

Amore cestino

Angie Rocio Torres Acevedo
Dyona Faisuly Vélez Caicedo
Jeimy Daniela Vargas Daza

Febrero 2017

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior
Contaduría Pública
Opción de grado

Bogotá D.C

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN	4
JUSTIFICACIÓN	5
3. PERFILACIÓN DE CLIENTES	6
3.1. NECESIDADES	6
3.2. BENEFICIOS	6
3.3. SOLUCIONES ACTUALES	6
SOLUCIONES ACTUALES	7
FRUSTRACIONES	7
FORMATO DE ENTREVISTA	8
SEGMENTACIÓN DE MERCADO	19
Producto	19
1. Edad	19
2. Sexo	19
3. Religión	19
4. Nivel Socio económico	19
5. Unidad Geográfica	19
Ficha Técnica Usaqué	20
Ficha Técnica San Cristóbal	20
IDENTIDAD ESTRATÉGICA	23
LOGO	23
SLOGAN	23
MISIÓN	23
VISIÓN	23
OBJETIVO GENERAL	23
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	23
PRINCIPIOS	23
COMPROMISO CON EL CLIENTE	23
CALIDAD DE SERVICIO	23
CALIDAD HUMANA	23
VALORES CORPORATIVOS	24
PUNTUALIDAD	24
CONFIABILIDAD	24
CREATIVIDAD	24

INTRODUCCIÓN

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que, dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

Queremos iniciar además de un regalo innovador, algo que se adapte al presupuesto de las personas, que sea de fácil acceso para su compra y para su entrega, pero el objetivo principal es que nuestro cliente y su festejado queden más que complacidos y satisfechos con su regalo que es nuestro trabajo.

JUSTIFICACIÓN

Se vio la idea de negocio y se propuso efectuar entre los integrantes del grupo porque se identificó una gran viabilidad para desarrollarla.

Debido a que las personas no conocen que existen empresas que ofrecen el servicio de una buena idea o una ayuda al momento de comprar un presente a sus seres queridos, Amore Cestino quiere ofrecer a sus clientes los productos que hacen de la empresa algo especial, pues se va a brindar un amplio brochure de sus productos y detalles personalizados, los cuales el cliente también tendrá la opción de armarlos por su propio criterio o elección, de igual manera la empresa quiere ofrecer un servicio el cual se beneficiara el cliente para ahorrar tiempo y dinero al momento de entregar su detalle, pues se manejara el servicio de domicilio y pedidos vía internet y teléfono.

La empresa se proyecta a crecer dándose a conocer de una mejor manera, manejando una óptima publicidad del servicio y sus productos.

3. PERFILACIÓN DE CLIENTES

3.1. NECESIDADES:

- Creo que las personas necesitan una idea innovadora de regalo.
- Creo que las personas necesitan facilidad de compra.
- Creo que las personas necesitan un obsequio que se adapte a su presupuesto.

3.2. BENEFICIOS:

- Es el cliente quien decide qué regalar, no nosotros.
- Método de compra y entrega para el cliente sin salir del lugar donde se encuentre
- Por su economía es asequible a todo público.

3.3. SOLUCIONES ACTUALES:

NECESIDADES	BENEFICIOS	SOLUCIONES ACTUALES
-Creo que las personas necesitan una idea innovadora de regalo.	-Es el cliente quien decide qué regalar, no nosotros.	-Manejar variedad de productos para que el cliente tenga opciones para escoger.
-Creo que las personas necesitan facilidad de compra.	-Método de compra y entrega para el cliente sin salir del lugar donde se encuentre	-Creación de página web donde el cliente acceda con facilidad sin moverse de donde está.
-Creo que las personas necesitan un obsequio que se adapte a su presupuesto.	-Por su economía es asequible a todo público.	-El valor va de acuerdo al producto que elija.

SOLUCIONES ACTUALES

1. Necesitan una idea innovadora de regalo
 - Manejar variedad de productos para que el cliente tenga opciones para escoger.
2. Facilidad de compra.
 - Creación de página web, donde el cliente acceda con facilidad sin moverse de donde está
3. Necesitan un obsequio que se adapte a su presupuesto.
 - El valor va de acuerdo al producto que elija.

FRUSTRACIONES

1. No contar con el producto que en ese momento busque el cliente
2. No contar con acceso a internet o dispositivo móvil.
3. Que el producto que el cliente desee no se adapte a su presupuesto.

