



DIANA SHIRLEY MINA ANCHICO

C.C. 1.143.983.837

LAURA VANESSA BARRIOS ABAD

C.C. 1.100.014.596

LUIS FELIPE CARABUENA DELGADO

C.C. 1.030.675.080

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR- CUN

2020 B

Pagina web: www.screent-shirt.com

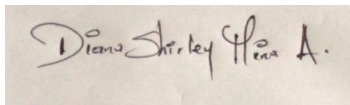
Instagram: @ScreenT-shirt

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Diana Shirley Mina Anchico con célula de identidad 1.143.983.837 de Buenaventura , y alumno del programa académico Administración de Empresas, 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:

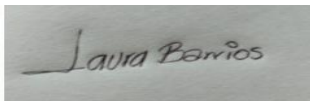
A rectangular box containing a handwritten signature in black ink. The signature reads "Diana Shirley Mina A." in a cursive script.

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Laura Vanessa Barrios Abad con cédula de identidad 1.100.014.596 de Bogotá, y alumno del programa académico Administración de Empresas, 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:

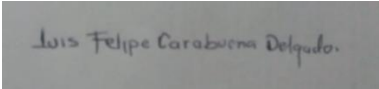
A rectangular box containing a handwritten signature in cursive script that reads "Laura Barrios".

COMPROMISO DE AUTOR

Yo, Luis Felipe Carabuena Delgado con célula de identidad 1.030.675.080 de Bogotá, y alumno del programa académico Administración de Empresas, 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:



Luis Felipe Carabuena Delgado.

TABLA DE CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo
2. Introducción
3. Objetivo general
4. Objetivos específicos
5. Claves para el éxito
6. Análisis del entorno y context de la idea de negocio
7. Objetivos de desarrollo sostenible
8. Teoría de valor compartido
9. Tecnologías disruptivas
10. Análisis del sector económico
11. Arbol de problemas
12. Arbol de objetivos
13. Identificación del problema, necesidad reto u oportunidad
14. Descripción de la idea de negocio
15. Innovación
16. Fuerzas de la industria
17. Segmentación del Mercado
18. Propuesta de valor
19. Diseño del producto
20. Prototipo
21. Modelo Running Lean
22. Validación idea de negocio

23. Aplica tu encuesta

24. Tabulación y análisis de la información

25. Conclusiones

26. Bibliografía

Resumen ejecutivo

En este proyecto se desarrolla el plan de empresa Screen T-shirt, y todos los aspectos necesarios para su puesta en marcha y su funcionamiento. El principal objetivo de este negocio se centra en ofrecer, a través de Internet exclusivamente, una gran variedad de tipos de camisetas cuyos bocetos son novedosos y únicos de dicha marca, ya que son diseñados por y para la propia empresa.

Se trata del estudio externo e interno de una pequeña empresa que quiere aprovechar el actual crecimiento de dicha tendencia del e-commerce, beneficiándose también de las ventajas que ofrece tal como una reducción de costes o la oportunidad de cubrir más zonas geográficas.

Introducción

Este trabajo de fin de carrera desarrolla un Plan de Negocio basado en la creación de una empresa dedicada a la venta online de camisetas. La idea surgió a partir de unos bocetos, diseñados por un miembro familiar al que le gusta la moda y diseñar. Consideramos que son talentosos y que podemos aprovechar para sacarles partido. Se empezó así a forjar la idea de hacer camisetas con esos diseños y montar un pequeño negocio a través de Internet ya que este modelo de empresa, conocido como “ecommerce” o comercio electrónico, está en expansión y nos permite disminuir costes. Además el comercio online nos posibilita llegar a una zona geográfica mayor.

Objetivos

Un plan de negocio es documento de trabajo sintético y claro que, identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio. Examina su viabilidad tanto técnica y económica como financiera. También sostiene que “el plan de negocio es una herramienta indispensable para el desarrollo de una empresa”.

“Un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en un serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa”. Así pues, el objetivo principal es analizar la viabilidad del proyecto para ponerlo en marcha, y garantizar un control permanente sobre las acciones emprendidas. Realizar el plan de empresa, nos va a ayudar a analizar las causas de las desviaciones que se produzcan y rectificarlas a tiempo, minimizando costes, y a detectar e incorporar situaciones nuevas que puedan surgir, actualizándose a medida que avanza nuestro negocio.

Por tanto, el objetivo general que se persigue alcanzar con el trabajo es realizar un estudio de viabilidad de esta idea para llevarla a cabo y controlar el desarrollo de la actividad de nuestra empresa en la fase de inicio, contrastando nuestras previsiones con los hechos reales.

Claves para el éxito.

Las claves para el éxito que tenemos dispuestas son:

- Compromiso con el cliente
- Opiniones de los clientes
- Ofertas atractivas
- Promociones en redes sociales
- Facilitar el proceso de compra
- Productos de calidad

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.

La iniciativa nace como consecuencia de las necesidades de innovar y de ser el emprendedor que la situación económica demanda. La crisis económica que se ha vivido en los últimos tiempos ha empujado a las personas a ser emprendedoras y crear empresa de una manera diferente e innovadora.

Millones de personas han quedado desempleadas y además, aquellas que buscan empleo, en muchas ocasiones, no encuentran. Así que hay que recurrir a otra vía para encontrar empleo: el autoempleo. Ya que la economía no favorece la permanencia en los puestos de trabajo, hoy más que nunca tenemos que plantearnos la idea de formar nuestro propio negocio, de emprender.

Debemos explicar que el motivo y la inspiración de la idea de este proyecto se basa en dos puntos importantes: una es la exclusividad del producto que ofertamos ya que no se puede encontrar en otros puntos de venta porque serán diseñados por y para nuestra firma. De esta forma, tenemos un producto que es único, sólo nuestro. Otra, es la posibilidad que ofrece Internet de vender online puesto que esta tendencia ha crecido en los últimos años debido a su gran variedad de ventajas.

