



Dream Art

María Camila Rueda Pájaro

Creación de Empresa

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Noviembre 2020

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, María Camila Rueda Pájaro con célula de identidad 1005104888 de Bucaramanga y alumno del programa académico Dirección y Producción de Medios Audiovisuales, 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: _____

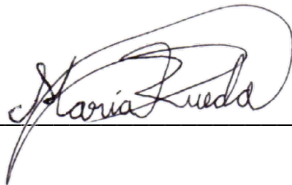


Tabla de Contenido

Introducción.....	5
Objetivos.....	6
1. Descripción de la idea de negocio	7
2. Modelo de negocio	9
2.2 Modelo de negocio de ventas por Internet:	11
2.2.1 Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	11
2.2.2 Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?	12
2.2.3 Como cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?	12
3. Innovación sostenible	13
4. Estrategia del Océano Azul	15
4.2 Análisis de Porter	17
5. Marketing MIX.....	19
5.1 Estrategias de producto para clientes	19
5.1.1. Portafolio	21
5.2 Estrategia de precios.....	22
5.3 Estrategia de distribución	24
5.4 Estrategia de comunicación.....	24
6. Desarrollo de Marca:	28
7. Marketing Digital	34
8. Estrategia de Marketing Digital:	37
9. Métricas Clave	38



10. Estudio Técnico	41
10.1. Ubicación o localización de la empresa	41
10.2. Requerimientos de Operación	42
10.3. Plano:.....	47
11. Estudio Técnico II	48
11.1. Ingeniería del Proyecto.....	48
11.2. Tabla de requerimientos de operación en el proceso de producción de la empresa.....	53
12. Ficha Técnica	60
13. Plantilla de PMV	66
Referencias	67

Introducción

El presente trabajo nos muestra el proceso a realizar para llevar a cabo la idea de negocio, teniendo en cuenta los productos que ofrecemos, como son la fotografía, grabación y edición de videos, estampados personalizados; en donde nuestros potenciales clientes serán políticos en épocas de campaña a quienes realizaremos publicidad, también padres de familia que requieran productos y servicios en celebraciones de sus hijos, como son cumpleaños, bautizos, entre otros; y para el público en general que desea adquirir nuestros artículos. Agregando valor en envíos gratuitos, calidad, eficacia, tiempo, cupones promocionales para satisfacer las necesidades de cada uno de nuestros clientes, y de esta manera poder mantenerlos cada día siendo más eficaces, productivos y con reducción de costos, lo cual también nos permitirá mantenernos en el mercado.

Objetivos

General:

- Proponer variedad e innovación de productos para satisfacer las necesidades de los productos.

Específicos:

- Indagar por los gustos y preferencias de clientes y no clientes a fin de brindar lo solicitado
- Desarrollar estrategias de valor a los productos ofrecidos, siempre demostrando calidad y eficacia para atender lo solicitado por la clientela

Claves para el éxito

Dream Art, será una empresa más amigable con el medio ambiente, siendo sus empaques realizados en cartón y papel, personalizados y con dulces aromas. Realiza envíos gratis, para incrementar ventas. Brindar buena atención al cliente, bajos costos, productos de acuerdo a sus necesidades gustos y preferencias.



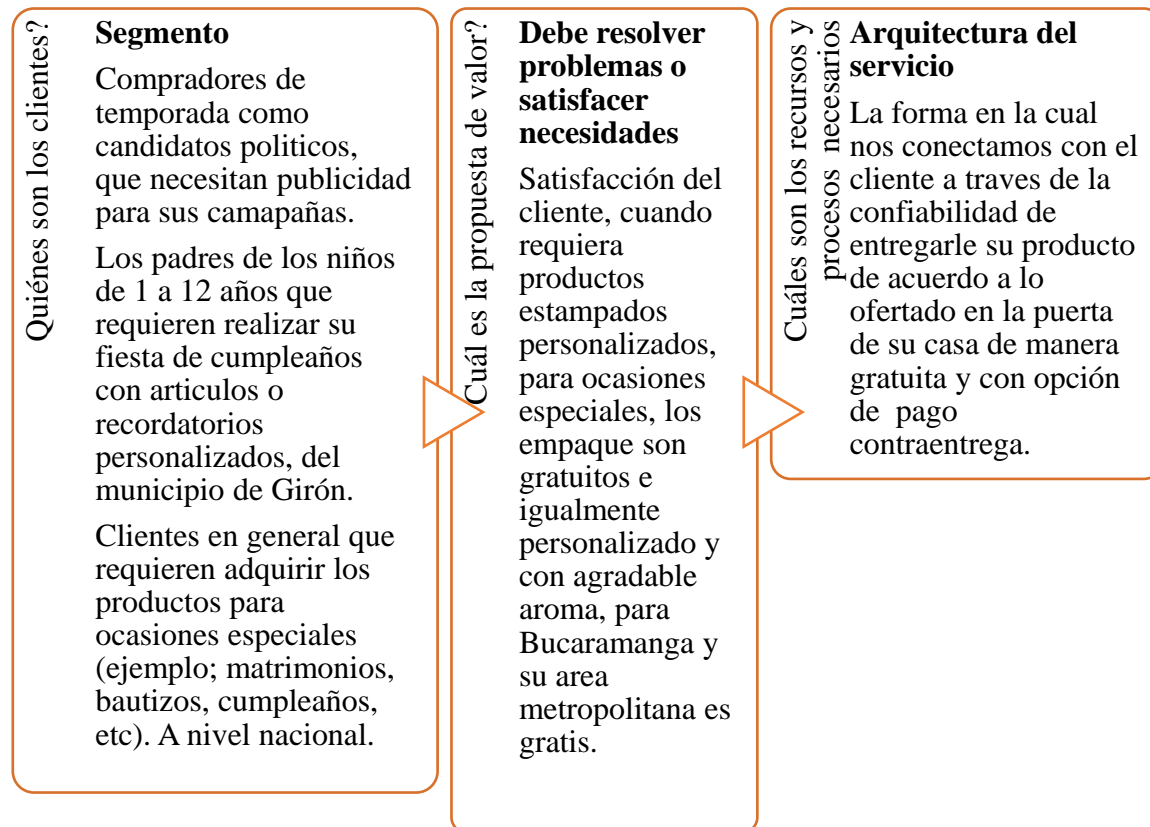
1. Descripción de la idea de negocio

Describa en qué consiste la idea de negocio, sus características y atributos, puede apoyarse de fotografías, dibujos entre otros.

¿Cuál es el producto o servicio?	Son productos estampados personalizados para el público en general, con empaques amigables con el medio ambiente y aroma a esencias. Igualmente, servicios fotográficos, grabación y edición de videos.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas que quieren dar a conocer su negocio, campañas políticas y público en general que requieran artículos personalizados Ej: llaveros, mugs, manillas, gorras, entre otros.
¿Cuál es la necesidad?	Brindar servicios y productos innovadores, los cuales los clientes tienen la oportunidad de seleccionar su diseño personalizado para realizar, para las distintas ocasiones que requieran, siendo artículos de calidad, con precios asequibles y con domicilios gratuitos.
¿Cómo?	Promoviendo calidad y confiabilidad, cumpliendo con bioseguridad en las buenas prácticas y manejo de los productos que se ofrecen. Realizar una asociación con una empresa de domicilios para poder conseguir un menor costo en envíos y realizarlos de forma gratuita a los clientes. Cupones promocionales de fin de mes. Empaques ecológicos de papel y cartón con motivos personalizados con dulces aromas.

2. Modelo de negocio

Estructure la idea de negocio y defina el modelo de negocio a través del siguiente lienzo:



Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

Costo y precio

Ofrecer calidad en los productos a precios asequibles.

COSTOS

Implentos de la empresa:

Portatil \$2.000.000

Cámara \$2.500.000

Maquinas \$5.000.000

de estampado

Tripode \$ 200.000

TOTAL \$9.700.000

Insumos

Caja mugs \$ 150.000

X 36

Camisetas \$ 100.000

blancas X12

Gorras X12 \$ 60.000

Papel de \$ 30.000

estampado

Tintas \$ 120.000

TOTAL \$ 460.000

Servicios \$ 50.000

Mano de obra \$ 60.000

Costo unidad de Mug personalizado: \$8.500

Precio de venta: \$17.000

Camiseta: \$12.700

Precio de Venta \$25.000

Gorra: \$ 9.400

Precio de venta \$20.000

Cómo se entrega la propuesta de valor?

