se puede hacer para solucionar esta problemática?

Fortalecer los trabajos de temporada con mejoramiento de la información sobre oportunidades de empleo.

Tres causas del árbol de objetivo.

- ❖ Disminución de los precios de producción y servicios.
- ❖ Personal capacitado y evaluado en atención a clientes.
- ❖ Disminución de los precios de la materia prima

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.

El nombre de nuestra idea de negocio es king of kings, son artesanías hechas a base de madera, también producimos objetos en cualquier tipo de papel, nuestros productos son en su mayoría hechos con materiales aprovechando que son reciclados y reutilizados

Artesanías king of kings

Autoevaluación de la idea de negocio

TABLA # 3

Autoevaluación realizada con el fin de saber si la idea de negocio es viable o no y si cuenta con todos los requisitos para poderse generar de la mejor manera.

INTERES/ DISPOSICION AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	(F)				(V)
La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5
Considero que en (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
N° TOTAL DE AFIRMACIONES	0	0	1	1	2

TABLA #4

En esta tabla se saca el puntaje total haciendo la multiplicación de la fila A por la fila B

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	X	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	1	X	4	=	4
Total de afirmaciones valoradas en 5:	2	X	5	=	10
			PUNTAJE TOTAL		17

Interpretación del puntaje total:

De 20 a 15 puntos = Tiene una idea de negocio que le interesa realmente. Continúe analizándola

Artesanías king of kings

ESTRUCTURA DE LA IDEA DE NEGOCIO.

TABLA #5

Se busca mostrar algunos factores que están involucrados en la idea de negocio en desarrollo.

¿Cuál es el producto o servicio?	Artesanías en papel y madera
¿Quién es el cliente potencial?	Niños, jóvenes y adultos
¿Cuál es la necesidad?	Reutilizar aquellos materiales que se desechan que pueden servir para estas artesanías
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Como juguete, como decoración, como útil de estudio (libreta decorada)
¿Por qué lo preferirían?	Porque es personalizado y se puede hacer a gusto del cliente

TABLA #6

Describir las actividades que tanto los adultos como los niños podrían realizar para ocupar su tiempo libre.

Verbo como hacer que las personas y niños no se aburran en tiempo de cuarentena	Tema u objetivos ➤ Actividades deportivas ➤ Juegos de mesa ➤ Juego de niños	Características ➤ Divertido ➤ Alegre ➤ Deportivo ➤ Saludable
Usuarios ➤ Adultos ➤ Jóvenes ➤ niños	Verbo inspirador Distracción	Propósito inspirador Que las personas niños y jóvenes se sientan felices y que en su tiempo se distraigan

INNOVACION.

Las 4 alternativas son:

1. Alternativa desde cero
2. Alternativa de mejoramiento
3. Alternativa de acceso adecuado
4. Alternativa de alto nivel

En el caso que se presente algún problema, hay muchas empresas que tiene la solución de ello, porque muchos compradores al momento de adquirir un producto no se quedan varados cuando estos adquieren una necesidad, debido a que en varias empresas existe la posibilidad de buscar las soluciones que estos requieran o el producto que ellos quieren para poder satisfacer una necesidad o deseo.

Las conclusiones de estas 4 alternativas, primeramente para empezar con mi idea de negocio tengo que iniciar desde un punto cero, pensar en cómo voy a manejarlo, para llevar un buen mejoramiento y un buen control en las distribuciones que vaya a generar para así posicionarse en lo que voy a implementar y sobre todo donde ubicarme para poder ofrecer los servicios como es debido con buena comodidad y una buena atención, puesto que buscamos nuevas alternativas para que mi idea de negocio sea muy superior y pensar en alto en donde será mi visión a un futuro muy lejano para fortalecer lo día a día y que sea un negocio de gran emprendimiento.

Nuestra idea de negocio que son las artesanías no se diferencia mucho de las que hay en el mercado, debido a que siempre hay buena competencia ante nuestra idea, pero nosotros como equipo de trabajo tenemos pensado agregarle a nuestras artesanías nuevos modelos e innovar frente a la competencia, de modo que nuestros productos se diferencien de los demás (colores, objetos personalizados) a modo como el cliente o posible cliente lo pida puesto que nosotros trabajamos con madera y papel hacemos todo tipo de productos tratando de llevarle al cliente un buen producto y así satisfacer su necesidad pero más que todo el deseo de nuestro cliente.

Artesanías king of kings

Cómo tenemos pensado seguir trabajando con nuestra idea, nos permitimos ir innovando a modo que el cliente nos lo pida, decidimos hacer un poco de diferencia colaborando con el medio ambiente le damos vida a la madera que ya ha sido utilizada, retazos de madera y también el papel o hojas que no se les esté generando ningún uso.

TABLA #7

Es una manera de saber o conocer de manera detallada las innovaciones que presenta en producto en el mercado y la manera como es el proceso de compra del mismo.

Variable	Descripción de la innovación
Producto o servicio	Si se puede innovar tanto en su tamaño como en sus materiales puesto que todo depende del gusto y de lo que el cliente o consumidor quiera.
Mercado	Si puesto que se puede utilizar el método de puerta a puerta.
Proceso	Si se puede puesto que todo depende de lo que el cliente quiera y de sus expectativas con el producto.

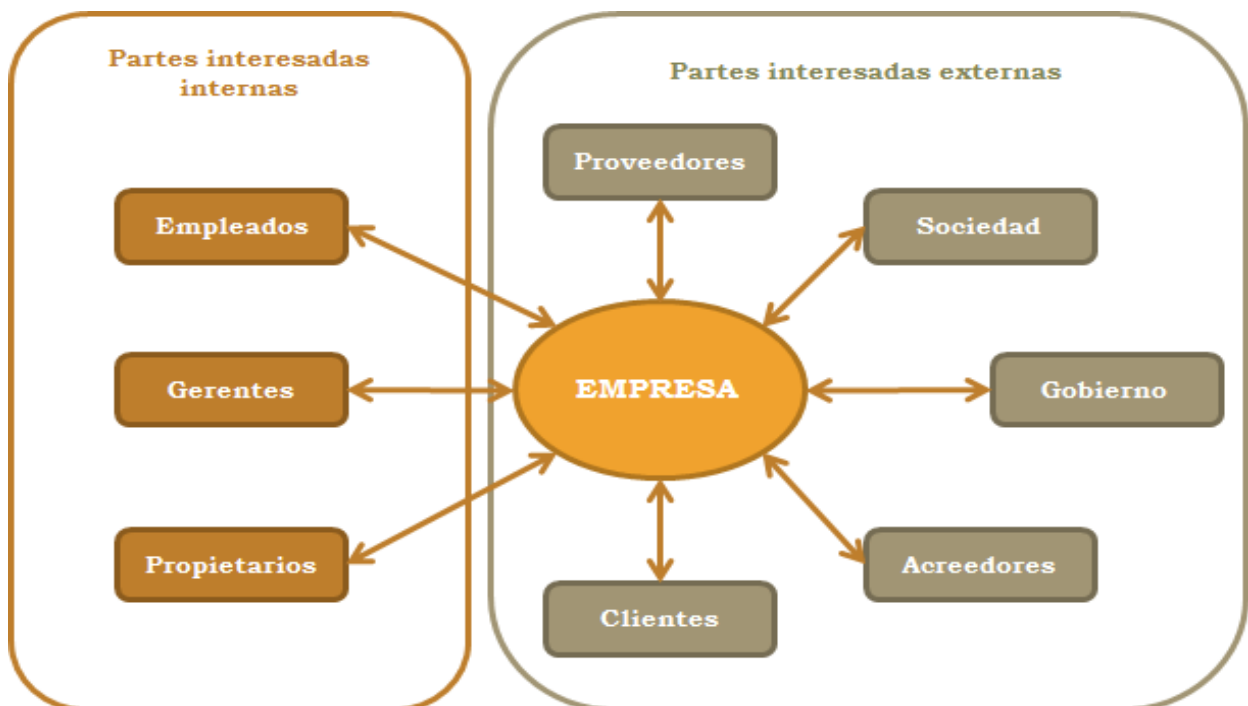
FUERZAS DE LA INDUSTRIA.