Objetivos de desarrollo sostenible

Nuestros objetivos de desarrollo sostenible son:

- Erradicar la pobreza en todas sus formas y en todas partes.
- Promover el crecimiento inclusivo y la sostenibilidad económica, el empleo pleno, productivo y decente para todos.
- Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible y facilitar el acceso a la justicia para todos

Teoría de valor compartido

Nuestra teoría de valor compartido se basa en tener un progreso social y empresarial, para así poder brindar un desarrollo humano digno, teniendo un progreso económico tanto para los empleados como para la empresa y la producción social.

Tecnologías disruptivas

Nuestro reto como empresa es:

Una mentalidad de salto, la cual habla de los innovadores los cuales tienen una mentalidad centrada, para crear o hacer algo radicalmente nuevo o diferente, lo cual produzca un gran avance, agregar algo nuevo al mercado.

Mente abierta, para explorar nuevas oportunidades tecnológicas, herramientas de mercado, para así saber dónde se tiene más éxito.

Decisivo, para saber lo que se quiere ser un líder para ayudar en lo que suceda.

Análisis del sector económico

- Políticos

- ✓ Diferentes políticas de gobierno
- ✓ Las subvenciones
- ✓ La política fiscal de los diferentes países
- ✓ Las modificaciones en los tratados comerciales

- Económicos

- ✓ Los ciclos económicos
- ✓ Las políticas económicas del gobierno
- ✓ Los tipos de interés
- ✓ Los factores macroeconómicos propios de cada país
- ✓ Los tipos de cambio o el nivel de inflación

- Socio-culturales

- ✓ Cambios en el nivel de ingresos
- ✓ Cambios en el nivel de la población

- Tecnológicos

- ✓ Innovación en las TIC
- ✓ Promoción de desarrollo tecnológico que lleva a la empresa a integrar dichas variables

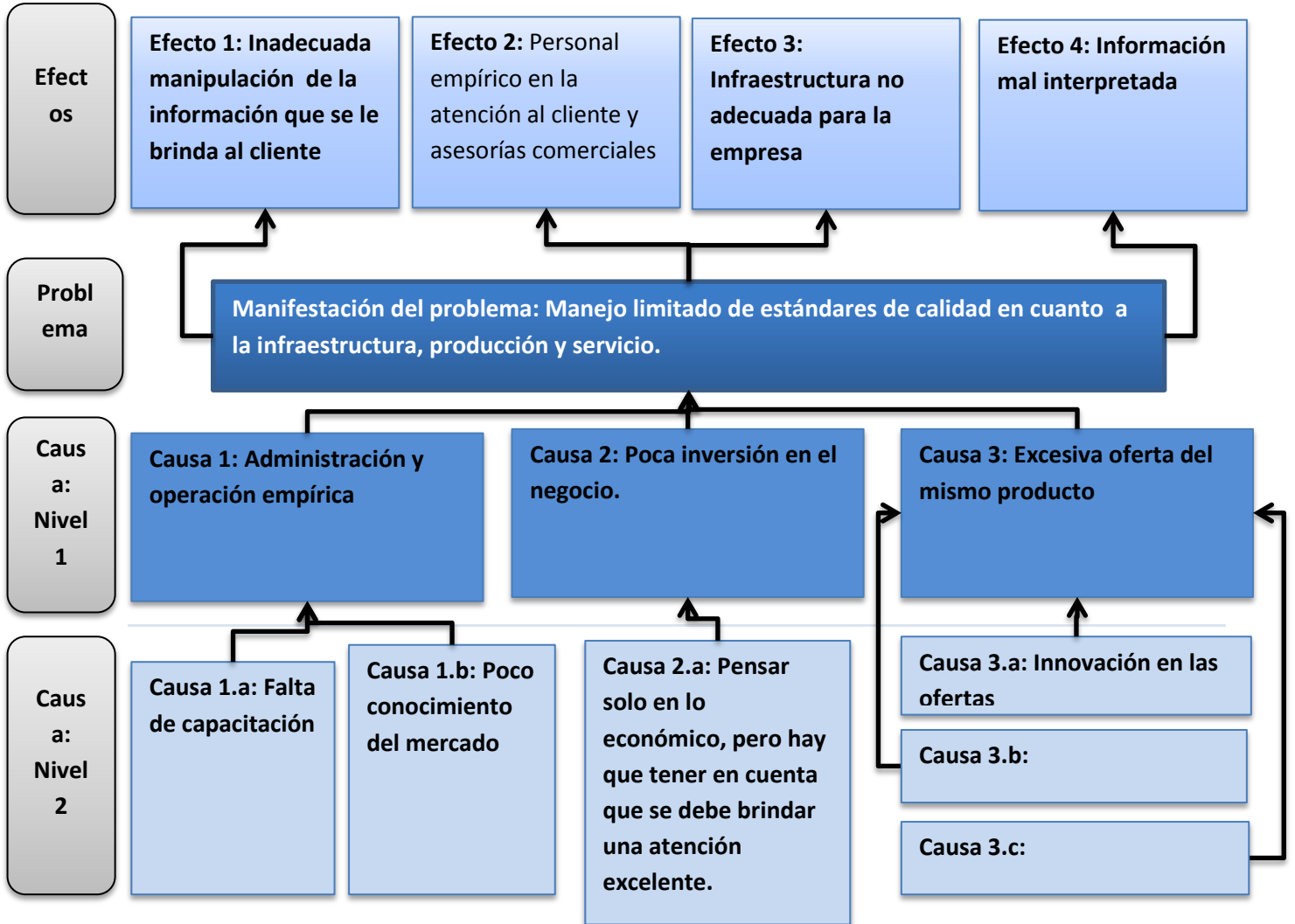
- ✓ Cambios tecnológicos futuros
- Ecológicos
 - ✓ Leyes de protección medio ambiental
 - ✓ Preocupación por el calentamiento global
 - ✓ Reciclaje de residuos
- Legales
 - ✓ Licencias
 - ✓ Leyes sobre el empleo
 - ✓ Derechos de propiedad intelectual
 - ✓ Leyes de salud y seguridad laboral

Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

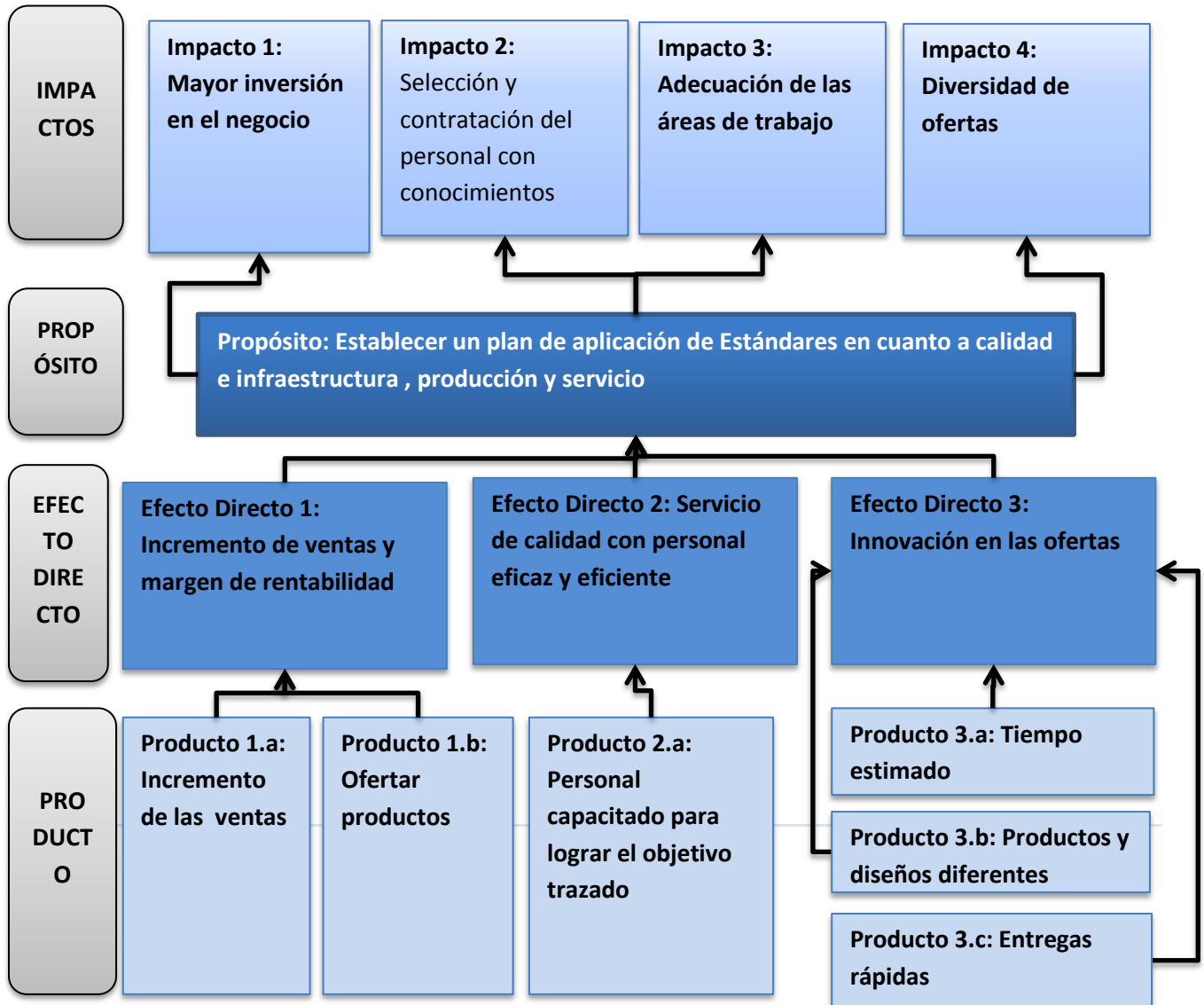
- Es una oportunidad de minimizar costes, cuya razón está justificada en la ausencia de la necesidad de tener una estructura física para la venta y oferta de los productos.
- Es una oportunidad para llegar a más personas y aumentar el número de clientes, es decir, cubrir una zona geográfica mayor.
- La compra online no cuesta esfuerzo alguno, puesto que se puede hacer cómodamente desde casa y de una manera tan fácil como hacer click.
- Permite ahorrar tiempo cuando no se tiene o cuando se tiene pero se prefiere emplearlo en disfrutar de lo que nos gusta. Este punto es una ventaja importante en nuestra sociedad debido al ritmo de vida que existe en la actualidad.

Árbol de problemas y objetivos

MODELO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS



MODELO DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS



Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento o experiencia	4	3	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, lo tenemos?)	5	4	5
Alcance (técnico, ¿tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a Información/datos, cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	4	5	5
Tiempo (posible solución)	4	4	4
Costos (posible solución)	4	4	4
Impacto ¿es	5	5	5

transcendental?