Mecanismos de entrega

Al vender en una semana los 36 mugs, las 12 camisetas y 12 gorras a las cuales le invertí \$570.000

Entonces obtendré \$1.152.000

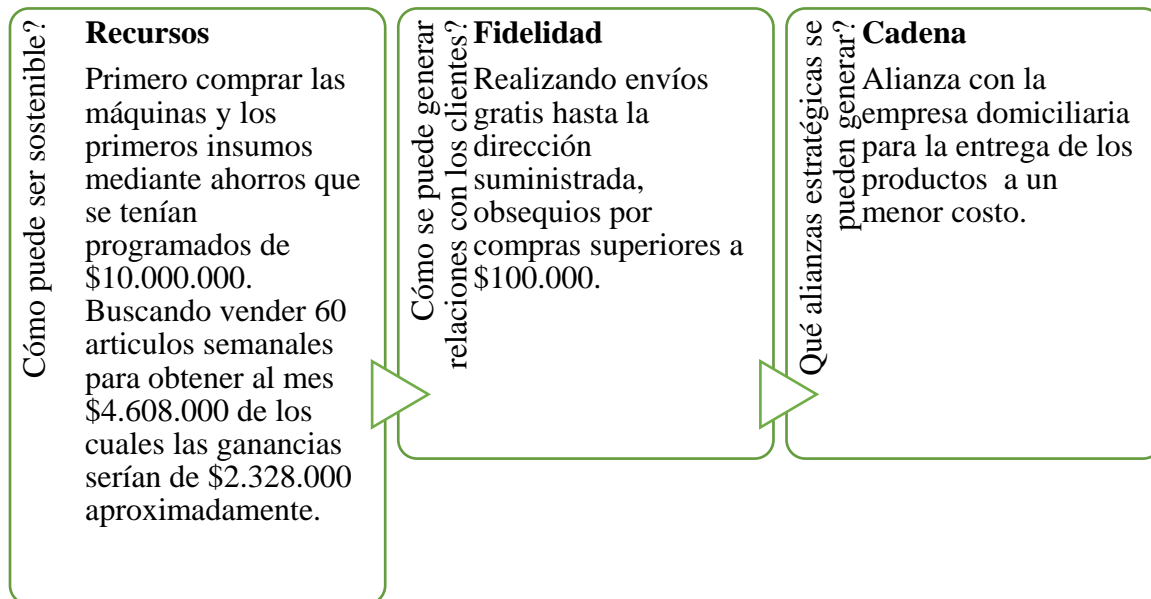
de los cuales tendré una ganancia de \$582.000

Entonces invertir nuevamente y comprar por cantidades más para que el precio de los insumos sea más bajo. Ganando un poco más del 50% invertido.

Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?

Ganancias esperadas

Se espera obtener \$582.000 en una semana de ganancias libres de la inversión. Después de vender alrededor de 60 artículos.



2.2 Modelo de negocio de ventas por Internet:

El modelo de ventas por internet seleccionado es: E-commerce

2.2.1 Como captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Por medio de landing page, colocando en redes sociales un banner con un contenido visual llamativo, actualizado, que logre acaparar y atraer la atención a los clientes, para que al dar clic sean redirigidos a la página web de la empresa y realizar las compras deseadas.

2.2.2 Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Ofertas de fin de mes en algunos de los productos y agregando envíos gratis, estas son algunas de las excelentes alternativas para los clientes, de acuerdo al modelo de ventas seleccionado E-commerce.

2.2.3 Como cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Agregando varias opciones de pago, con tarjeta crédito, PSE, y para los sectores dentro del área cercana se podrá brindar la opción de pagos contra entrega.

3. Innovación sostenible

Describa el factor de innovación y el impacto ambiental y/o social de la idea de negocio.

	Agua	Energía	Materias primas	Emisiones	Residuos
<p>Producto o servicio</p> <p>¿El producto tiene un ecodiseño?</p> <p>Se utilizan bolsas de papel y cajas de cartón las cuales son amigables con el medio ambiente. De esta forma poder contribuir a reducir el uso de bolsas plásticas las cuales tardan 150 años en degradarse.</p>	<p>¿Usa eficientement e el agua?</p> <p>Si</p> <p>¿Cómo?</p> <p>Si, se le da un manejo adecuado, en cuanto protocolos de higiene (lavado de manos).</p>	<p>¿Reduce el consumo de energía?</p> <p>Si</p> <p>¿Cómo?</p> <p>Encendiendo las maquinas cuando todos los trabajos están en cola para realizar el proceso de estampación, esto con el de fin de evitar gasto innecesario de energía.</p> <p>¿Qué equipos</p>	<p>¿Reduce los insumos?</p> <p>Se utiliza los insumos necesarios, dándoles un buen manejo para evitar pérdidas.</p> <p>¿Cómo?</p> <p>Llevando un control de todos los insumos a utilizar.</p> <p>¿Utiliza químicos?</p> <p>Si</p> <p>¿Cuáles?</p> <p>Tintas para imprimir diseños</p>	<p>¿Ha medido su huella de carbono?</p> <p>¿Cuál es el resultado?</p> <p>La alianza realizada con la empresa domiciliaria utilizará como medio de transporte bicicletas las cuales estarán adecuadas</p>	<p>¿Qué residuos recicla?</p> <p>El papel de los estampados realizados, convirtiéndolo en bolsas personalizadas.</p>

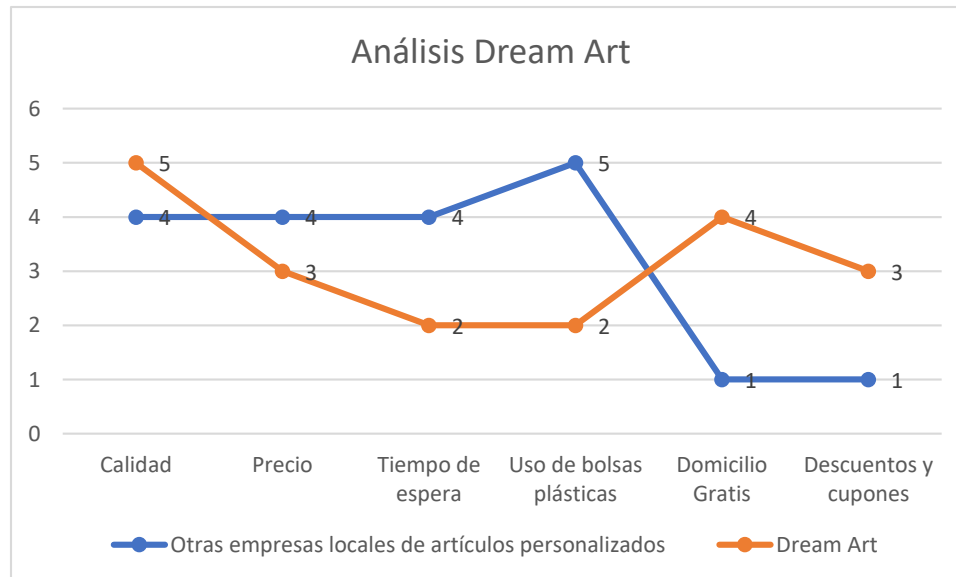
		<p>utiliza?</p> <p>Las maquinas utilizadas consumen 110 voltios.</p>	<p>de sublimación.</p> <p>¿Qué empaque y embalaje utiliza?</p> <p>Bolsas de papel personalizado de sublimación, kraft, y cajas de cartón elaboradas a mano.</p>	<p>con una canasta para llevar los productos.</p> <p>Serán utilizadas para desplazarse dentro del municipio.</p>	
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?</p> <p>Las bolsas de papel, algunas elaboradas en papel reciclado, cajas de cartón, material amigable con el medio ambiente.</p>		<p>¿Qué medios de transporte utiliza?</p> <p>La bicicleta para evitar contaminación.</p>	<p>¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?</p> <p>Cupones promocionales realizados en papel reciclable, las cuales se repartirán para dar a conocer nuestro negocio.</p>		

4. Estrategia del Océano Azul

Matriz Eric	
Eliminar - Uso de bolsas plásticas en su totalidad	Reducir - Precio
Incrementar - Promociones y cupones - Publicidad - Variedad de Productos - Domicilios gratis a más lugares	Crear - Empleos para diseñadores creativos - Página web creativa

Tabla 1. Análisis Estrategia Dream Art:

Variables	Calidad	Precio	Tiempo de espera	Uso de bolsas plásticas	Domicilio Gratis	Descuentos y cupones
Otras empresas locales de artículos personalizados	4	4	4	5	1	1
Dream Art	5	3	2	2	4	3
	Incrementó	Reducción	Reducción	Reducción	Incrementó	Incrementó



Análisis Gráfica Drem Art:

En la tabla y la gráfica, se puede observar que la empresa Dream Art, ha decidido realizar un incremento en la calidad, los domicilios gratuitos, y descuentos y cupones, ya que son puntos a favor de la empresa, que atraen a los clientes a realizar compras, así como también una reducción en precios, tiempos de espera y uso de bolsas plásticas frente a otras empresas, pues esto ayuda a cuidar el medio ambiente y fortalece el crecimiento del negocio.