Contextualización de la empresa.

Nuestra empresa lleva el nombre Artesanías King of Kings, nuestra actividad económica está basada en transformar la madera y el papel reciclado en objetos ya sea de decoración o juguetes (artesanías), basándonos en el tamaño de nuestra empresa somos considerados una microempresa puesto que nuestros trabajadores son hasta los 10 trabajadores, nosotros nos encontramos ubicados en la Zona sur de Sincelejo (más específicamente en barrio puerto Arturo). Según el sector económico estamos catalogados como una empresa del sector secundario, puesto que nosotros transformamos tanto la madera como los papeles.

Imagen #14

Ilustrar lo todo lo que influye al momento de hacer la contextualización de una empresa.



<https://www.pinterest.co.uk/pin/822329213184743727/>

ANALISIS DE LA DEMANDA.



Para realizar el análisis de la demanda tenemos que responder a los siguientes interrogantes sobre nuestros clientes o también llamados usuarios:

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

La personalidad de mis posibles clientes se basa más en las expectativas que estos tengan del producto, muchos reaccionan de una manera satisfactoria al ver nuestros productos les causa curiosidad.

¿Cómo se comportan?

Podemos observar muchas veces reacciones ante el producto, hábitos de conductas como el comenzar a preguntar el precio de los productos y hacer una revisión

¿Cuáles son sus creencias?

Muchos de nuestros posibles clientes al momento de comprar un producto se basan más en la intuición que estos perciben ante el producto. Muchas de las creencias son las fiestas de toros, las fiestas del 20 de enero tradición en Sincelejo. Pues muchas veces estas son costumbres que se van transmitiendo de generación en generación por medio de los abuelos a sus nietos, o de las madres a sus hijos.

Estas tradiciones que hacen parte de la forma de vida de la población sincelejana y sus alrededores. Tradicionalmente las mujeres son las que más realizan este oficio (artesanías), son muy pocos los hombres que lo practican, otras veces solo ayudan en algunos de los procesos de la creación de un producto.

¿Cuál es el tamaño del mercado?

Artesanías king of kings

El departamento de sucre, al igual que los departamentos de Nariño, córdoba y Boyacá, cuentan con un potencial artesanal muy considerable, que de acuerdo al último censo económico nacional del sector artesanal se calcula en 5.919 artesanos. El oficio artesanal no solo es una labor que se desarrolla paralelamente a otras actividades de su cotidianeidad, sino que es el soporte económico de muchos hogares, principalmente de aquellos donde la cabeza de familia son mujeres.

La mayor concentración de actividad artesanal se da en el municipio de Sampués. Según el último censo municipal se registran en el municipio más de 225 microempresas familiares, de las cuales 82 son talleres de carpintería, 42 de talabartería, 26 curtiembres y más de 100 tejedores de trenza en caña flecha. Por lo que es sin duda el municipio de mayor oferta artesanal y capacidad de producción del departamento.

Nuestro proyecto está basado en la producción y comercialización de objetos en madera, principalmente (portarretratos) (juguetes), estos están hechos a base de madera básicamente reciclable, nuestros productos son diseñados y personalizados, los productos se realizan de la mejor manera para llevar a los clientes satisfacción y gusto por nuestros productos.

Primero que todo nuestros productos además de ser a base de madera, ayudamos al medio ambiente, para poder realizar los productos utilizamos madera reciclada que después de darle buen manejo la utilizamos para elaborar nuestros productos, ayudamos también a las personas de escasos recursos con un empleo digno y un sueldo justo y razonable para que así puedan sostener a sus familias. Nuestros productos están dirigidos a la población de nuestro departamento sucre más específicamente en Sincelejo. Según el DANE nuestro municipio de Sincelejo cuenta con una población para el año 2020 294.761 habitantes. Los productos que se ofrecen tienen precios que oscilan entre los 5000 pesos en adelante.

Imagen #15

Se busca mostrar de manera ilustrativa como es el analisis de la demanda.



<https://sites.google.com/site/uexpuntodempredimiento/plan-de-empresa/analisis/externo/demanda>

ANALISIS DE LA OFERTA.

“Análisis de la oferta o competencia”



¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?: Como sabemos hay muchos emprendimientos que son parecidos a nuestros servicios e aquí tres personas que realizan y ofrecen al igual los mismos servicios:

- ° MARIA CRUZ: Grupo de emprendedores llaneros enfocados en el cuidado del medio ambiente utilizando un material reutilizable, crean y fabrican diferentes objetos para el uso diario de los clientes.
- ° ESTEBAN LOAIZA: Elabora bisutería y recordatorios artesanales.
- ° MANUEL VALDES: Artesana experta en el diseño de mobiliario y creación de objetos en madera.

Imagen #16

Tiene la finalidad de ilustrar la curva de oferta y como esta reacciona al precio.



<https://laeconomia.com.mx/ley-de-oferta/>

DESCRIPCION DE LOS COMPETIDORES.

Dentro de nuestros competidores más próximos y más importantes podemos decir que existen en cuanto al rol laboral en la actividad artesanal, la mayor parte de los artesanos trabajan de manera independiente (82,7%), 5,4% trabajan con otros integrantes de sus familias, 5,4% son miembros de talleres u organizaciones comunitarias, 2,9% se reconoce como empleado informal; 1,2% se identifica como microempresario y el 1,2% como empleado formal con contrato y prestaciones sociales. Además el 76,2% de las personas manifestaron comercializar sus productos de forma directa con el cliente final; 21,8% a través de intermediarios; 8,2% por medio de asociaciones y 7,3%, en puntos de venta de propiedad de los artesanos o de otros intermediarios.

Dentro de las cuales los artesanos se ven enfocados más a una estrategia de precios y no a la calidad de los productos.

Artesanías king of kings

Teniendo como punto fuerte la calidad de los productos y la distinción de cada uno de ellos, flexibilidad de precios de nuestros productos. Además como punto débil Imagen distorsionada: Algunas personas se acercan a los artesanos creyendo que pueden considerar gangas, pero no es así porque los artesanos buscan ofrecer al cliente productos únicos. Y menos apoyo: Casi siempre los artesanos no tienen casi apoyo pero son los artesanos más vulnerables quienes viven esas consecuencias.

Lo que se puede aprender de la manera en que hacen los negocios en cuanto a precio, publicidad y marketing en general es valorizar el mercado donde tenemos nuestros productos, en cuanto a precios generar más ganancias para nuestra microempresa.

Dentro del mercado esperamos competir de manera sana y sin perjudicar a la competencia con buena atención a los clientes, precios accesibles y buena calidad de los productos. Esperamos hacerlo basándonos en las expectativas de los clientes, productos de buena calidad, más que todo buscar la satisfacción del cliente.

La competencia indirecta que afrontaran son con los artesanos informales es una de nuestra competencia indirecta. Los bienes sustitutos que hay en el mercado son elementos en plástico, productos reciclables, manualidades y desarrollo de productos elaborados con elementos reciclados.

Nos mantendríamos al día en las tecnologías y en las tendencias que pudieran cambiar y que pueden afectar al negocio por medio de las redes sociales como lo son Instagram, Facebook y WhatsApp, para ayudarnos a compartir información y que productos ofrecemos y también publicidad voz a voz.