**¿Representa un desafío
para ustedes?**

¿Qué tanto les llama la	5	5	5
--------------------------------	----------	----------	----------

Atención el desarrollo del problema?			
---	--	--	--

TOTAL	31	30	33
--------------	-----------	-----------	-----------

Idea de negocio

Screen T-shirt nace como consecuencia de las necesidades de innovar y de ser el emprendedor que la situación económica demanda. La crisis económica que se ha vivido en los últimos tiempos ha empujado a las personas a ser emprendedoras y crear empresa de una manera diferente e innovadora y hoy en día con la emergencia sanitaria que estamos con el Covid-19 estamos obligados a ser más emprendedores a impulsar el teletrabajo y porque no tener ideas innovadoras.

Millones de personas han quedado desempleadas y además, aquellas que buscan empleo, en muchas ocasiones, no encuentran. Así que hay que recurrir a otra vía para encontrar empleo: el autoempleo. Ya que la economía no favorece la permanencia en los puestos de trabajo, hoy más que nunca tenemos que plantearnos la idea de formar nuestro propio negocio, de emprender.

Factor de innovación

La innovación de nuestra idea de negocio es que son camisetas personalizadas , diseños diferentes, tienda virtual , envios a cualquier ciudad de Colombia .

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Debemos explicar que el motivo y la inspiración de la idea de este proyecto se basa en dos puntos importantes: una es la exclusividad del producto que ofertamos ya que no se puede encontrar en otros puntos de venta porque serán diseñados por y para nuestra firma. De esta forma, tenemos un producto que es único, sólo nuestro. Otra, es la posibilidad que ofrece Internet de vender online puesto que esta tendencia ha crecido en los últimos años debido a su gran variedad de ventajas.
Producto o servicio	Camisetas estampadas, diseños personalizados
Proceso	Página web, ventas on- line

Fuerzas de la industria

Contextualización de la empresa

SCREEN T-SHIRT

Nuestra actividad económica es comercial

Somos una empresa Pyme

Estamos ubicados en la ciudad de Bogotá

Análisis de la demanda

Segmentaremos el mercado de forma que dirigiremos nuestro producto a un grupo de personas que disponen de cierto nivel adquisitivo y son independientes en la toma de decisiones de compra, a la vez que son los mayores consumidores en compras online.

Por una parte, encontramos un grupo formado por jóvenes con una edad comprendida entre los 18 y los 35 años. Dicho grupo, en general, sigue las tendencias de moda y se preocupa más por su aspecto para adaptarse a la sociedad. Además es un grupo que empieza a tener cierto nivel adquisitivo y no tienen tantos gastos, por lo que disponen de un mayor porcentaje de renta para comprar en nuestra firma. Otra factor muy importante, es que son los que mayores compras online realizan, ya que han crecido con las tecnologías y saben adaptarse a ellas y utilizarlas.

Encontramos un grupo de personas que comprenden entre 37 y 50 años. Se trata de personas que comienzan a tener gastos más importantes, y otro tipo de prioridades. Sin embargo, el gusto por las tendencias del momento y por la moda también está presente.

Disponen de un nivel adquisitivo y cada vez el número de compradores online de este segmento es mayor. Estos dos grupos tienen características similares: el gusto por la moda y el nivel adquisitivo necesario para comprar. Sin embargo, los gustos no son los mismos ya que una persona de veintitantos años no viste igual que una de más de cuarenta. Es por este motivo, por el que segmentamos el mercado y nos enfocamos de forma diferente en un grupo y en otro.

Análisis de la oferta

En algunos, el intercambio se hace a nivel nacional y, en otros, a nivel internacional, siendo mercados en los cuales intervienen compradores y vendedores de muchas partes del mundo. Por otro lado, algunos mercados son muy personales, pues es necesario que el comprador y el vendedor tengan contacto personal directo, mientras que otros son impersonales, pues el vendedor y el comprador nunca se ven, ni se conocen el uno al otro. En los mercados, los compradores reflejan sus deseos en la demanda, buscando lograr la mayor utilidad posible, mientras que los vendedores buscan obtener ganancias al ofrecer productos que los consumidores o compradores estén buscando; es decir, que estén demandando.

Esta demanda y oferta de mercancías actúan como fuerzas que, al interactuar, permiten determinar los precios con que se intercambian las mercancías. La información cumple un papel fundamental en los mercados, pues gracias a ella los vendedores y los consumidores saben qué se está demandando, en qué cantidad y a qué precios, gracias a lo cual pueden decidir qué y cuánto

producir, así como qué comprar y en qué cantidad hacerlo, o, si así lo consideran, pueden tomar algún otro tipo de decisión. Cuando hablamos de una economía de mercado, esto hace referencia al intercambio entre las personas (las cuales demandan bienes y servicios que producen las empresas) y las empresas (las cuales también demandan materiales, bienes y servicios que se denominan factores de producción, necesarios para la producción de bienes y servicios que ellos mismos venden). En el mercado de esos factores de producción es donde la economía centra su atención. Estos mercados son el mercado de productos, el mercado de trabajo y el mercado de capitales.

Se estima que los precios se mantendrán estables durante el año 2021, debido a que no es de esperar que la competencia pueda rebajar. Además se continuará fijando los precios teniendo como base los costos de los productos y basados en el valor percibido por el cliente en la oferta, para estar además acorde con los de la competencia.

De esta forma los compradores se ven influenciados por la parte social, personal y psicológica ya que la mayoría de las personas hoy en día les gustan los productos personalizados y estar a la moda, ser diferente y vestirse diferente a los demás, a nadie le gusta ser igual a nadie ni encontrarse en la calle con alguien que tenga una prenda de vestir igual o similar. Es por eso que estamos enfocados en complacer al cliente y darle las herramientas necesarias para hacerlo.

Análisis de la comercialización de los proveedores

Nuestros proveedores principales son de la zona del centro y de la zona de las américas que son zonas industriales y sus ventas son al por mayor. Allí tenemos dos proveedores que nos dan precios cómodos y el material de las camisetas es excelente.