4.2 Análisis de Porter

Estrategias, 5 fuerzas de Porter:

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES:

- Debido a la gran cantidad de empresas de artículos personalizados y publicidad, y al tiempo que cada una lleva posicionada en su región, hay una alta competencia, que puede hacer un poco difícil el sobresalir entre estas, por lo cual es necesario implementar tácticas y estrategias que logren atraer a nuevos clientes y que estos puedan permanecer activos, y prefiriendo los productos que se les ofrecen.
- Ofrecerles promociones en algunos productos a fin de mes, así como cupones a los clientes fidelizados.
- Calidez con el público, mantener un trato cordial y un buen servicio al cliente, de tal manera que se sienta satisfechos y motivados a continuar prefiriendo la empresa.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES:

- A nivel departamental, en Santander, los proveedores que brindan los insumos necesarios para artículos personalizados y publicidad, son relativamente pocos, sin embargo, a nivel nacional, hay otros departamentos que cuentan con empresas que realizan envíos a todo el país, y con costos que pueden llegar a ser más bajos dependiendo del producto que se requiera comprar, permitiendo seguir con el negocio, y llegar a ofrecer precios bajos.
- La disponibilidad que posee el proveedor para brindar de forma inmediata los insumos solicitados.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS:

- Para el estampado mediante sublimación, usado por la empresa, existe en el mercado otros tipos de técnicas, las cuales serían una amenaza, sobre todo en la parte de las prendas textiles ya que estas utilizarían telas de diferentes colores, a diferencia de la sublimación que maneja el color blanco, o algunos tonos pasteles, y también algunos tonos neón, pero este último solo permitiría realizar el estampado en color negro.
- Mantener varios proveedores, que nos ofrezcan variedad e innovación, de tal manera que se le puedan ofrecer a los clientes artículos novedosos y atractivos, generando en ellos siempre el querer volver y adquirir nuestros productos.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES:

- Cada vez salen más productos, técnicas y máquinas innovadoras, que pueden incrementar el costo de inversión de la empresa, en este punto, dependería de la cantidad de capital que tenga el emprendedor para iniciar su negocio.
- Mantener el manejo de publicidad ofreciendo promociones cada mes, ofreciendo calidad y buenos precios, con el fin de mantener la clientela.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:

- En Colombia hay empresas bastante posicionadas en el área de artículos personalizados, que cuentan con la maquinaria indispensable, los materiales e insumos necesarios para realizar este tipo de labor, así como muchos de ellos son empresarios mayoristas que pueden rebajar sus costos, ofreciendo mejores precios a su clientela.

- Se debe rebajar nuestros costos
- Crear alianza con empresa de servicio domiciliario
- Agregar valor a nuestros productos, brindando envíos gratis y cupones promocionales de fin de mes.

5. Marketing MIX

5.1 Estrategias de producto para clientes

Núcleo: Los componentes que hacen parte de los productos son el poliéster y tintas que permiten mejor y mayor adherencia, permitiendo un artículo bien elaborado, con más capacidad de durabilidad y resistencia en el estampado, siendo este un proceso que se lleva a cabo mediante la técnica de sublimación.

Calidad: Se maneja material óptimo para realizar productos que satisfagan lo solicitado por el cliente, ofreciendo creatividad, innovación en cada uno de los artículos que requieren, permitiendo establecer confianza y a la vez generando el incremento de clientes, por medio de aquellos que son fieles a nuestros servicios.

Envase: La empresa utiliza para sus empaques el uso de envolturas que sean amigables con el medio ambiente, y de esta manera contribuir con la protección, cuidado y conservación de nuestro planeta como una forma de ayudar a brindar una mejor calidad de vida entre todos habitantes y para futuras generaciones; de tal forma que utiliza bolsas elaboradas en papel craft y cajas hechas en cartón, siendo además de agradable presentación para llevar sus compras.

Diseño: Se realizan trabajos personalizados a gusto y preferencia del cliente tales como: camisetas, gorras, mugs, entre otros; de igual manera el manejo de fotografía, la grabación y edición de vídeos, entre otros. Destacando en cada uno de sus trabajos el manejo creativo, innovador, renovando y transformando cada detalle solicitado en la adquisición de un producto y servicio brindado.

Servicio: Siempre pensando en la excelente atención suministrada a nuestros clientes, de tal manera que sus productos se entreguen de manera óptima con sus respectivos empaques, los cuales ayudan a cuidar el medio ambiente, ya que son elaborados en papel y cartón; procurando reducir el tiempo estimado para la entrega, ofreciendo calidad, variedad y precios asequibles, que logren satisfacer a nuestros compradores y que estos logren permanecer y seguir disfrutando de nuestros servicios.

5.1.1. Portafolio

Quiénes somos:

La empresa Dream Art nace en Julio del año 2019. En el transcurso de nuestra empresa hemos brindado el apoyo para los proyectos creativos de nuestros clientes, realizando artículos personalizados para toda ocasión, entre los cuales ofrecemos camisetas, gorras, mugs.

Actualmente nos encontramos ubicados en la ciudad de Girón, Santander.

Dream Art crece día a día, por lo que aprovechamos para mejorar nuestro inventario. Si no encuentras algo, comunícate con nosotros; contamos con servicios de pedidos especiales. No dudes en contactarnos si necesitas más información sobre algún artículo en particular.

 <p>¡Personaliza tus sueños!</p>	 <p>¡Personaliza tus sueños!</p> <p>Algunos de nuestros productos:</p> <p>Mug 11 Onzas con interior y orejita celeste \$17.000</p> <p>Gorras Frente Blanco \$20.000</p>	 <p>¡Personaliza tus sueños!</p> <p>¿Quiénes somos? Somos Dream Art, una empresa que nace en el año 2019, dedicada a la realización de artículos personalizados para toda ocasión (Fiestas, Bautizos, Matrimonios, Campañas, entre otros).</p>
 <p>https://dreamartcolombia.wixsite.com/website</p>		<p>Nuestros métodos de Pago:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Contraentrega ✓ Daviplata ✓ Tránsito bancario <p>Métodos de envío: Realizamos envíos en el área metropolitana de Bucaramanga. Por un Costo de \$10.000</p>
 <p>dreamartcolombia@gmail.com</p>  <p>@dreamartcol</p>  <p>+57 315 2540019</p>	 <p>Camisetas Blancas Sublimadas \$25.000</p>	<p>Por compras superiores a \$30.000, el costo de envío será:</p> <p>Municipio de Girón: Envío Gratis</p> <p>Bucaramanga, Piedecuesta, Floridablanca: \$5.000</p> <p>Tiempo de envío 1-5 días hábiles</p>

5.2 Estrategia de precios

Fijación de Precios basado en los costos

MUGS	Por unidad
Costos de Producción	
Costo unitario de materiales (Mugs, papel)	\$ 8.500
Costo unitario de mano de obra	\$ 3.500
Costo unitario CIF (costos indirectos de fabricación) (Tinta, cinta térmica, servicio de luz)	\$ 5.000
COSTO TOTAL UNITARIO	\$17.000

CAMISETA	Por unidad
Costos de Producción	
Costo unitario de materiales (Camiseta, papel)	\$ 12.700
Costo unitario de mano de obra	\$ 6.000
Costo unitario CIF (costos indirectos de fabricación) (Tinta, cinta térmica, servicio de luz)	\$ 6.300
COSTO TOTAL UNITARIO	\$ 25.000



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

GORRA	Por unidad
Costos de Producción	
Costo unitario de materiales (Gorra, papel)	\$ 9.400
Costo unitario de mano de obra	\$ 3.500
Costo unitario CIF (costos indirectos de fabricación) (Tinta, cinta térmica, servicio de luz)	\$ 7.100
COSTO TOTAL UNITARIO	\$20.000

5.3 Estrategia de distribución

En la empresa el canal de marketing es indirecto, ya que incluye intermediarios que son las empresas productoras (de mugs, camisetas, gorras, entre otros); otro que es el mayorista quien compra al productor grandes cantidades de cada producto; luego se encuentra Dream Art quien compra al mayorista los insumos necesarios para la producción de sus artículos personalizados.