Dentro de nuestros competidores podemos encontrar asociación de artesanos de Higueyón, ofreciendo productos como fruteros, bateas, contenedores cubiertos de madera, tienen todo tipo de precios, estos cuentan con una muy buena calidad del producto lo que les da una ventaja competitiva en el mercado, estos están ubicados en San Onofre Sucre.

Artesanías king of kings

Otro competidor es maría cruz que es un grupo de emprendedores, estos ofrecen diferentes objetos hechos a base de material reciclado, cuentan con precios muy accesibles lo les da una gran ventaja competitiva, estos están ubicados en los llanos orientes.

Tabla #8

Se busca ilustrar de manera más directa como son los competidores que están en el mercado y que ofrecen productos similares.

PRODUCTO	PRECIO	VENTAJA COMPETITIVA	UBICACION	BIENES SUSTITUTOS
Portarretrato	\$10.000	Reputación	Zona norte	Madera
Juguete	\$30.000	Calidad	Centro	Botella
Adorno	\$50.000	Valor de marca	A las afueras	Papel

ANALISIS DE LA COMERCIALIZACION.

El producto de nuestro competidor está basado principalmente en los gustos que el presenta no en lo que cliente quiere esto quiere dar a entender que no le busca la satisfacción a sus clientes, consiste en su mayoría de productos hechos con madera siendo que son productos más grandes y por ende más costosos \$40.000, el cual no presenta algún valor agregado.

Los proveedores

Como somos un micro empresa en proceso de creación aún no tenemos quienes nos provean, somos nosotros mismos quienes nos surtimos de materiales y herramientas necesarias para la producción de los productos.

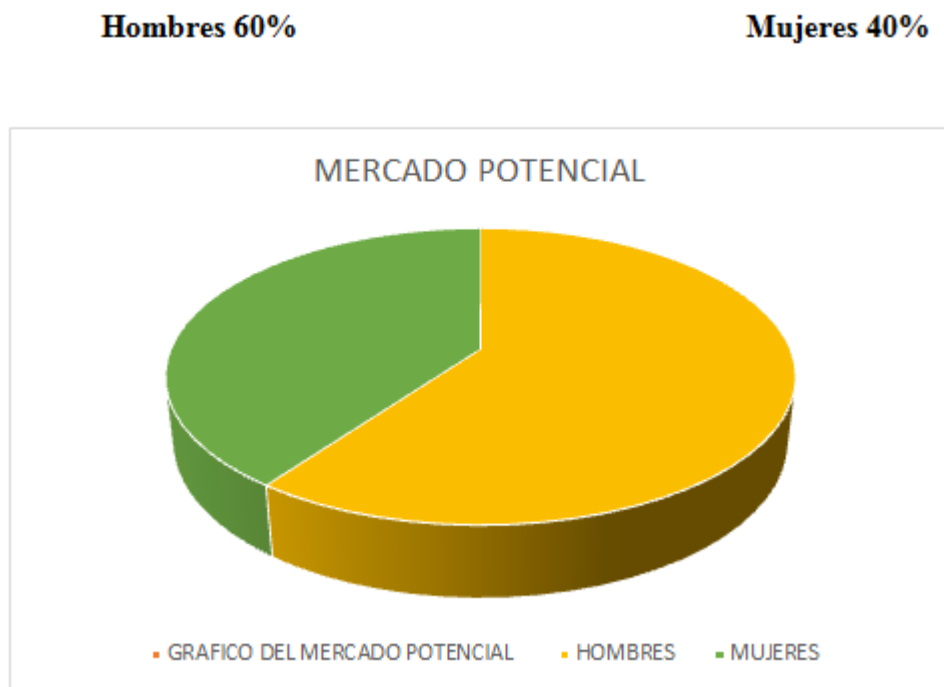
Artesanías king of kings

Potenciales clientes

Nuestro cliente potencial vendría siendo un posible consumidor de nuestros productos, el cual esté dispuesto a adquirirlo, este se puede hacer a gusto del cliente o el diseño o modelo que le guste y le llame más la atención.

Grafica #1

Se busca representar el mercado potencial los cuales se dividen en hombres y mujeres.



Competidores

A pesar de que en nuestro departamento existe buena competencia al igual que nuestra micro empresa y muchos de ellos ofrecen gran parte de los servicios, nosotros nos especializamos en ofrecer al cliente productos de buena calidad y precios accesibles a la mano de los clientes, además de buscar una satisfacción económica como empresa también buscamos la satisfacción del cliente de manera que ambos nos beneficiemos.

Artesanías king of kings

Los canales para nuestra distribución más próximos

Entrega física, entregas a domicilio. Por medio de estos buscamos acercarnos más a los clientes y conocer sus gustos, preferencias, necesidades para así satisfacerlos de la mejor manera posible.

ANALISIS DE LOS PROVEEDORES.

- ° Localización geográfica: Sincelejo sucre, Departamento de sucre municipio de Sincelejo más específicamente en la zona sur en el barrio puerto Arturo.
- ° Experiencia: La experiencia que ha tenido el cliente ha sido satisfactoria respecto a los productos ofrecidos.
- ° Posibilidad de alianza: Nuestro propósito es aliarnos más adelante en el mercado potencial.
- ° Conocimiento del mercado: Aunque todavía no tenemos mucho conocimiento del mercado estamos intentando tener un espacio en el mercado
- ° Cumplimiento legal: Decreto 2291 de 2013.

SEGMENTACION DEL MERCADO.

El mercado de destino esta segmentado entre los niños y los adultos, en donde se podrían considerar varios niveles en cuanto al tamaño y a los precios que estos puedan tener. Puesto que todo depende de lo que el cliente desee.

Nuestros productos están dirigidos a la población sincelejana. De 4-18 años de edad tanto para niños como para niñas, adultos entre los 20 en adelante tanto hombres como mujeres.

Características

Tangible: Nuestros productos después de elaborados se ponen a la vista de los clientes quienes tienen la opción de tocarlos, percibir la textura, color, calidad del producto.

Intangible: Son los productos que mayor mente no se pueden tocar pero de alguna manera los podemos ver.

Accesibilidad: Le brindamos distintas metodologías para hacer entrega del producto buscando siempre el beneficio de los clientes.

Artesanías king of kings

BUYER PERSONA

TABLA #9

Se busca describir de manera detallada como es el cliente ideal al que le podremos vender el producto.

	<p>MIEDOS, FRUSTACIONES Y ANCIIDADES</p> <p>Miedo a ser engañado, a adquirir una deuda, miedo a repetir una mala experiencia pasada. Una frustración es cuando no son atendidos por la empresa.</p>	<p>DESEA, ANHELA O SUEÑA</p> <p>Desea conseguir el producto deseado, con buena calidad y tener una buena referencia sobre la atención antes, durante y después de la compra</p>
<p>DEMOGRAFICOS Y GEOGRAFICOS</p>	<p>QUE ESTAN TRATANDO DE HACER Y PORQUE ES IMPORTANTE PARA ELLOS</p>	<p>COMO ALCANZAR ESAS METAS HOY ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?</p>
<p>Tratar de satisfacer sus gustos y deseos por medio de la compra de productos que llamen la atención del cliente, en cuanto a lo geografico mas que todo es brindarle barias opciones para que tengan variedad para escoger</p>	<p>Productos y servicios que llenen las expectativas, puesto que tienen que hacer su elección del producto que más sea acorde al deseo que tengan de la compra</p>	<p>Por medio de la búsqueda de los mejores productos sin sentir miedo a que sean de mala calidad. Una barrera es que muchas veces se tiene la necesidad de algun producto y se presenta la barrera de la accesibilidad</p>
<p>FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS</p>	<p>"Que buen servicio", "que buena calidad del producto"</p>	
<p>EXISTEN OTROS FACTORES QUE DEBENRIAMOS TENER EN CUENTA</p>	<p>brindarle siempre la mejor atencion y el mejor servicio al client</p>	