Decidimos adquirir las camisetas con estos proveedores ya que nos brindan precios excelente y el servicio es a domicilio nos traen a nuestro establecimiento la cantidad que se pide mensualmente, para poder llevarlas a nuestro taller y estamparlas. Y son empresas legalmente constituidas para poder tener nuestra facturación al día y todo en regla.

Segmentación del mercado

Bondades

- Estampados personalizados
- Entregas a domicilio
- Garantía en nuestros trabajo
- Diferencia del mercado actual
- Diversidad de colores de las camisetas
- Diversidad de diseño de los cuellos de las camisetas
- Camisetas 100% algodón
- Cumplimos con los estándares de calidad
- Al momento de las entregas contamos con los protocolos debido al Covid-19

Buyer persona

<p>Inserta una foto del cliente</p> 	<p>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</p> <p>Soledad</p> <p>Tristeza</p> <p>Desamor</p>	<p>Desea, necesita, anhela y sueña.</p> <p>Estabilidad laboral</p> <p>Amor</p> <p>familia</p>
---	---	---

Demográficos y geográficos	¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?	¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?
Tiene 25 años y es estudiante de Administración de empresas	Está feliz ya que es una persona amorosa y que le gusta ayudar a los demás.	Persistiendo Con ganas de salir adelante Un corazón bondadoso
Frases que mejor describen sus experiencias	Es una mujer feliz, tranquila y con ganas de salir adelante.	
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	Es una mujer joven pero esto no le impide tener éxitos en el momento y a futuro.	

Describe lo siguiente:

a. En donde encuentra personas similares a su cliente ideal?. Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?.

Las personas similares a nuestro cliente ideal se encuentran en las redes sociales las personas que son relajadas y sin prejuicios.

b. Que valores destacan a su cliente ideal?. Escriba mínimo 5

- Responsabilidad al momento de hacer la compra
- Cumplimiento
- Confianza
- Compromiso
- Lealtad

c. Que encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?. Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal.

Se relaciona con personas de su universidad, personas jóvenes y con un pensamiento libre y sin prejuicios.

d. Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

Vestir diferente cada día

Propuesta de valor

La etapa de madurez se caracteriza porque se incrementan las ventas, pero a un ritmo cada vez menor. Las ventas tienden a estabilizarse, pero disminuyen las utilidades del fabricante y de los detallistas. Los productos marginales se ven obligados a salir del mercado. La competencia de precios se torna cada vez más fuerte. El fabricante asume una participación mayor del esfuerzo promocional total en la lucha por conservar a los distribuidores.

Lo ideal es brindar al cliente la seguridad de que está llevando un producto de buena calidad que le va a durar por un tiempo predeterminado sin dañarse o caerse su estampado-

Nuestro segmento de clientes es de los 18 a 35 años que es la edad en que las personas son más relajadas y sin prejuicios.

SCREEN T-SHIRT, es una empresa con dedicación y cumplimiento a los clientes para que estén satisfechos y vuelvan a adquirir nuestros productos, dando la opción al cliente de escoger la camiseta a su gusto y diseñándola el mismo.

Diseño de producto

Ficha técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO
A. Screen T-shirt ¡Como lo quieres!
B. Camisetas en algodón.
C. Presentación individual.
D. Empaquetado en fundas termoplásticas, transparentes, selladas en las que se distinga claramente diseño y talla.
E. Funda termoplástica
F. En un lugar seco
G. 2 años
H. Camiseta estampada al diseño de su elección, la recomendación tener definido el diseño que quiere.

Ciclo de vida del producto

Estamos en el ciclo de crecimiento ya que somos una empresa que está empezando a incursionar en el mercado y mientras comenzamos es complicado posicionarse, la meta es llegar al ciclo de madurez y mantenernos hay.

El ciclo de vida de nuestro producto es alrededor de 2 años, el cliente debe seguir las instrucciones que se le indican para el lavado del producto así va a durar mucho más.

Precio de venta

El precio de venta estimado para nuestro producto es de \$25.000 las camisetas de cuello redondo y en V y \$35.000 las camisetas de cuello polo.

Definición estratégica

Las entidades gubernamentales que vigilan nuestro emprendimiento son:

- Ley 1014 de 2006 (Fomento de la cultura de emprendimiento)
- Ley 905 de 2004 (Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones).

Diseño de concepto

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Maquinaria	\$7.000.000
Vehiculos	\$8.000.000
Muebles y equipo de oficina	\$5.000.000
Equipo de computación	\$3.500.000
Router	\$1.000.000
Creación de página web	\$1.000.000
Adecuaciones del local	\$500.000
Preinversión (valla publicitaria)	\$350.000

Lanzamiento del product (evento)	\$400.000
TOTAL	\$26.750.000

Diseño en detalle

Distribución

Nuestra distribución es a través de las redes sociales, compradores al detal y al por mayor.

La distribución de este es a domicilio con pagos contra entrega en la ciudad de Bogotá y a otras ciudades si pago por pago en entidad bancaria.