5.4 Estrategia de comunicación

Mediante el Marketing digital ya que es una herramienta efectiva para lograr alcanzar los objetivos propuestos dentro de la empresa, utilizando las redes sociales como estrategia para obtener mayor número de ventas, esto lo hacemos enviando información de promociones, dando a conocer nuevos productos a todos los contactos, incentivándolos a comprar nuestros artículos, ofreciéndoles calidad, precios asequibles, innovación, variedad de acuerdo a sus gustos y preferencias.

MARKETING MIX

Estrategia	Objetivo Smart	Como (describa como llegará al objetivo)	Quien (Con qué medios o personas se apoyará)	Cuando (Tenga presente la fecha)	Donde (defina específicamente el lugar donde lo realizará)	Valor (aproximación al costo)
Producto	Realizar estampados en camisetas y gorras de colores diferentes al blanco, e incrementar las ventas en un 50% durante los primeros 3 meses, comprando un plotter y otros materiales necesarios para la realización de estampados en transfer, y realizar una campaña de publicidad mostrando la nueva presentación de producto, para así generar mayor interés entre los clientes y lograr posicionar la empresa frente a otras. A mitad del año 2021.	<p>Comprando los insumos necesarios para la realización de estampado en transfer.</p> <p>Realizar publicidad para dar a conocer la nueva forma de personalización del producto.</p>	Por medio de un crédito bancario para adquisición de maquinaria y equipo.	Se espera iniciar a mitad del año 2021.	Municipio Girón-Santander.	El costo de los insumos será alrededor de los \$3'000.000

<p>Precio</p>	<p>Descuento en las camisetas, mugs y gorras, del 10%, durante el primer martes de cada mes, comprando mayor volumen de productos al mayorista para obtener mejores precios y poder ofrecerle a los clientes el descuento, para lograr mayor interés y volumen de venta entre los clientes, dando inicio los siguientes 6 meses y mantener el descuento por 1 año.</p>	<p>Comprar más volumen de productos a la empresa mayorista para obtener un descuento y disminuir el precio de los clientes finales.</p>	<p>Con los proveedores mayoristas, quienes podrán ofrecer los productos a un precio más asequible al comprar una gran cantidad.</p>	<p>Dar inicio durante los siguientes 6 meses y mantenerlo por 1 año. (Revisar la factibilidad del descuento para ofrecerlo de forma ilimitada)</p>	<p>Empezando por el municipio de Girón-Santander.</p>	<p>Aunque los productos me saldrán más económicos debo invertir en comprar más volumen. En lo que gastaría alrededor de 1'000.000 más, mensuales, aproximadamente.</p>
<p>Promoción y comunicación</p>	<p>Realizar una promoción de 2x1, 1 vez cada 6 meses, durante 1 día, Dando a conocer la promoción por medio de redes sociales, y generando una alianza con los mayoristas para comprar insumos a menor costo y poder brindar la promoción, e incrementar las ventas en al menos un 20% durante la fecha</p>	<p>Realizando una buena campaña publicitaria, creativa acerca de la promoción del 2x1, poniendo anuncios en distintas redes sociales. Comprar mayor cantidad de insumos a los mayoristas para obtener precios más bajos.</p>	<p>Proveedores mayoristas, alianza para obtener un mejor precio en insumos. Redes sociales para dar a conocer la promoción y tener más ventas.</p>	<p>Primer semestre del año 2021.</p>	<p>Empezando por el municipio de Girón-Santander.</p>	<p>Invertir al menos \$300.000 en insumos para poder cubrir la promoción del día.</p>

	establecida. Durante el primer semestre del año 2021.					
Distribución	Realizar envíos en el área metropolitana de Bucaramanga, de forma gratuita o a bajo costo (5.000), realizando una alianza con una empresa de mensajería en el municipio de Girón, que me brinde costos mucho más bajos por los servicios prestados, para aumentar el interés de compra entre los clientes y posicionamiento entre la competencia. Planeando y dando inicio durante los siguientes 4 meses, manteniendo el objetivo durante 1 año o más.	Empezando una alianza con una empresa de mensajería que brinde bajos costos para ofrecer envíos gratuitos y/o a bajos costos.	Apoyo de empresa de mensajería para obtener costos más bajos en envíos.	Planear el objetivo durante los próximos 4 meses y dar inicio para ir revisando la factibilidad de la idea.	Área metropolitana de Bucaramanga. Comenzando envíos gratis en Girón. Y a bajos costos en el área metropolitana de Bucaramanga, exceptuando el municipio anterior.	Dependiendo de la cantidad de envíos, alrededor de \$100.000 mensuales aproximadamente.

6. Desarrollo de Marca:

Nombre de la Idea: Dream Art

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer Paso: Diagnostico del mercado	A. Identificación del sector	Estampados – Sublimación – Publicidad - Creatividad
	B. Identificar marcas en competencia	A nivel municipal: 1.Mi Aguadulce (Girón) Departamental: 2. JR Publicidad y Estampados (Bucaramanga) Nacional: 3. Regalos Creativos S.A.S (Bogotá)
	C. Soluciones principales y alternativas	- Realización de desayunos sorpresa personalizados para distintas ocasiones - Cajas sorpresa personalizadas - Variedad en la presentación de mugs (tamaños, formas, etc...)
	D. Tendencias del mercado	-Tapabocas y caretas personalizadas -Cajas sorpresa para toda ocasión en distintos tamaños (con cartas, dulces, artículos de piñata, entre otros)
	E. Arquetipo de la marca	Creador.

<p>Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca</p>	<p>A. Percepción de las marcas de la competencia</p>	<p>1. Mi Aguadulce: Creativo. Es una empresa con diseños e ideas ingeniosas.</p> <p>2. JR Publicidad y Estampados: Innovador. Es una empresa que constantemente renueva su portafolio con nuevos productos según las necesidades.</p> <p>3. Regalos Creativos S.A.S: Innovador, al igual que la empresa anterior, realiza una gran variedad de productos personalizados, desde mugs con distintos diseños, hasta juegos, sábanas, relojes, entre otros. Logrando ser una empresa más reconocida.</p>
	<p>B. Identificar variables del neuromarketing</p>	<p>1. Mi Aguadulce: Utilizan variedad de colores llamativos.</p> <p>2. JR Publicidad y Estampados: Al igual que la empresa anterior, hace uso de los colores, agregado a esto, también utiliza distintas texturas para trabajar sus productos.</p> <p>3. Regalos Creativos S.A.S: Realizan diseños creativos y llamativos. Tienen en cuenta la estética de sus productos.</p>

<p>Tercer Paso: Posicionamiento</p>	<p>A. Identificar Top of mind</p>	<p>1. Mi Aguadulce: Esta empresa se encuentra posicionada en las mentes de las personas debido a su calidad en los productos, cumplimiento en las entregas, responsabilidad.</p> <p>2. JR Publicidad y Estampados: Esta empresa se posiciona por su buena elaboración en los productos, su calidad, los tiempos de entrega y su gran variedad.</p> <p>3. Regalos Creativos S.A.S: Brindan muy buen servicio, buenos productos, puntualidad en la entrega, y permiten realizar pagos desde el exterior.</p>
	<p>B. Identificar Top of heart</p>	<p>1. Mi Aguadulce: Han logrado posicionarse en el corazón de las personas debido a su buen trato hacia los clientes, según los comentarios de las personas en redes sociales los propietarios de la empresa son amables, brindan linda atención y los súper recomiendan porque sus detalles enamoran.</p> <p>2. JR Publicidad y Estampados: Logran</p>

		<p>posicionarse en el corazón de las personas por lo hermoso de sus trabajos y su entusiasmo para la realización de nuevos proyectos.</p> <p>3. Regalos Creativos S.A.S</p> <p>Tienen gran amabilidad, piensan en el bienestar del cliente, permitiendo que se sienta satisfecho con lo solicitado, hacen sus productos con amor, brindando felicidad a sus clientes.</p>
<p>Cuarto Paso: Realidad</p> <p>Material de la Marca</p>	<p>A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca</p>	<p>Generar emociones por medio de un lema, tipografías creativas, variedad de colores transmita la diversidad cultural y para generar más atracción en el diseño. Que sea una marca detallista y trabaje por cumplir los deseos del cliente.</p>
	<p>B. Definir Arquetipo de la Marca</p>	<p>Creador, Explorador.</p>
<p>Quinto Paso:</p> <p>Estrategias de comunicación</p>	<p>Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación</p>	<p>- Usar como red social principal Instagram, ya que por medio de esta se pueden subir fotografías o diseños de los productos ofrecidos por la empresa, permitiendo que</p>