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE:

EDAD:

SEXO:

ESTRATO:

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. Pregunta: ¿Para usted qué es un regalo innovador?

2. Pregunta: ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la anqueta?

3. Pregunta: ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitará la compra del detalle? ¿Por qué?

4. Pregunta: ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar un detalle por la web?

5. Pregunta: ¿Para qué ocasión y/o persona usaría nuestro servicio?

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Wendy Lorraine Pertuz EDAD: 23 años

SEXO: Femenino

ESTRATO:

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. Pregunta: ¿Para usted que es un regalo innovador?

Algo que posiblemente no exista, o es algo que mejoran

2. Pregunta: ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la anqueta?

\$ 60.000

3. Pregunta: ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle? ¿Porque?

Si. Medio de fácil Acceso.

4. Pregunta: ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar un detalle por la web?

El costo del envío.

5. Pregunta: ¿Para qué ocasión y/o persona usaría nuestro servicio ?

Aniversario, cumpleaños, decoración de fiestas.

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Sandra Contreras

EDAD: 28 años

SEXO: Femenino

ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anchetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. Pregunta: ¿Para usted que es un regalo innovador?

Algo diferente, (temático)

2. Pregunta: ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la ancheta?

\$ 70.000

3. Pregunta: ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle? ¿Porque?

Si, por que hay un acceso y contacto más rápido.

4. Pregunta: ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar un detalle por la web?

Ninguna

5. Pregunta: ¿Para qué ocasión y/o persona usaría nuestro servicio ?

Amor amistad, cumpleaños, aniversario

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: DEISON ROMERO

EDAD: 25 AÑOS

SEXO: MASCULINO

ESTRATO: 1.

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anchetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. Pregunta: ¿Para usted que es un regalo innovador?

QUE NO ES VISIBLE AL MERCADO.

2. Pregunta: ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la ancheta?

\$ 30.000

3. Pregunta: ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle? ¿Porque?

SÍ, POR QUE ES DONDE UNO SE LA PASA MÁS CONECTADO

4. Pregunta: ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar un detalle por la web?

QUE NO LLEGUEN LOS PRODUCTOS PEDIDOS.

5. Pregunta: ¿Para qué ocasión y/o persona usaría nuestro servicio ?

AMOR Y AMISTAD

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Sharon Dayana EDAD: 24 años

SEXO: Femenino ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. Pregunta: ¿Para usted que es un regalo innovador?

Algo que no se ve mucho en el mercado.

2. Pregunta: ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la anqueta?

\$ 80.000

3. Pregunta: ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle? ¿Porque?

Si, porque no se necesita salir o dejar de hacer actividades o cosas

4. Pregunta: ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar un detalle por la web?

El envío

5. Pregunta: ¿Para qué ocasión y/o persona usaría nuestro servicio ?

Fechas especiales.

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Angela Canton

EDAD: 39 Años

SEXO: Femenino

ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anchetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. Pregunta: ¿Para usted que es un regalo innovador?

Algo que no está en el mercado

2. Pregunta: ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la ancheta?

\$ 80.000

3. Pregunta: ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle? ¿Porque?

Sí claro, rápido acceso a una venta.

4. Pregunta: ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar un detalle por la web?

Ninguna

5. Pregunta: ¿Para qué ocasión y/o persona usaría nuestro servicio ?

Fecha especiales

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Juan Guillermo Rodríguez EDAD: 28

SEXO: M

ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que, dentro de ella, el cliente, desee que se incluya. Para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. ¿Para usted que es un regalo innovador?:

Es algo que se da sin pedir nada a cambio, el cual hace que te sorprendas por lo que se recibe.

2. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la anqueta?:

Promedio entre 30.000 y 50.000

3. ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle?
¿Por qué?

Si facilita, ya que se podría contar con un catálogo en el cual se puede escoger que tipo de anqueta y que productos se pueden escoger.

4. ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar el detalle por la web?

El no saber que regalar, inseguridad de que producto dar.

5. ¿Para que ocasión y/o persona usaría nuestro servicio?

Para una reunión de navidad, fin de año o para visitar a una persona que este enferma

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Marcela Torres

EDAD: 28

SEXO: F

ESTRATO: 2

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anchetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que, dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. ¿Para usted que es un regalo innovador?:

Es algo que combine calidad con precio.

2. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la ancheta?:

Depende de la calidad que tenga los productos que trae la ancheta, podría ser entre 30.000 y 50.000

3. ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle?
¿Por qué?

Si, porque a veces el tiempo que tengo no da para acercarme hasta el lugar, y además puedo pagar virtualmente

4. ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar el detalle por la web?

A veces, publicidad falsa que cuando llega el producto no es como uno se imagina o vio

5. ¿Para que ocasión y/o persona usaría nuestro servicio?

Para fechas especiales, cumpleaños, etc.

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Juliana Padilla

EDAD: 32

SEXO: F

ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que, dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. ¿Para usted que es un regalo innovador?:

Algo diferente a lo que ofrecen los demás. A veces puede ser parecidos, pero cuando agregan cosas mejoran presentación y ponen alguna cosa como de la empresa algo que diferencie pues llama la atención

2. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la anqueta?:

Dependiendo, desde 10.000 hasta 30.000

3. ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle?

¿Por qué?

Claro, porque todos los medios tecnológicos ahora son de gran auge para estos servicios

4. ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar el detalle por la web?

A veces no hay suficientes imágenes de los productos que ofrecen

5. ¿Para que ocasión y/o persona usaría nuestro servicio?

Cualquier fecha especial, seres queridos amigos

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Alejandro Padilla

EDAD: 21

SEXO: M

ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anchetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que, dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. ¿Para usted que es un regalo innovador?:

Algún obsequio que sea un poco común o a la altura de la actualidad

2. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la ancheta?:

Depende el contenido de la ancheta, hasta 50 mil pesos

3. ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle?
¿Por qué?

Claro, se pueden ver varias opciones de compra sin necesidad de salir de casa

4. ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar el detalle por la web?

Si no hay servicio a domicilio, sólo sería ese

5. ¿Para que ocasión y/o persona usaría nuestro servicio?

Detalles familiares

FORMATO DE ENTREVISTA

AMORE CESTINO BOGOTA

NOMBRE: Zully Bariera

EDAD: 25

SEXO: Femenino

ESTRATO: 3

Este trabajo es un proyecto de regalo innovador como las anquetas de dulces, frutas, y cualquier otro producto que, dentro de ella, el cliente, desee que se incluya, para esto iniciamos la investigación con la perfilación de nuestro cliente conocer sus necesidades, los beneficios de nuestro proyecto para de esta forma da un valor agregado frente a lo que ofrece la competencia.

1. ¿Para usted que es un regalo innovador?:

Que además de llevar el producto que quiero, tenga un plus o algo mas alla que me convenga de comprarlo

2. ¿Qué valor estaría dispuesto a pagar por la anqueta?:

Depende de que lleve la anqueta, sin embargo un promedio no mayor a 50.000

3. ¿Usted considera que la página web es un medio que le facilitaría la compra del detalle?
¿Por qué?

Si, porque me informa al detalle que llevaré y tengo la posibilidad ver que compró sin salir de casa o trabajo.

4. ¿Qué inconformidad presenta usted al momento de buscar el detalle por la web?

No brindan la información al detalle, los valores precisos con el costo de entrega, el cumplimiento al momento de las fechas de entrega, y que solo tengan forma de pago a crédito

5. ¿Para que ocasión y/o persona usaría nuestro servicio?

Regalos de cumpleaños, fechas especiales de calendario, o sorpresas para mis amigas

SEGMENTACIÓN DE MERCADO

Producto: Ancheta con variedad de productos alimenticios (Gomas, Sparkies, Masmelos, entre otros). El detalle va incluido con cualquier variedad de mensajes o dedicatorias, dirigida principalmente a la población en general.

1. Edad: Desde los 18+
2. Sexo: Hombres y mujeres
3. Religión: No aplica
4. Nivel Socio económico: A partir del estrato 2
5. Unidad Geográfica: Mercado Local (Colombia)

Nuestra empresa se caracterizará en sector comercial ofreciendo un proyecto en la fabricación de una ancheta de forma innovadora, conteniendo estos productos alimenticios en envases innovadores.