Validación y verificación Indicadores

- Representatividad
- Sensibilidad
- Rentabilidad
- Fiabilidad
- Relatividad en el tiempo

Producción

Estos son algunos de nuestros diseños:



Prototipo

- **Características del producto o servicio**

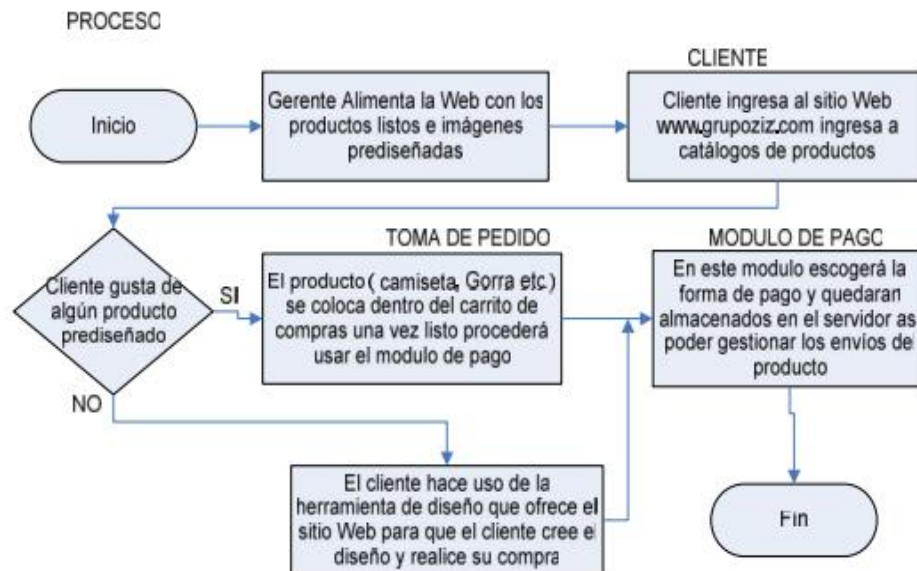
El motivo y la inspiración de la idea de este proyecto se basa en dos puntos importantes: una es la exclusividad del producto que ofertamos ya que no se puede encontrar en otros puntos de venta porque serán diseñados por y para nuestra firma. De esta forma, tenemos un producto que es único, sólo nuestro. Otra, es la posibilidad que ofrece Internet de vender online puesto que esta tendencia ha crecido en los últimos años debido a su gran variedad de ventajas.

- **Características del prototipo**

SCREEN T-SHIRT, es una empresa dedicada a estampar camisetas de acuerdo a la escogencia de cada cliente. Se maneja línea infantil y adulto (mujer y hombre). Nuestros estampados son únicos ya que son de manera personalizada.

Los clientes podrán adquirir las camisetas estampadas de manera local o través de la red. Un proceso fácil e innovador manteniendo una relación de calidad/precio acorde a la demanda.

Este es nuestro proceso de operación



- **Como va a interactuar el cliente con el prototipo**

La interacción con el cliente va a ser la siguiente:

- Tener una página web eficaz que al momento en que el cliente este haciendo su diseño la página cargue bien.
- Que en la página web se tenga una amplia gama de diseños donde el cliente pueda elegir a su preferencia, donde tenga todas las herramientas necesarias para crear su diseño, y por ende se sienta satisfecho.
- Automatizar el proceso de ventas a domicilio, para brindar la facilidad al cliente teniendo su pedido en casa en unos días, evitándole la molestia de hacer una compra normal.

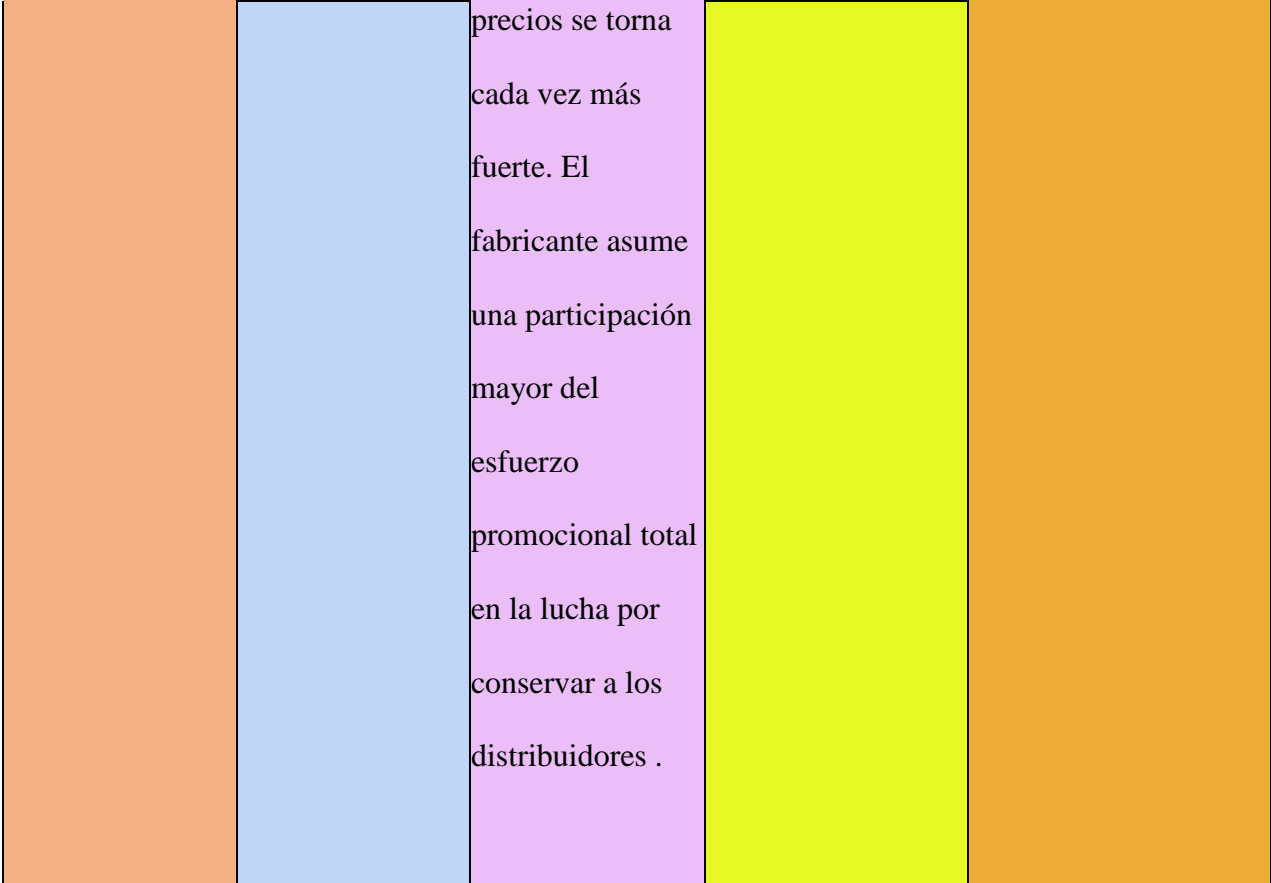
- Ser eficientes como empresa al momento de recibir el pedido del cliente hecho por la página web y comprometernos a hacer la entrega en el tiempo que se le dice a los clientes y no tener excusas respecto a eso. Para tener una Buena aceptación del cliente.