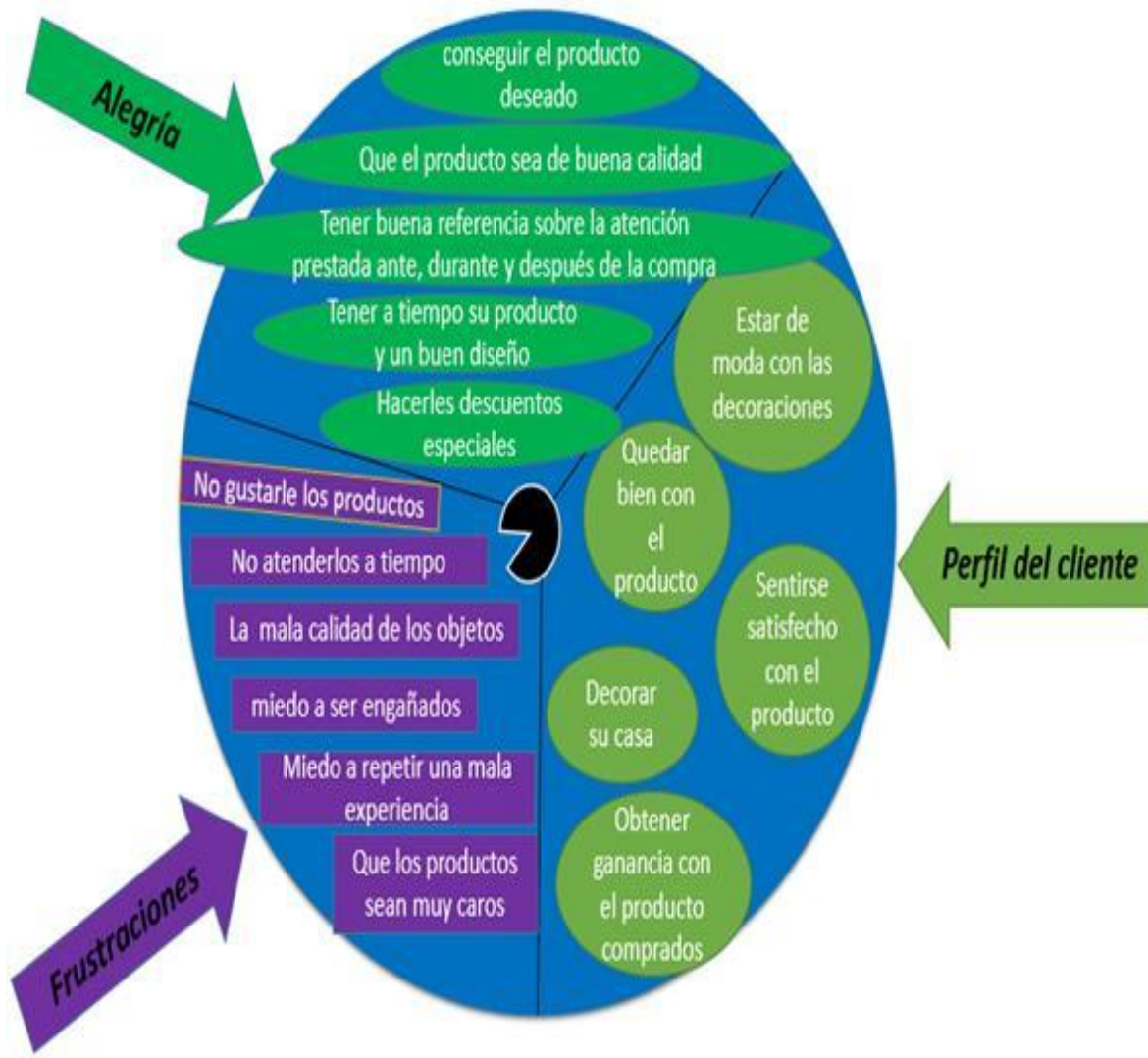
PROPUESTA DE VALOR.

Artesanía king of kings es una microempresa artesanal, que ofrece cualquier tipo de objetos con materiales reciclables y ayuda a las personas vulnerables. Nuestros objetivos se centran en satisfacer a nuestros clientes, hacer que se sientan bien contentos con nuestras manualidades y atención prestada. Este objetivo lo logramos ofreciéndoles un producto de calidad, hacerles descuentos, dándoles el producto a un buen precio, hacerles la vida más fácil al momento de comprar y cancelar el producto. Y decidimos crear propuestas de valor, como una página web donde puedan escoger a gustos sus productos sin necesidad de salir de su casa, también decidimos hacer a domicilios y crear cuenta donde pueda consignar el valor del producto comprado. Nuestros productos y servicios te ayudarán a encontrar la solución a todos tus problemas, ya que te podemos enseñar hacer manualidades con objetos reciclables y la vez te ofrecemos productos al por mayor y a un buen precio.

PERFIL DEL CLIENTE.

GRAFICA #2

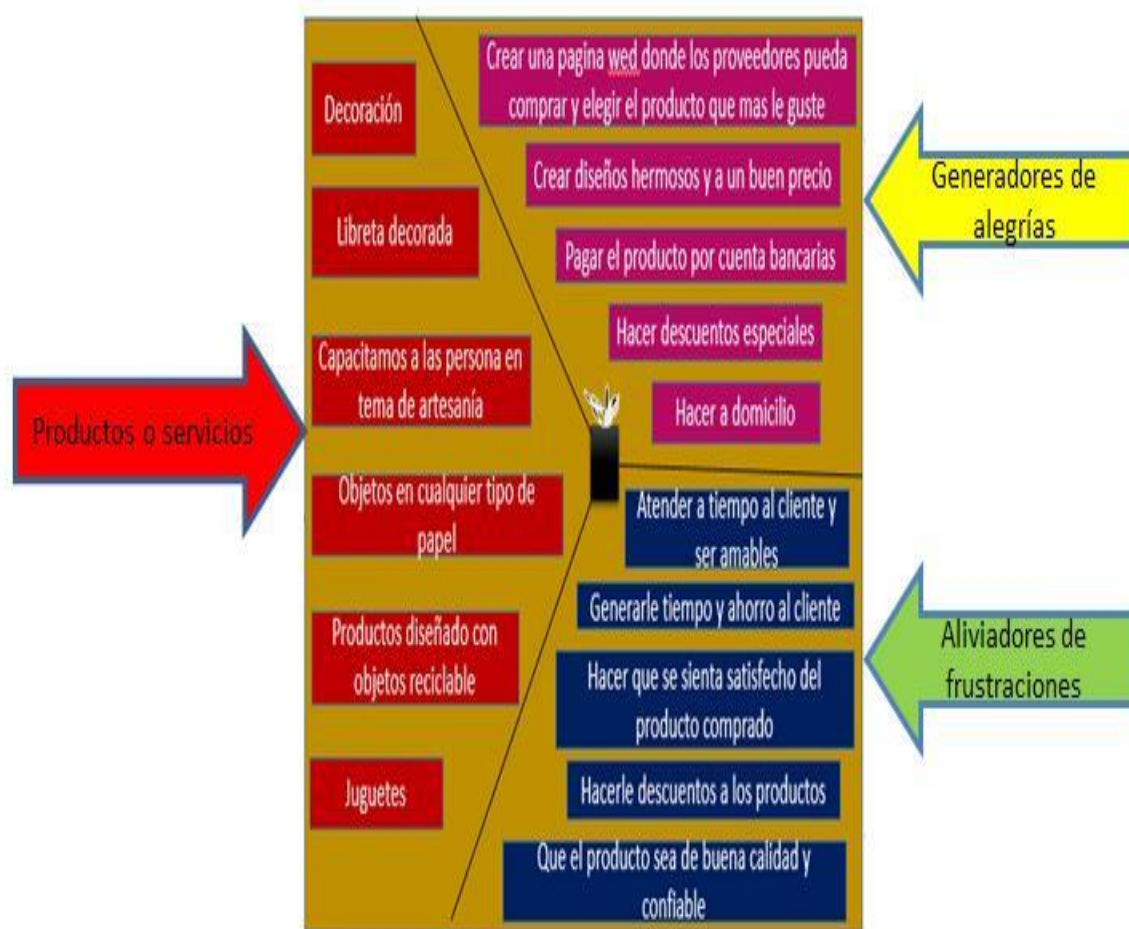
El perfil del cliente nos ayuda a conocer y entender las necesidades de los clientes También podrás identificar cuáles son los competidores en el sector para proponer diferentes estrategias de ventas y conocer cuál es el canal adecuado para comunicarte con tus clientes.