	<p>tecnológica y de redes sociales.</p>	<p>posibles clientes puedan conocerla mejor.</p> <ul style="list-style-type: none">- Revisar el tipo de publicaciones y productos que generan más reacción entre los espectadores.- Realizar página Web, donde los potenciales clientes puedan conocer más acerca de la empresa, revisar los productos ofrecidos, precios, hacer preguntas, entre otros.- Realización de descuentos, los cuales serán publicados tanto en la página Web como en Redes Sociales.- Revisar constantemente la página Web para dar respuesta oportuna a las posibles dudas de los clientes.- Mantener una comunicación con los clientes que así lo deseen, por medio de correos, o mensajería instantánea, enviar constantemente las promociones o información de nuevos productos.
--	---	---

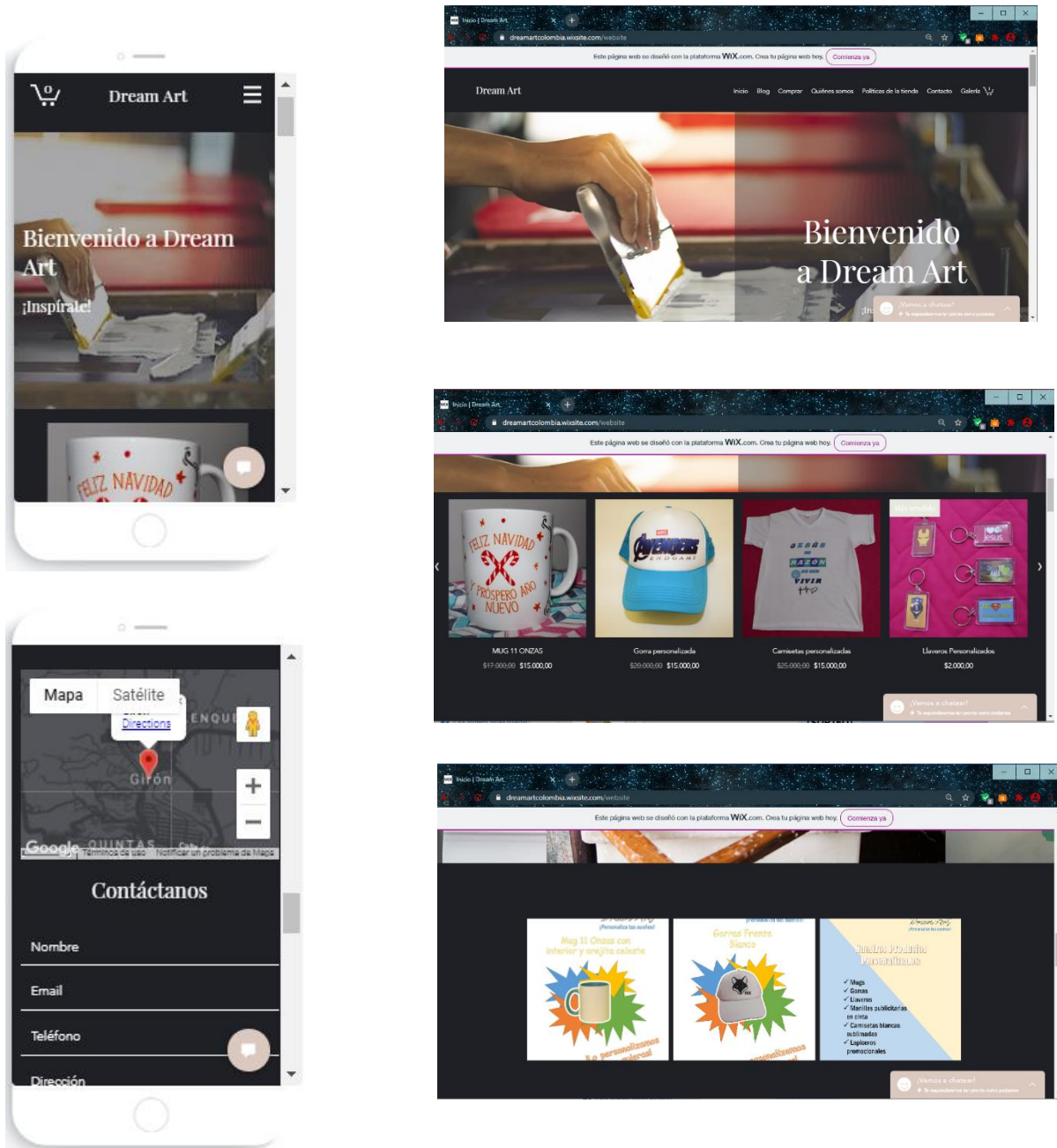
Creación de Logo:



7. Marketing Digital

Landing Page Wix:

<https://dreamartcolombia.wixsite.com/website>



Estrategias:

- Realizar descuentos en la página, durante el primer viernes de cada mes.
- Hacer uso de la estrategia de Email Marketing para recordarle a los clientes las promociones y fechas.
- Realizar campañas online para lograr la captación de nuevos leads.

Objetivos SMART:

- Aumentar las ventas en un 50%, implementando ventas online con contenidos llamativos para incrementar la cantidad de clientes y posicionar la empresa en la región durante el siguiente año.
- Incrementar la cantidad de tráfico en la página web en un 70%, realizando campañas publicitarias en redes sociales que redirijan a la landing page, y de esta forma aumentar los leads durante los próximos 6 meses.

Red social escogida:

Instagram

Link:

<https://www.instagram.com/dreamartcol/>

Descripción de la Herramienta digital:

La herramienta escogida es Pixabay, ya que esta brinda ilustraciones, vídeos, fotografías de stock, que cuenta con una licencia Creative Commons CC0 la cual permite el uso gratuito de sus recursos incluso para fines comerciales. Se pueden usar las imágenes de esta herramienta en la página web de la empresa, las redes sociales, y los diseños que se realizan para estampar en los productos.

8. Estrategia de Marketing Digital:

Promociones:

Dream Art
¡Personaliza tus sueños!

Lleva:
1 Mug Personalizado 11 Onzas
blanco

Antes:
\$17.000

+
Obsequio
Lapicero
adhesivo
personalizable
de escritorio

Hoy:
\$15.000

4:21 3G

dreamartcol 18 s

Dream Art
¡Personaliza tus sueños!

Lleva:
1 Mug Personalizado 11 Onzas
blanco

Antes:
\$17.000

+
Obsequio
Lapicero
adhesivo
personalizable
de escritorio

Hoy:
\$15.000

Compartir en... Destacada Más

Dream Art
¡Personaliza tus sueños!

Lleva:
1 Mug Personalizado 11 Onzas
con interior y orejita celeste

Antes:
\$17.000

Hoy:
\$15.000

3:53 3G

dreamartcol 18 s

Dream Art
¡Personaliza tus sueños!

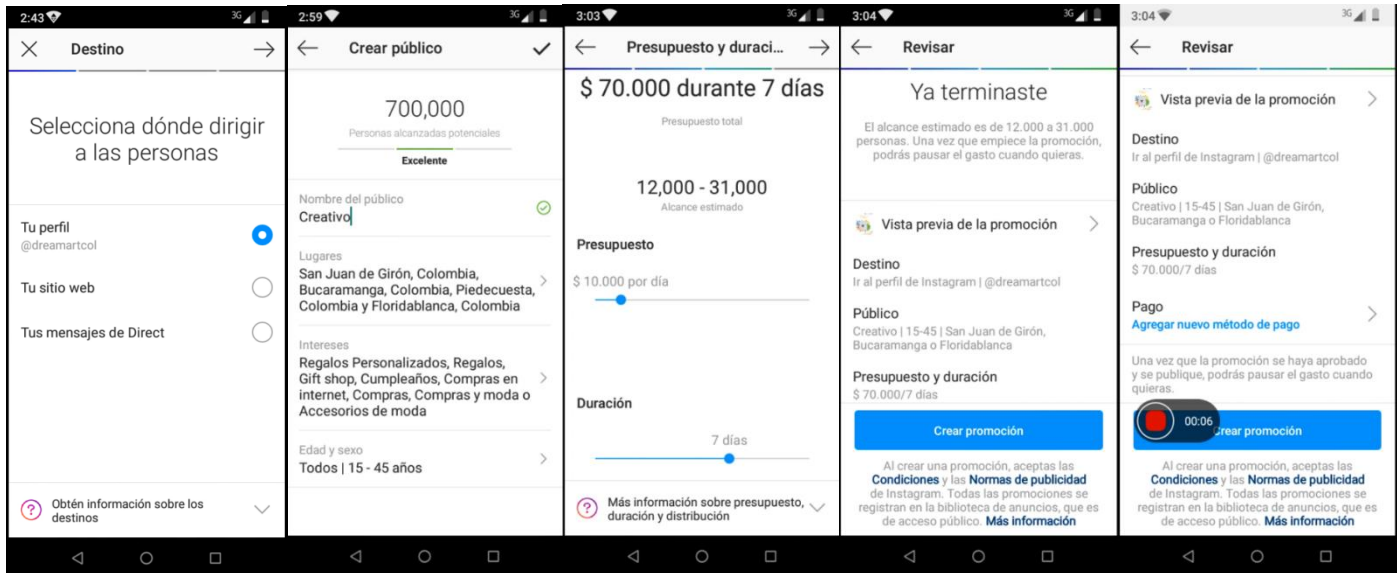
Lleva:
1 Mug Personalizado 11 Onzas
con interior y orejita celeste