- **Evidencia del prototipo**



Modelo Running Lean

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Tiendas virtuales de aplicaciones móviles.</p> <p>Gobierno</p>	<p>Capacitaciones</p> <p>Direccionamiento y guía dentro del proceso</p> <p>Marketing</p> <p>Tecnología que evoluciona</p>	<p>La etapa de madurez se caracteriza porque se incrementan las ventas, pero a un ritmo cada vez</p>	<p>Directa</p> <p>Indirecta</p> <p>Fidelización de los clientes</p>	<p>Niños desde los 3 años de edad, no tenemos límite de edad para los adultos son aptas para cualquier edad.</p>
	<p>Métricas Clave</p> <p>Capacitación</p> <p>Tecnología</p>	<p>menor. Las ventas tienden a estabilizarse, pero disminuyen las utilidades del fabricante y de los detallistas. Los productos marginales se ven obligados a salir del mercado. La competencia de</p>	<p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Página web - Fuerza de venta - Facebook 	



Estructura de costos	Fuentes de ingresos
Marketing	Venta de espacios publicitarios para versión gratuita
Personas	Venta de versión paga de la aplicación, libre de publicidad.
	Pago en efectivo Trasferencia Bancaria

Validación idea de negocio

➤ Objetivo de la investigación

El objetivo de la investigación es saber a que personas les gusta usar sus camisetas personalizadas y de su color predilecto.

➤ Tipo de investigación

Está investigación es cuantitativa.

Aplica tu encuesta

La encuesta fue aplicada a las personas de 15 años hasta los 40 años

1. Que tipo de cuello prefiere

- a. En v
- b. Redondo

2. Que color prefiere

- a. Negro
- b. Blanco
- c. Otros

3. Que talla usas

a. S

b. M

c. L

d. XI

4. Estaría dispuesto a pagar por la camiseta \$25.000

a. Si

b. No

5. Le gustan las camisetas estampadas y más que sean personalizadas

a. Si

b. No

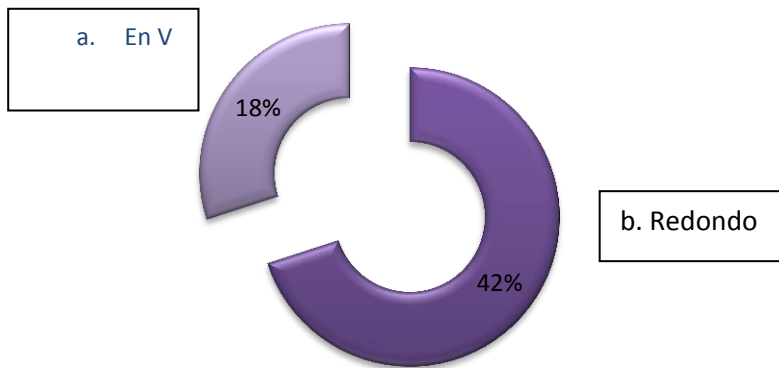
6. Prefiere ir a comprar personalmente o le gusta por internet