MAPA DE VALOR

GRAFICA #3

mapa de valor lo que queremos lograr es que nuestros clientes se sientan satisfecho de nuestros productos y servicios prestados, hacer que se sientan feliz, generarles tiempo en sus compras y beneficiarlos en todo lo que necesiten eso lo hacemos con el objetivo de buscarles una solución tanto a clientes como a la empresa.



BONDADES DEL PRODUCTO.

- 1.** Consolidar la actividad artesanal como generadora de mejores empleos y mayores ingresos, incrementando su participación en la economía nacional: con el fin que las personas vulnerables puedan generar más ingresos para sus hogares.
- 2.** Facilitar la comercialización de las artesanías a nivel nacional e internacional, acompañando a los productores y comercializadores para aumentar sus niveles de competitividad y su participación en el mercado: este sería una bondad que esperamos cumplir con el pasar del tiempo (a largo plazo)
- 3.** Garantizar el intercambio de técnicas conocimientos y experiencias, que faciliten el desarrollo artesanal de manera conjunta con entidades nacionales y extranjeras: que nuestro producto sea reconocido en todas las partes dando a conocer tanto nuestro producto como las creencias y culturas de nuestra comunidad.
- 4.** Mejorar los procesos tecnológicos, ampliando la fuente de conocimiento, generación y adecuación de nuevas tecnologías, preservando y mejorando las tecnologías propias, dentro de un marco de rescate, preservación y desarrollo de la artesanía como parte del patrimonio cultural: con la finalidad de mantener viva las creencias como las costumbres de nuestra nacionalidad en este caso de Colombia.
- 5.** Institucionalizar las políticas de desarrollo para el sector artesanal a nivel departamental y municipal.
- 6.** Se puede realizar con productos reciclables: lo que garantiza más trabajos y de esta manera es mucho más accesible para las personas de escasos recursos y por ser productos artesanales pueden realizarse y aprenderse mucho más rápido.
- 7.** Capacitamos a las personas en temas de artesanías: con la finalidad de que estas se apropien de sus creencias y le tomen

Artesanías king of kings

amor al arte de crear e innovar en algunas artesanías hechas de madera y papel.

8. Ofrecemos objetos de cualquier tipo de papel: por lo que resulta mucho más ventajoso la creación rápida y accesible de estos productos.

9. Prestamos servicios de decoración para cualquier tipo de eventos: por ser artesanías también se pueden moldear para abarcar más cantidades de zonas en las que se pueda desenvolver en este caso la decoración de eventos con materiales artesanales que reflejen nuestras creencias y costumbres.

10. Hacemos diseños exclusivos: puesto que estos son realizados especialmente para las personas a su gusto para que de esta manera podamos llenar las expectativas que tenían del producto o del servicio que queremos prestarle.

DISEÑO DEL PRODUCTO.

TABLA #10

Se detalla cómo debe ser la conservación del producto y demás detalles.

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO/SERVICIO	
Nombre del producto o servicio	Portarretratos, objetos de decoración.
Composición del producto	Madera, papel, barniz, goma de madera y papel, lija, segueta, pulidora.
Presentación comercial	Sello de calidad.
Tipo de empaque	Paquetes especiales.
Material de empaque	Tamaño. Publicidad.
Condiciones de conservación	Al aire libre
Vida útil estimada	Garantía de 3 meses.
Porción recomendada, servicios adicionales	Dependiendo del cliente las recomendaciones van cambiando.
ELABORÓ:	
REVISÓ:	
APROBÓ:	

CICLO DE VIDA.

Introducción: El producto se encuentra en la fase de lanzamiento al mercado debido a que necesita adentrarse al mercado para que los posibles clientes lo conozcan y opten por este.

Nuestros productos son, de una buena calidad con materiales resistibles. Rey de reyes, son artesanías hechas a base de madera, también producimos objetos en cualquier tipo de papel (papel iris y papel blanco) nuestros productos son en su mayoría hechos con materiales aprovechando que son reciclados y reutilizados.

Crecimiento: En esta fase el producto ya está dentro del mercado, de allí se puede empezar a observar si el producto es aceptado por los posibles consumidores. Artesanías rey de reyes es una microempresa que busca legitimarse en un tiempo de uno a dos años para su puesta en marcha.

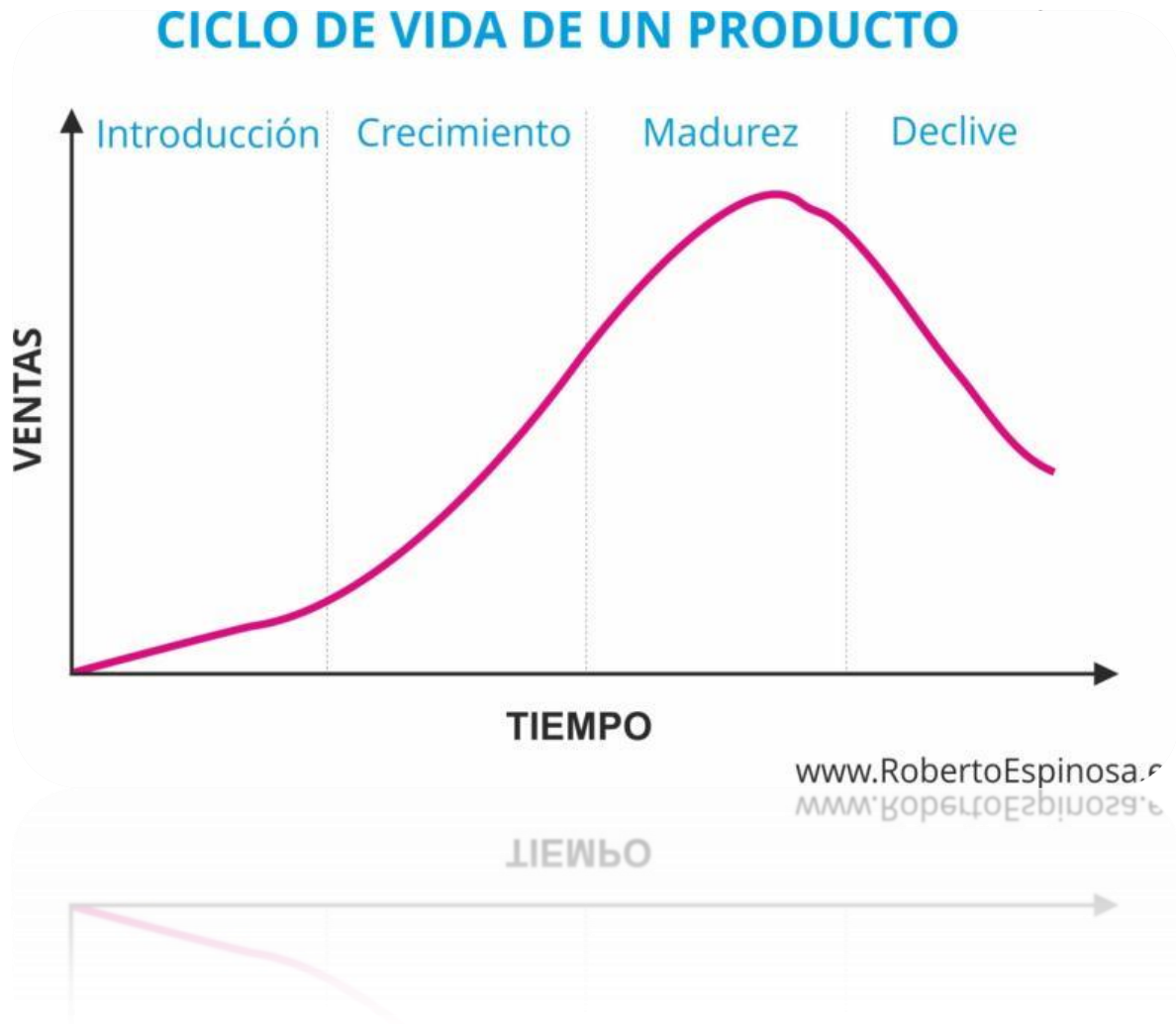
Madurez: Esta etapa se produce cuando ya el producto está en el mercado y ha alcanzado un nivel de ventas satisfactorio, esta etapa suele tener una duración más amplia. La fase de madurez de Artesanías rey de reyes es de dos años.