Antes:
\$17.000

Hoy:
\$15.000

Compartir en... Destacada Más

Pasos publicidad Instagram:



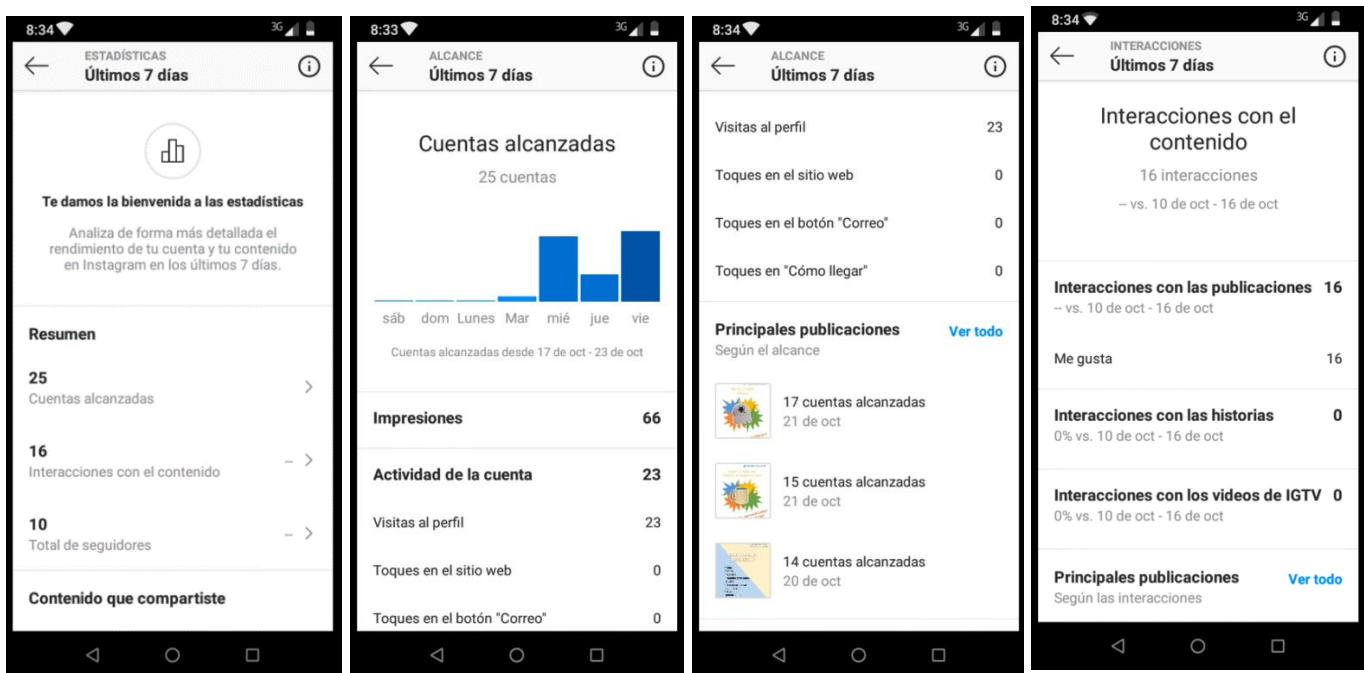
9. Métricas Clave



Debido a que Dream Art es una empresa que apenas comienza a abrirse campo en redes sociales como Instagram, las estadísticas de sus publicaciones aún no reflejan un alcance grande.

En los pantallazos de las métricas de una de las publicaciones se puede observar que llegó a un alcance de 9 personas 6 de ellas la vieron directamente desde el perfil de la empresa, y 4 la lograron observar por la ubicación puesta, “San Juan de Girón”. Lo cual generó 3 visitas al perfil. De igual forma se puede ver que se registraron 5 “likes”.

En las métricas generales de la empresa Dream Art:



La empresa Dream Art, realizó su primera publicación en Instagram el día 20 de octubre de 2020, que hasta la fecha 24 de octubre, logró alcanzar 25 cuentas, 10 seguidores, 16 interacciones (Específicamente likes) y gracias a esta red social, logró vender 14 artículos. Todo esto a pesar del corto tiempo y sin invertir en anuncios.

Cálculo CAC (Customer Acquisition Cost):

Gasto Total en Captación / Número de Clientes Captados:

El proceso de captación no ha generado ningún gasto, ya que no se ha invertido en anuncios publicitarios ni folletos, todo ha sido compartido por medio de redes.

Gasto Total en Captación= \$0

Número de Clientes Captados= 5

$0/5=0$

La empresa, sin invertir en publicidad paga, logró captar 5 nuevos clientes. Es decir, captar estos nuevos clientes no costó más dinero.

Cálculo LTV (Lifetime Value):

Durante el último mes la media de gastos de uno de los clientes ha sido de \$35.000 y ha realizado 3 compras.

Esto quiere decir, según la fórmula para LTV:

Gasto de dinero x Compras realizadas durante el mes x tiempo de un mes =

$\$35.000 \times 3 \times 1 = \105.000

Entonces, se han obtenido ingresos de 105.000 por parte de este cliente, quien ha venido comprando artículos durante el último mes.

10. Estudio Técnico

10.1. Ubicación o localización de la empresa

La ubicación o localización de la empresa de acuerdo a su macro localización se encuentra en el departamento de Santander cuya capital es Bucaramanga, cuyos límites son al norte con Cesar y al nororiente con Norte de Santander, por el Sur con Boyacá, por el occidente con Antioquia, al sur oriente con Arauca. Santander está ubicado en la zona centro oriente de nuestro país Colombia, consta de 87 municipios, lo cual sería propicio para nuestro avance en la empresa, ya que podríamos llegar a estos lugares con nuestros productos. Teniendo en cuenta sus pisos térmicos páramo, templado y cálido, lo cual nos daría pautas para brindar nuestros artículos de una manera más adecuada de acuerdo a cada sector, según su clima.

El departamento se caracteriza por su gente pujante y emprendedora, lo cual ha generado la creación de muchas empresas innovadoras en el sector, permitiendo que sea una región sostenible, y esto nos permite incursionar con apoyos de nuestros entes gubernamentales y entidades que brindan apoyo al emprendedor.

De acuerdo a su microlocalización la empresa está ubicada en el municipio de San Juan de Girón – Santander, limita con los municipios de Floridablanca, Piedecuesta y Bucaramanga los cuales hacen parte del área metropolitana de Bucaramanga. Girón, es un sitio donde llega muchos turistas tanto nacionales como extranjeros, lo cual permite también la oportunidad de poder ofrecer nuestros productos personalizados a todas aquellas personas que quieren llevar un recuerdo especial.

10.2. Requerimientos de Operación

ESTIMACION DEL TAMAÑO OPTIMO

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura	Local	1	\$600.000 (Arriendo mensual)	Local con divisiones para colocar máquinas y espacio para atención al público
Adecuaciones	Adecuación de espacios para el manejo de las máquinas, producción, inventario, etc.)		\$550.000	Dividir los espacios y separar el área de trabajo del área de atención a los clientes.
Maquinaria y Equipo	Termofijadora plana	1	\$1'000.000	Medidas de 38x38 cm., de operación manual, temperatura hasta 240°C, con tapete en goma y teflón. Receso de 30 minutos 4 veces durante la jornada de trabajo.