Se hará el enfoque en el país de Colombia, en el municipio de Cundinamarca, realizando un estudio sobre la cantidad de personas que al mes de Marzo habitan en Colombia, y cuantas en el municipio, realizando una breve comparación entre el año 2.016 a la fecha del año 2.017

*No. Habitantes Colombia año 2.017 mes de Marzo: 49.193.887

*No. Habitantes Municipio Cundinamarca año 2.017: 2.762.784

**Hombres: 1.377.073

**Mujeres: 1.385.711

*No. Habitantes Municipio Cundinamarca al cierre del año 2.016: 2.721.368

**Hombres: 1.356.640

**Mujeres: 1.364.728

Ficha Técnica Usaquén:

Número de localidad: 01

Ubicación: Norte

Habitantes: 418.792 (Aproximadamente)

Extensión: 6.531 Hectáreas

Ubicación y caracterización geográfica: La Localidad de Usaquén, se ubica en el extremo nororiental de la ciudad y limita, al occidente con la Autopista Norte, que la separa de la localidad de Suba; al sur con la Calle 100, que la separa de la localidad de Chapinero; al norte, con los municipios de Chía y Sopó, y al Oriente, con el municipio de la Calera.

Esta localidad está dividida en nueve UPZ (Unidades de planeamiento zonal) Paseo Los Libertadores, Verbenal, La Uribe, San Cristóbal Norte, Toberín, Los Cedros, Usaquén, Country Club y Santa Bárbara.

Ficha Técnica San Cristóbal:

Número de localidad: 04

Ubicación: Sur

Habitantes: 410.259 (Aproximadamente)

Ubicación y caracterización geográfica: En el sector Suroriental de Bogotá, se ubica la localidad de San Cristóbal, limita al Norte con la localidad de Santa Fé, con la Avenida de la Hortúa o Avenida Calle 1, la Calle 3 Sur y las Transversales 10 Este y 13 Este de por medio, al oriente con el municipio de Ubaque, al Sur con el municipio de Chipaque y localidad Usme, teniendo en cuenta la delimitación del perímetro urbano y del parque Entrenubes; y al occidente con las localidades Antonio Nariño y Rafael Núñez, con la avenida Dario Echandía o Avenida Carrera 10 y la calle 39B Sur de por medio.

Esta localidad está dividida en cinco UPZ (Unidades de Planeamiento Zonal) : San Blas, La Gloria, Los Libertadores, 20 de Julio, Sociego.

Años	Hombres	Mujeres	Ambos sexos	Tasa de Crecimiento Exponencial (x 100)
2005	199.179	210.474	409.653	
2006	199.389	210.475	409.864	0.05
2007	199.597	210.469	410.066	0.05
2008	199.765	210.449	410.214	0.04
2009	199.849	219.410	419.259	0.01
2010	199.802	210.346	410.148	(-0.03)
2011	199.724	210.075	409.799	(-0.09)
2012	199.566	210.691	410.257	(-0,13)
2013	199.306	210.171	409.477	(-0,19)
2014	198.924	210.492	409.416	(-0,26)
2015	198.396	210.629	409.025	(-0,34)

Fuente: DANE. Censo General 2005

DANE – SDP, proyecciones de Población según Localidad, 2006 – 2015

Población en Colombia 2017 al mes de Marzo

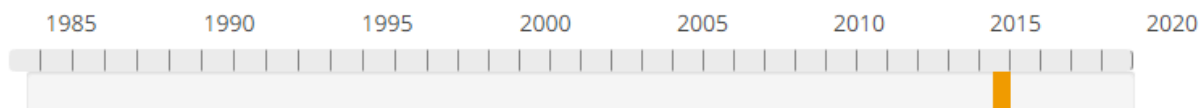
La población proyectada de Colombia es:

ⓘ Cifra de hoy a las: 12:58:50 p.m.