Declive: Esta etapa se da cuando las ventas de los productos o servicios ya no están dando resultado dentro del mercado por lo cual deciden ponerle fin a la venta de estos. King of Kings es una idea que beneficia tanto al ambiente como a las personas, debido a que nuestros productos son reciclados, no utilizamos el método de la tala de árboles para la fabricación de estos. Lo que caracteriza y hace distinto a nuestras artesanías es que estos pueden ser personalizados por la persona que requiera nuestros productos, con el fin de que nuestros clientes o consumidores se sientan satisfechos y podamos llenar sus expectativas.

Desaparición: Dentro de esta fase el producto desaparece del mercado, en cuanto a la desaparición solo depende del cuidado y protección del producto.

Imagen #17

Ilustrar de manera más clara el ciclo de vida de un producto dividiéndolo en sus fases correspondientes.



<https://robertoespinosa.es/2018/11/04/ciclo-de-vida-de-un-producto>

DECRETOS O LEYES DE LOS ARTESANOS.

Algunas leyes y/o decretos que se relacionan con los artesanos los cuales pueden afectar o beneficiar a estos:

1. **LEY 36 DE 1984:** En esta ley se describen como son los artesanos y la manera en la que este puede ser un artesano reconocido frente a toda la sociedad.
2. **DECRETO 2291 DE 2013:** dentro de esta se establece la manera en que estará estructura y dirigida la organización en general.
3. **DECRETO 258 DE 1987:** En este se caracterizan a los artesanos en diferentes niveles, contando con una calificación y con unos requisitos que están escritos de manera directa.
4. **LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO:** Con esta ley se busca proteger al artesano y así mismo hacer valer los derechos con los que estos cuentan.

DISEÑO DEL CONCEPTO.

Materiales (objetos en madera)

- Madera
- Pegante
(para
madera)
- Lija
- Barniz
- Pincel
- Tiner
- Pintura
- Lápiz

Maquinari a

- Pulidora de
madera
- Mesa
- Segueta
(seguetín)
- Sierra
eléctrica
- Taladro

- Brocas
- Metro
- Escuadra
- Regla

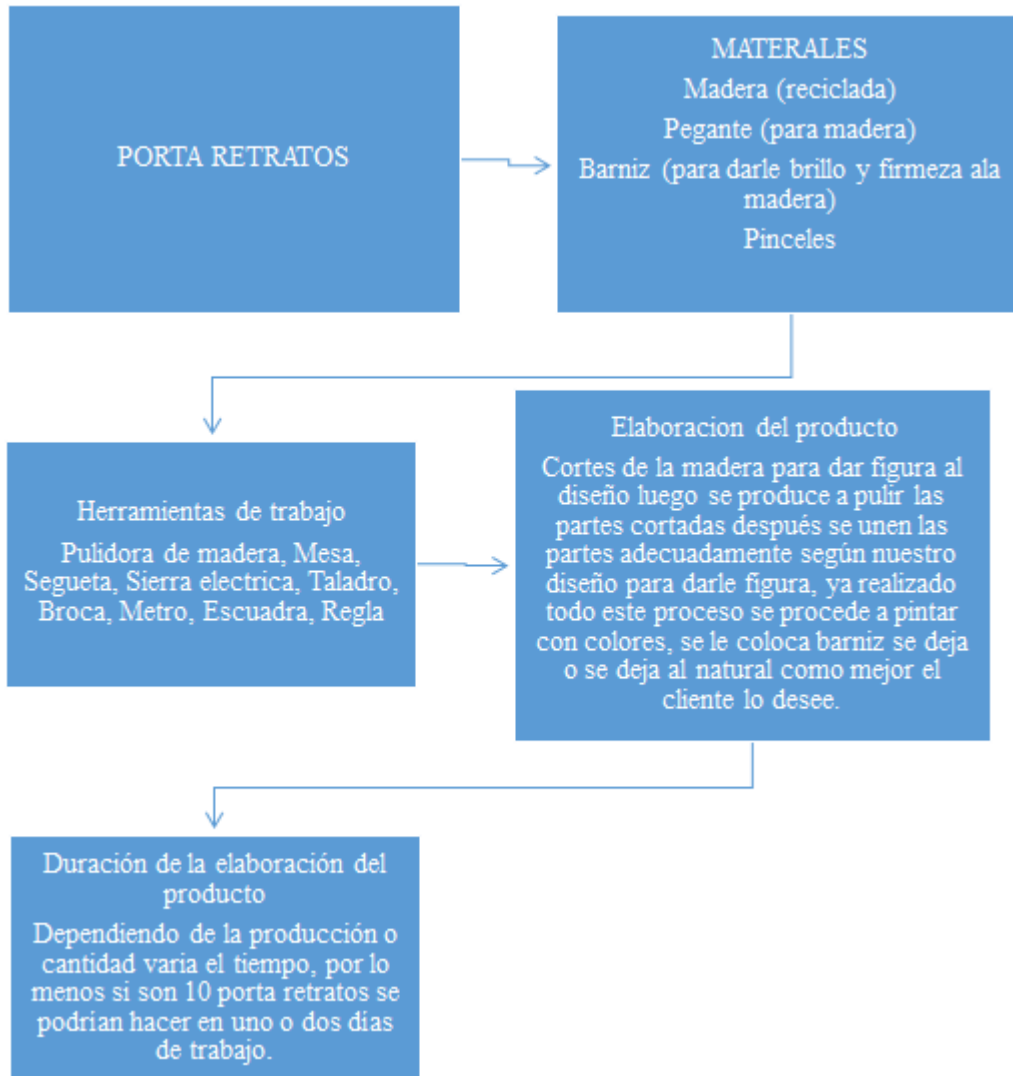
Materiales (objetos en papel)

- Papel
(hojas
reutilizadas
)
- Pegante de
papel
- Tijeras
- Fomi
- Silicona
liquida
- Papel crepe
- Papel
barrilete

DIAGRAMA DE BLOQUES.