a. Personalmente

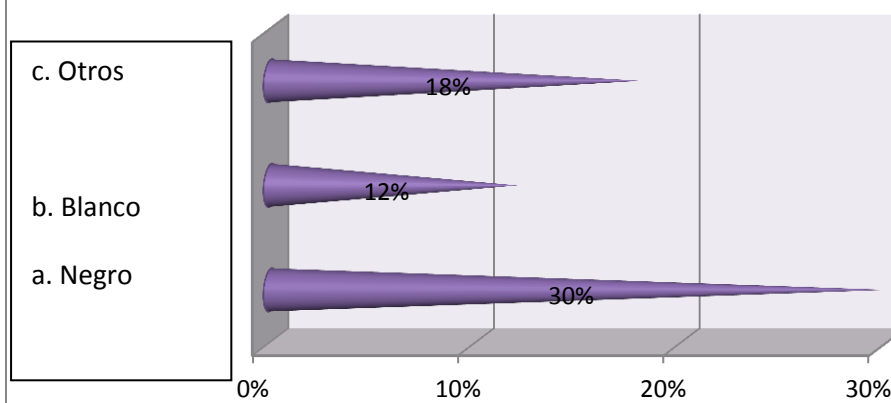
b. Internet

Tabulación y análisis de la información

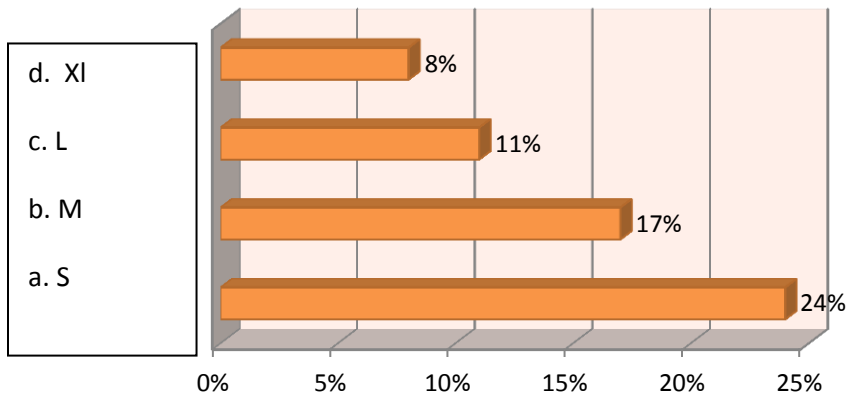
1. Que tipo de cuello prefiere



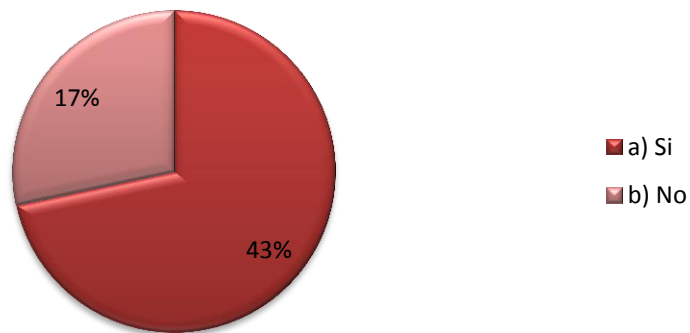
2. Que color prefiere



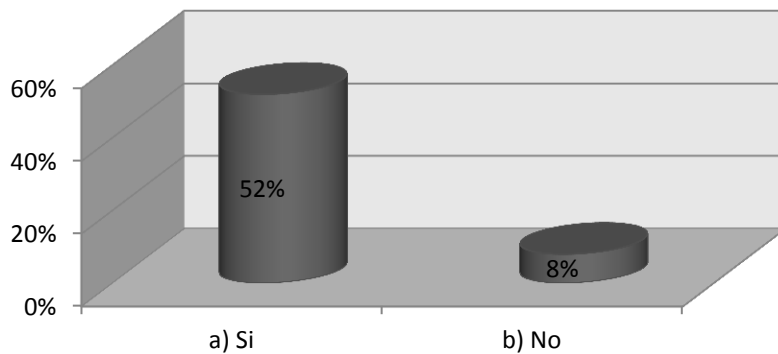
3. Que talla usas



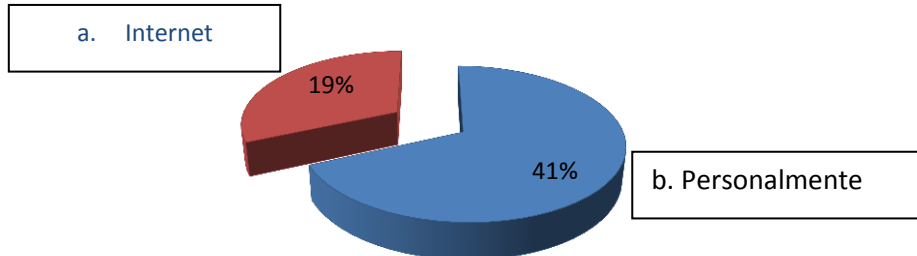
4. Estaría dispuesto a pagar por la camiseta \$25.000



5. Le gustan las camisetas estampadas y más que sean personalizadas



6. Prefiere ir a comprar personalmente o le gusta por internet



1. Como podemos darnos cuenta las personas prefieren las camisetas de cuello redondo ya que es más cómoda y clásica
2. El color de preferencia dentro de las personas encuestadas es el negro, porque sale con todo.
3. La talla más usada en esta sociedad es la S y seguida de esta la M, son las más comunes.

4. A las personas encuestadas les parece que \$25.000 es un precio justo y estarían dispuestos a pagarlo.
5. A las personas encuestadas si les gusta las camisetas personalizadas, ya que así van a ser más originales.
6. A las personas les gusta más ir a comprar personalmente ya que han tenido malas experiencias con las ventas por internet.

Conclusiones

- El emprendimiento es una tendencia que hace parte de la economía hoy en día.
- Debido al Covid-19 algunas empresas que no tenían ventas virtuales las han tenido que aplicar a su empresa.
- Lo más importante es la satisfacción al cliente.
- Para ser una empresa legalmente se deben seguir todos los pasos que no exige el gobierno de nuestro país.
- El objetivo perseguido mediante el desarrollo de este trabajo ha sido el de estudiar la viabilidad de la creación de un negocio centrado en ofrecer, a través de Internet, camisetas cuyos bocetos son novedosos y exclusivos de dicha marca, ya que son diseñados por y para la propia empresa.
- Por otra parte, el desarrollo y el estudio de los aspectos necesarios para la puesta en marcha de la empresa, y su posterior funcionamiento, han determinado los costes en los que hay que incurrir para llevarlo a cabo, y los ingresos que obtendremos.
- Prestar siempre un excelente servicio al cliente, tratando de satisfacer su necesidad y gusto.

Bibliografía

(MATERIAL DE LA PLATAFORMA)

((<https://www.ccb.org.co/>)))

((<https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>)))

((<https://www.dian.gov.co/>)))

((<https://www.marketingyfinanzas.net/2018/11/como-crear-una-empresa-en-colombia/>)))

((<http://blog.aventaja.com/6-pasos-para-tener-clientes-satisfechos>)))

((<https://www.eoi.es/blogs/redinnovacionEOI/2015/09/03/que-es-la-innovacion/>)))

((<https://www.significados.com/emprendimiento/>)))