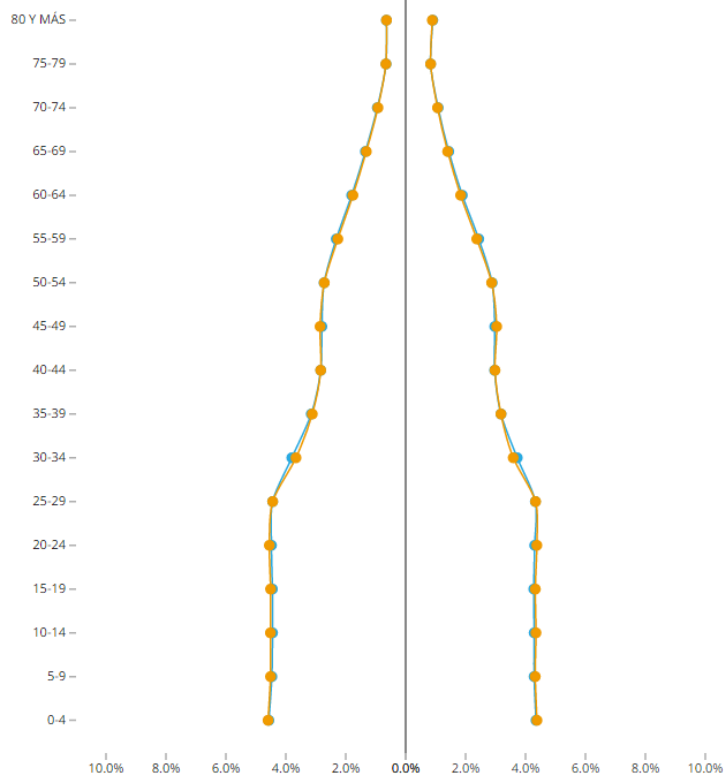
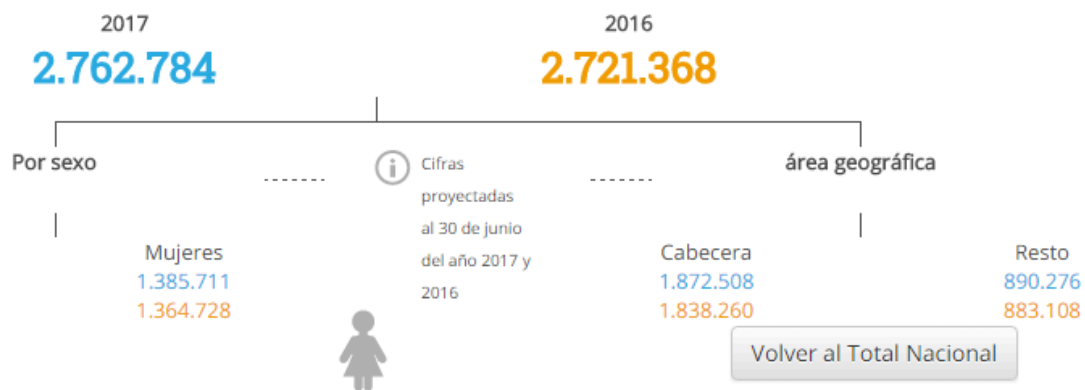
Población en Cundinamarca, haciendo una pequeña comparación del año 2016 a la fecha del año 2017

Consulta la población proyectada por sexo y área geográfica.



i Selecciona un año para comparar entre dos períodos. Utiliza el mapa para conocer los datos por departamento.

Cundinamarca



IDENTIDAD ESTRATÉGICA

LOGO:



SLOGAN: Alimenta un sentimiento

MISIÓN

Llegar al mercado con una forma diferente de dar un regalo con productos, sabores y colores.

VISIÓN

Para el año 2025 llegar a ser el mayor distribuidor a nivel nacional de regalos sorpresa, ganando reconocimiento de marca y siendo la empresa de preferencia de nuestros clientes.

OBJETIVO GENERAL

Ser una empresa reconocida por brindar una manera diferente y original de tener un detalle con los seres queridos de nuestros clientes.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Tener distintas formas de contacto con el cliente
- Expandir nuestros puntos de venta, abrir 3 sucursales en la ciudad durante este año.
- Brindar efectividad al cliente.

PRINCIPIOS

COMPROMISO CON EL CLIENTE: Ser cumplidos y oportunos con la entrega del producto.

CALIDAD DE SERVICIO: Mejorar constantemente para ofrecer mejores servicios y productos.

CALIDAD HUMANA: Acercar a las personas por medio de detalles y mensajes.

VALORES CORPORATIVOS

PUNTUALIDAD: Brindar a nuestros clientes la mayor puntualidad al momento de la entrega del producto.

CONFIABILIDAD: Ofrecer confianza al cliente, veracidad de entrega del producto.

CREATIVIDAD: Dar al cliente ideas innovadoras, variando nuestro brochure periódicamente.