Imagen #18

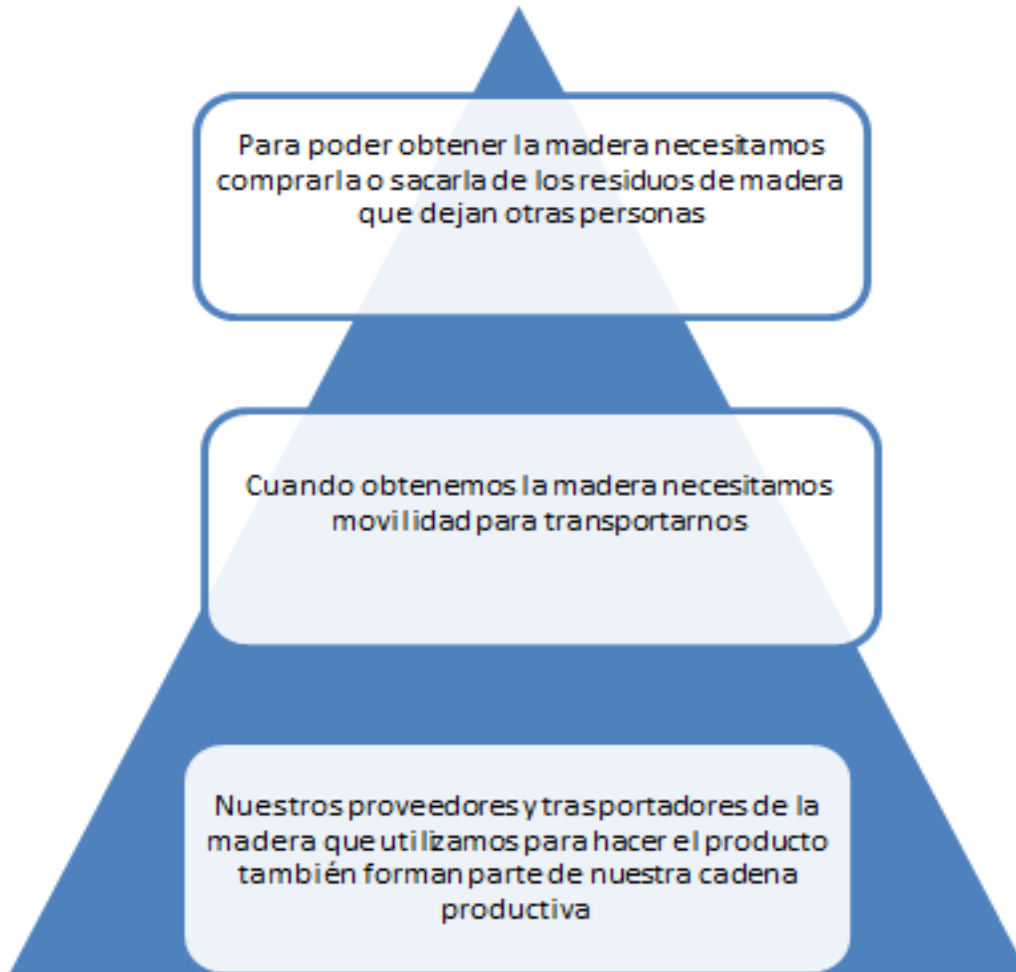
La finalidad es detallar de manera mas didactica la elaboracion de un producto.



CADENA DE DISTRIBUCION.

Imagen #19

Son todas las actuaciones para poder llegar al final de la elaboración del producto.



Artesanías king of kings

COSTO DE PRODUCCION.

Precio materiales.	Mano de obra.
<ul style="list-style-type: none">• Madera media lamina de 2,44mt tiene un precio de \$ 25.000	<ul style="list-style-type: none">• Producto precio \$25.000
<ul style="list-style-type: none">• Pegamento medio litro \$ 5.000	<ul style="list-style-type: none">• Mano de obra trabajador por día \$12.500
<ul style="list-style-type: none">• Lija \$ 1.200	
<ul style="list-style-type: none">• Segueta \$ 4.000	Costo CIF.
<ul style="list-style-type: none">• Barniz medio litro \$ 10.000	Energía del local
<ul style="list-style-type: none">• Tiner \$ 5.000	\$ 60.000 al mes
	\$720.000 al año

INDICADORES DE CALIDAD.

- ❖ Cobertura: Se define como la proporción entre el número de artículos disponibles en los mercados y las personas que demandan una necesidad que espera ser satisfecha. Este indicador es propio de proyectos que buscan penetrar de forma masiva entre los consumidores o que están pensados a largo plazo.
- ❖ Eficacia: La eficacia no es otra cosa que la relación entre un producto disponible y la necesidad para la que ha sido creado. Cuando esta relación es positiva, la eficacia del producto es alta.
- ❖ Valoración de ventas: El volumen de ventas es, sin duda, el elemento más empleado para medir la calidad de un producto. Vender mucho casi siempre es sinónimo de éxito: indica que el artículo ha tenido una buena acogida y que ha generado gran interés.
- ❖ Satisfacción del cliente: De hecho, el siguiente paso tras la venta de un producto es la evaluación del grado de conformidad de quien lo ha adquirido.
- ❖ Competitividad: Hace referencia a la capacidad de las empresas para explotar aquellas cualidades que hacen distintos a sus productos. También tiene que ver con el nivel de adaptación a las dinámicas del mercado y a la capacidad de innovación y cambio.
- ❖ Nuestros productos buscan colaborar con el medio ambiente son confiables tratamos de llegar a cliente con buenos precios, buena calidad del producto.

PRODUCCION.

Empaque y etiqueta del producto.

Imagen #20

Esta es la etiqueta que llevan las artesanías king of kings



Artesanías king of kings

Brochure Imagen #21

Este es el Brochure que representa las artesanías.

Artesanías king of kings

Rey de reyes

Rey de reyes, son artesanías hechas a base de madera, también producimos objetos en cualquier tipo de papel (papel iris y papel blanco) nuestros productos son en su mayoría hechos con materiales reciclados.

El cliente podrá observar el producto, por medio de las redes sociales, en medio presencial los productos reales de modo que puedan saber sobre el producto y sus precios.

Materiales

Madera, pegante, lija, barniz, pincel, tiner, pintura, lápiz, pulidora, mesa, sierra, taladro, fomi, tijera, papel crepe, papel barrilete

Artesanías king of kings

FASE EN QUE SE ENCUENTRA EL PRODUCTO.

El ciclo de vida de la madera depende de cuánto tiempo tenga la madera por lo menos nuestros productos se realizan con madera reciclada se le hace una buena limpieza a la madera para luego de hacer el producto aplicarle una a dos capas de barniz (cambia la apariencia de la madera y la protege) para que la madera este más firme y su ciclo de vida sea más avanzado.

PRECIO DE VENTA.

TABLA #10

Esta representa el costo de producción de la elaboración de un solo objeto artesanal

COSTOS DE PRODUCCION			
+	Costo unitario de materiales	\$	1.673
+	Costo unitario de mano de obra	\$	1.190
+	costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación)	\$	24.000
=	COSTO TOTAL UNITARIO	\$	26.863
PV= \$ 2.686.333			

PROTOTIPO

Ventajas de nuestros productos

- Están diseñados para todo tipo de personas (niños, adultos).
- La mayoría de nuestros productos son hechos en madera reciclada (colaboramos con el medio ambiente reutilizamos los materiales).
- Ofrecemos precios accesibles al cliente.
- Ofrecemos productos personalizados.
- Los productos son durables (resistentes).

Para que se utilizan nuestros productos.

- Nuestros productos son utilizados como accesorios del hogar, utilizados como juguetes, los productos hacen que tú hogar se vea bien.
- Se pueden colocar en la sala, mesas de centro o en cualquier parte de tú hogar como mejor lo desees.
- Queremos que nuestros clientes se sientan seguros con producto que les ofrecemos pensamos en su bienestar, brindándoles productos de buena calidad.
- Un beneficio de quien compre nuestros productos, es que puede elegir que producto quiere y como lo quiere (color, tamaño, cantidad).

CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO

Porta retratos

Materiales

- Madera (reciclada)
- Pegante (para madera)
- Barniz (para darle brillo y firmeza a la madera)
- Pinceles

Herramientas de trabajo

- Pulidora de madera
- Mesa
- Segueta

Artesanías king of kings

- Cierra eléctrica
- Taladro
- Broca
- Metro
- Escuadra
- Regla

Elaboración del producto.

Cortes de la madera para dar figura al diseño luego se produce a pulir las partes cortadas después se unen las partes adecuadamente según nuestro diseño para darle figura, ya realizado todo este proceso se procede a pintar con colores, se le coloca barniz se deja o se deja al natural como mejor el cliente lo desee.

Duración de la elaboración del producto.

Dependiendo de la producción o cantidad varia el tiempo, por lo menos si son 10 porta retratos se podrían hacer en uno o dos días de trabajo.

Como va a interactuar el cliente con el prototipo

El cliente podrá observar el producto (foto real del producto, esquema de organización) por medio de las redes sociales, en medio presencial los productos reales de modo que puedan saber sobre el producto y sus precios, tendrán la opción de escoger que producto les gusta o llama la atención.

Evidencia del prototipo y



Producto ya realizado



MODELO RUNNIG LEAN

Tabla # 11

Es una herramienta que nos permitirá dar a conocer nuevos productos y servicios de una empresa de negocios, se logra identificar los problemas de la empresa y soluciones a los problemas, si objetivos es tener claridad de la situación e información de la empresa.

Artesanías king of kings

<p>PROBLEMA</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> No se cuenta con un ambiente seguro.</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Desempleo.</p> <p><input type="checkbox"/> Contaminación en el ambiente.</p>	<p>SOLUCION</p> <p><input type="checkbox"/> Contratar a un personal de seguridad, para que vele por la seguridad.</p> <p><input type="checkbox"/> Darles empleo a las personas desempleadas.</p> <p><input type="checkbox"/> Reciclar todo tipo de objetos</p> <hr/> <p>METRICA CLAVE</p> <p><input type="checkbox"/> Nuevos clientes</p> <p><input type="checkbox"/> Referencias de líneas telefónicas</p> <p><input type="checkbox"/> Acceso diario al sitio de web</p>	<p>PROPOSICION DE VALOR UNICA</p> <p>Artesanías King of Kings tiene la finalidad de colaborar con todas aquellas mujeres vulnerables, de escasos recursos, Son artesanías hechas a base de madera, también producimos objetos en cualquier tipo de papel, nuestros productos son en su mayoría hechos con materiales reciclados y reutilizados. Beneficiamos a nuestros clientes con objetos hermosos, de calidad y a un buen precio; les brindamos la mejor atención necesaria.</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL</p> <p>Colaborar con todas aquellas mujeres vulnerables, de escasos recursos, que no cuentan con la economía necesaria para brindarle una buena calidad de vida y educación tanto para ellas como para sus hijos.</p> <hr/> <p>CANALES</p> <p><input type="checkbox"/> Redes sociales</p> <p><input type="checkbox"/> Página web</p> <p><input type="checkbox"/> Punto de venta</p> <p><input type="checkbox"/> A domicilio</p>	<p>SEGMENTO DEL CLIENTE</p> <p><input type="checkbox"/> Adulto</p> <p><input type="checkbox"/> Jóvenes</p> <p><input type="checkbox"/> Niños</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTES</p> <p><input type="checkbox"/> Pago de publicidad</p> <p><input type="checkbox"/> Pago al personal de trabajo y al personal de capacitación</p> <p><input type="checkbox"/> Pago de préstamo</p> <p><input type="checkbox"/> Pago de los servicios</p> <p><input type="checkbox"/> Pagos de los materiales</p>		<p>FLUJO DE INGRESO</p> <p><input type="checkbox"/> Ventas de los productos</p> <p><input type="checkbox"/> Enseñando y capacitando a las personas</p>		

VALIDACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Objetivo de la investigación.

Es incrementar la participación de las personas vulnerables para que generen ingresos.

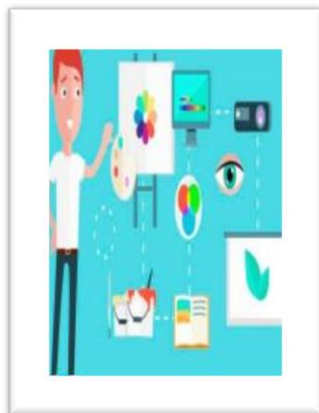
Esto con el fin de mejorar tanto la calidad de vida de ellos y sus familias como también mejorar la alimentación que le dan a sus hijos puesto que ya tendrán recursos para suplir todas las necesidades básicas que se puedan presentar.

Tipo de investigación. (Cuantitativo)

Para hacer la encuesta a la muestra que se tomó en representación de la población, se dedujo que el mejor tipo de investigación a implementar sería el método cualitativo puesto que nuestro producto es basado y desarrollo dependiendo de los gustos y preferencias que tenga el cliente, porque lo más importante es satisfacer el deseo de compra, por ese motivo nos concentramos en las cualidades del mismo para ver si nuestro producto es viable y comercial para la población a la que está dirigido o mercado potencial.

Imagen #22

Representación del método cualitativo.



<https://encolombia.com/educacion-cultura/educacion/educacion-revistas/investigacion-cualitativa-e-hipertexto-un-encuentro-de-narrativas-polifonicas/>

Formulario de la encuesta.

Tabla # 12

Encuesta realizada para conocer gustos y demás preferencias, además de los comportamientos que presenten los consumidores de artesanías.

Artesanías king of kings

¿Qué tamaño prefieres el producto?	Grande	mediano	Pequeño		
¿Qué tipo de color?	Fríos	Cálidos			
¿Qué tipo de estilos te gustaría tener para decorar?	Futuristas	Modernas	Antiguas		
¿Qué materiales te gustaría q tuviera el producto?	Aerosol	Vinilo	Pintura mármol	Solo barniz	
¿Qué tipo de artesanías le gustaría más?	Carro	Libreta	Objetos decorativos (cuadros)		
¿En una escala de 1 a 5 cuanto merecen las artesanías?	1	2	3	4	5
¿Con cuanta frecuencia compras artesanías colombianas?	Con frecuencia	Poco	Casi nunca		
¿Cuánto vas de visita a otro lugar de Colombia compras artesanías?	Si	No			
¿Cuándo compras artesanías que aspectos tienes en cuenta?	Calidad	Precio	Utilidad	Materiales	Acabados
¿En qué lugares prefiere comprar?	Tienda especifica	Tienda comercial	Medios virtuales		

Tamaño de la muestra.

El tamaño de la muestra es de 100 personas en donde más de la mitad utiliza y compra accesorios hechos por artesanos.

Artesanías king of kings

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

<https://es.weatherspark.com/y/22581/Clima-promedio-en-Sincelejo-Colombia-durante-todo-el-a%C3%B1o>

<http://sincelejo-sincelejo.blogspot.com/p/cultura.html>

<https://www.apd.es/tecnologia-disruptiva-ejemplos-actuales-historicos/>

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2215910X14700060>

<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000216756>

<http://www.sinic.gov.co/SINIC/ColombiaCultural/ColCultura/Busca.aspx?AREID=3&SECID=8&IdDep=70&COLTEM=217>

<https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/Directorio/DirectorioUser.jsf>

http://www.artesaniasdecolombia.com.co:8080/PortalAC/C_sector/caracterizacion_81

<https://www.tu-voz.com/20-frases-celebres-de-la-atencion-al-cliente/>