	Termofijadora de mugs	2	\$350.000	Voltaje de 110V, potencia 1250W, con resistencia de 11 onzas. Receso de 30 minutos 4 veces durante la jornada de trabajo.
	Termofijadora de gorras	1	\$600.000	Temperatura de hasta 220°C, voltaje de 110V, potencia de 350W, timbre de aviso. Receso de 30 minutos 4 veces durante la jornada de trabajo.
Equipo de comunicación y computación	Computador portátil	1	\$2'150.000	Acer aspire 5, con tarjeta gráfica AMD Radeon R7 graphics y RX 540. RAM 8 Gb, 1TB de disco duro.
	Impresora para sublimación	1	\$600.000	Epson con cartuchos especiales de tintas para sublimación

	Impresora para documentos y fotografía	1	\$500.000	Epson para imprimir documentos y fotografías.
	Teléfono fijo	1	\$100.000	Teléfono alámbrico con botones, identificador de llamadas.
Muebles y Enseres y otros	Escritorio	1	\$300.000	Escritorio en L, elaborado en madera con el espacio para colocar el portátil e impresoras.
	Silla de oficina	1	\$200.000	Silla giratoria, ergonómica para tener una mejor postura en el trabajo.
	Sofá	1	\$500.000	Sofá en espuma, forrado en cuerotex.
Otros (incluido herramientas)	Paquete de software para diseño	1	\$200.000 al mes	Suite de adobe, programas de diseño, edición e ilustración.
	1 Paquete de 4 tintas	1	\$100.000	Tinta especial para sublimación

Gastos pre-operativos	Constitución		\$34.000	Gastos que debemos desembolsar para la creación de la empresa
	Apertura			Se debe ir a planeación para consultar si se pueden realizar las actividades en el sitio donde se va a aperturar el negocio.
	Registro		\$70.000	

Método de Escalación

1 MÁQUINA MUG:



ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de 1 máquina de mugs (Horas, unidades x hora)	15 MUG POR HORA
Capacidad anual	45.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	3.750
Horas de producción: 10 HORAS	150

1 MÁQUINA PLANA



ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de 1 máquina de mugs (Horas, unidades x hora)	50 CAMISETAS POR HORA
Capacidad anual	150.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	12.500
Horas de producción: 10 HORAS	500

1 MÁQUINA DE GORRAS



ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de 1 máquina de mugs (Horas, unidades x hora)	100 GORRAS POR HORA
Capacidad anual	300.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	25.000
Horas de producción: 10 HORAS	1.000

10.3. Plano:

<https://lucid.app/lucidchart/fdca840c-c745-4084-aba0->

a26f7d2b8ca6/view?page=0_0#?folder_id=home&browser=icon

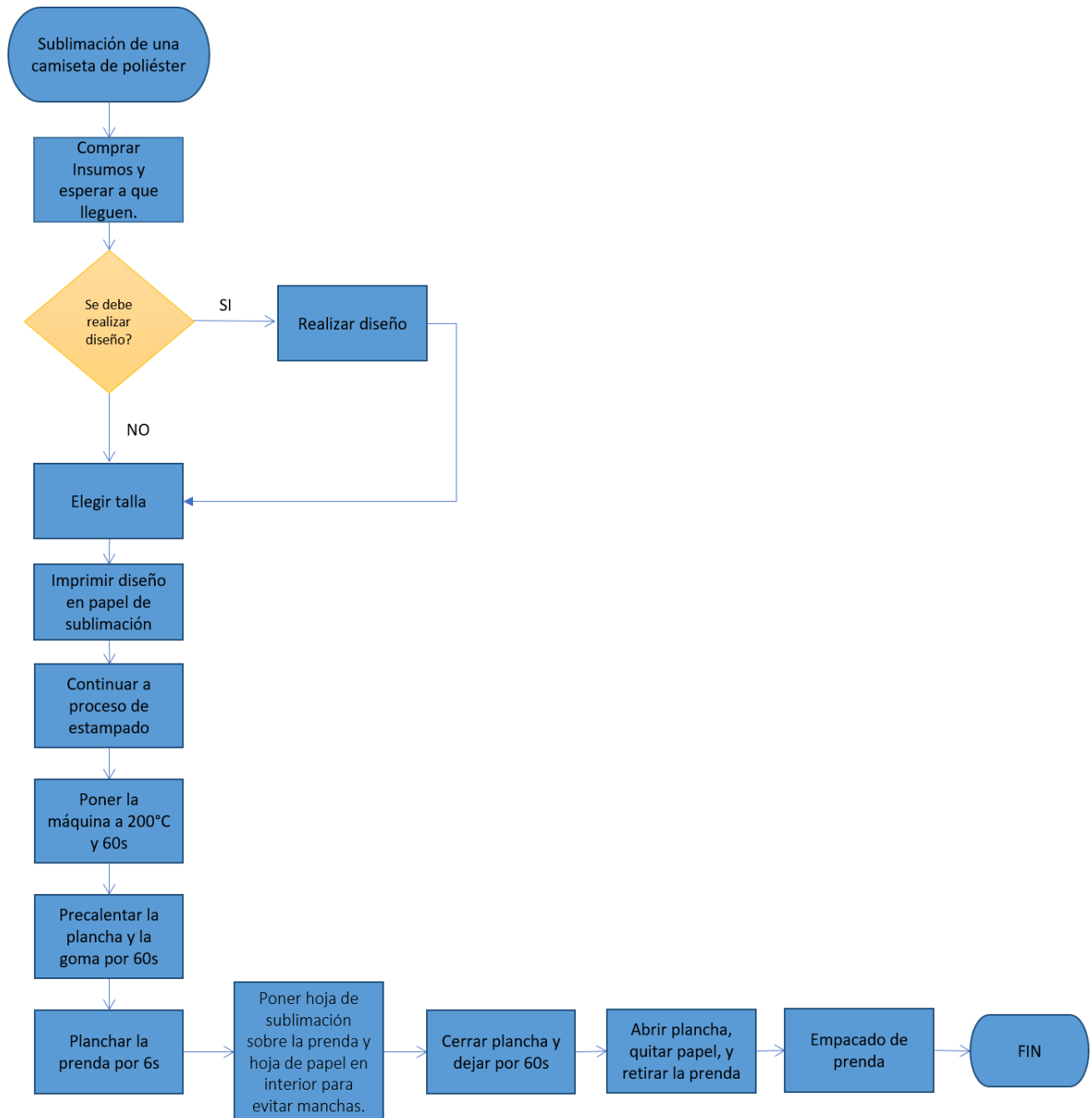


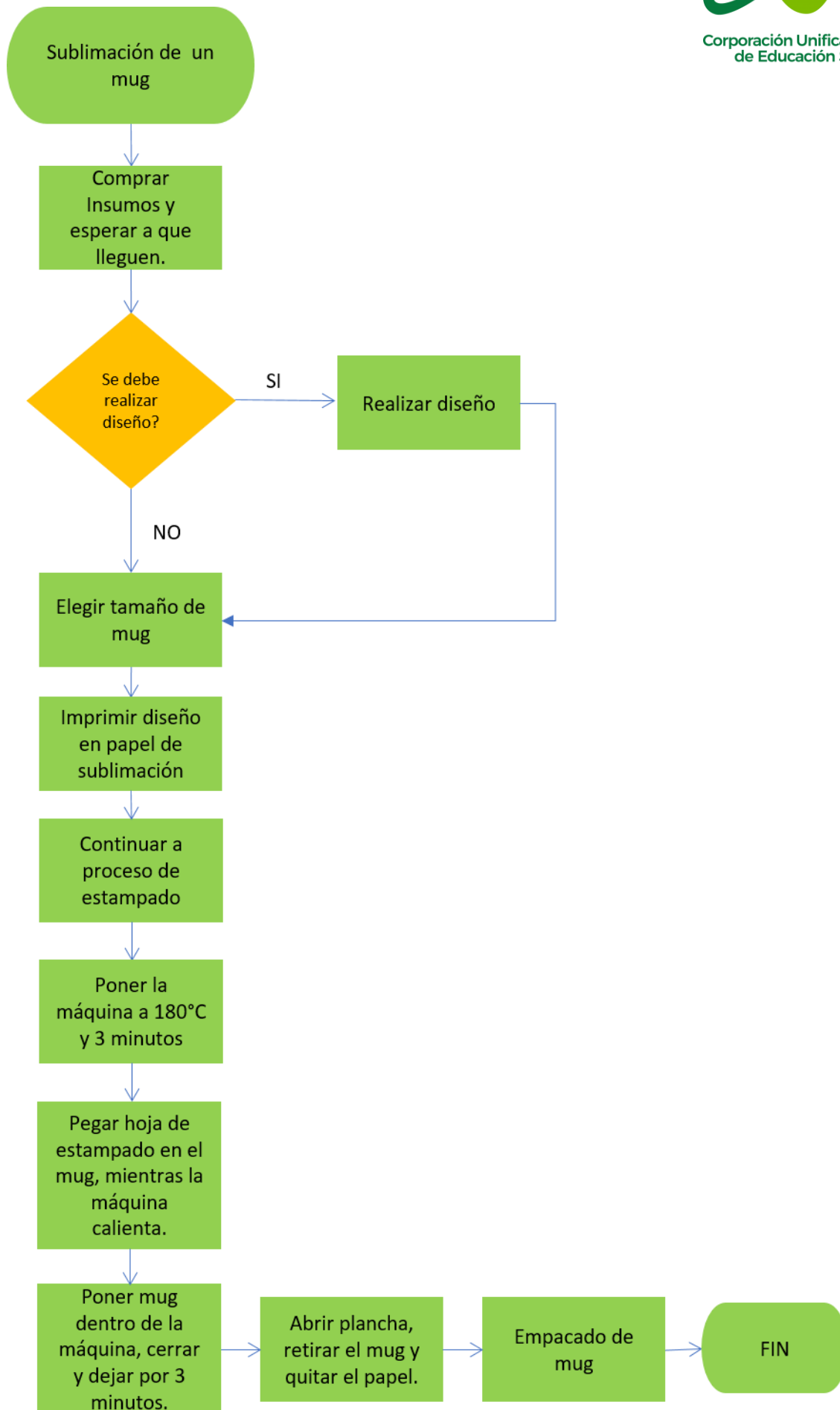
11. Estudio Técnico II

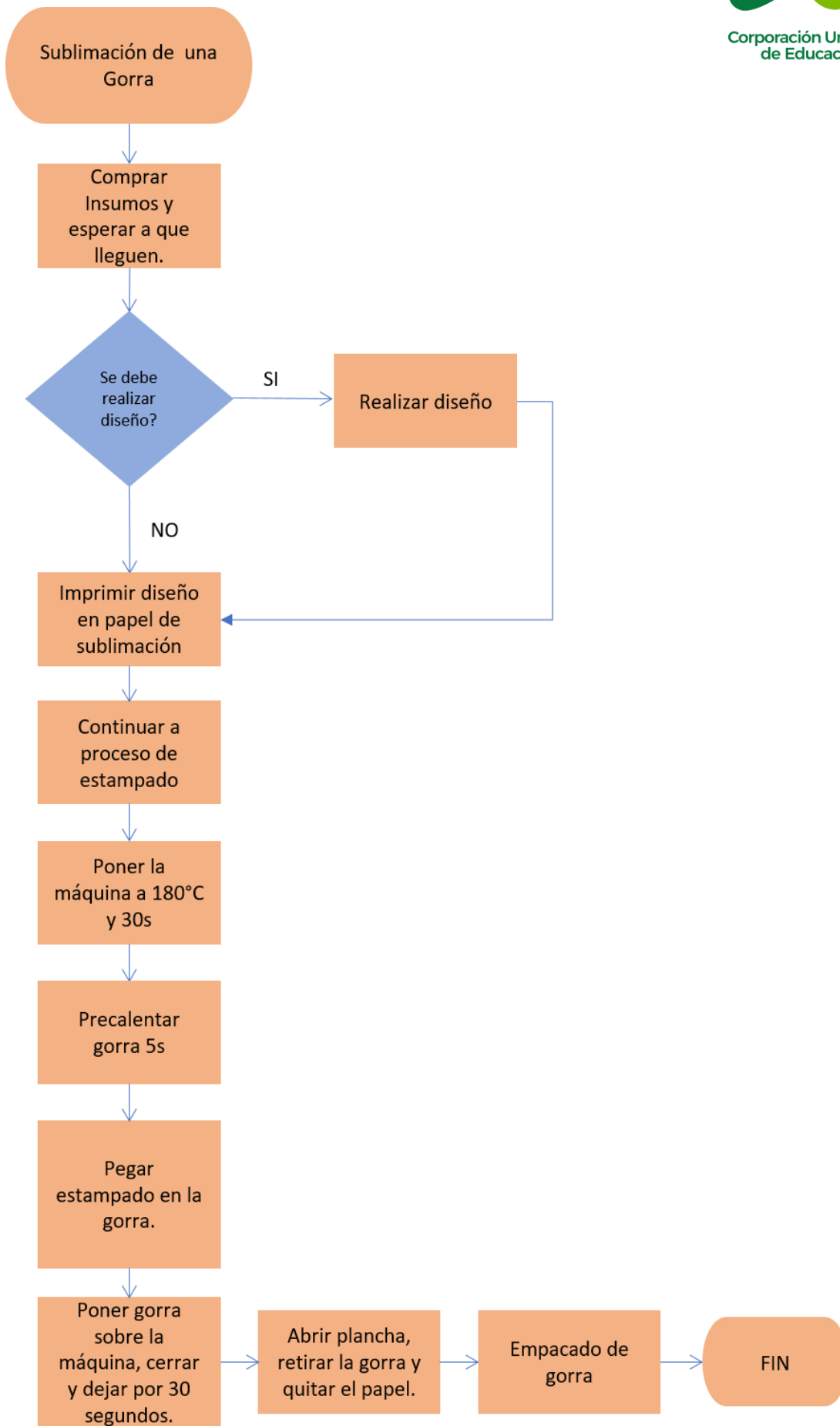
11.1. Ingeniería del Proyecto

Flujogramas:

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?







¿Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto?

Realizar un listado de cantidad y precios

Camisetas		
Materias primas y/o Insumos	Cantidad	Precio
Camisetas	100	100 = \$1'000.000 Unidad = \$10.000
Papel de sublimación	1 Resma de 100 hojas	\$50.000
Tinta	1 Kit de 4 tarros de 120ml c/u	\$100.000
Cinta térmica	1 rollo	\$8.000
Total		\$1'158.000
Costo de unidad		\$11.580

Mugs		
Materias primas y/o Insumos	Cantidad	Precio
Mug	180	\$1'400.000
Papel de sublimación	1 Resma de 100 hojas	\$50.000
Tinta	1 Kit de 4 tarros de 120ml c/u	\$100.000
Cinta térmica	1 rollo	\$8.000
Total		\$1'558.000
Costo de unidad		\$8.655



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Gorras		
Materias primas y/o Insumos	Cantidad	Precio
Gorras	100	\$760.000
Papel de sublimación	1 Resma de 100 hojas	\$50.000
Tinta	1 Kit de 4 tarros de 120ml c/u	\$100.000
Cinta térmica	1 rollo	\$8.000
Total		\$918.000
Costo de unidad		\$9.180

11.2. Tabla de requerimientos de operación en el proceso de producción de la empresa

Bien /Servicio: Camiseta				
Unidades a producir: 12				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargos	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina. (Cantidad de productos/unidad de tiempo).
Actividad 1 Compra y llegada de insumos	1 hora	Auxiliar de compras	1	Un computador
Actividad 2 Realización e impresión de diseño	1 hora y media	Diseñador	1	Un computador Una impresora 12 camisetas

<p>Actividad 3</p> <p>Graduación de la máquina, calentamiento y precalentamiento</p>	<p>10 minutos</p>	<p>Auxiliar de estampados</p>	<p>1</p>	<p>1 Máquina Termofijadora</p>
<p>Actividad 4</p> <p>Preplanchar la prenda y sublimarla</p>	<p>2 minutos</p>	<p>Auxiliar de estampados</p>	<p>1</p>	<p>1 Máquina Termofijadora</p> <p>Tiene un uso de 8:00 a.m. a 12:00m con 2 descansos de 30 minutos</p> <p>Y de 2:00 p.m. a 6:00p.m con 2 descansos de 30 minutos.</p> <p>Trabaja 10 Horas al día</p> <p>1 artículo tarda 0,02 horas</p> <p>$10/0,02 = 500$ artículos diarios.</p>

Actividad 5 Empacado de prenda	1 minuto	Empacador	1	Bolsas de papel kraf
Total	2 horas 43 minutos	4	4	

Bien /Servicio: Gorra				
Unidades a producir: 12				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargos	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina. (Cantidad de productos/unidad de tiempo).
Actividad 1 Compra y llegada de insumos	1 hora	Auxiliar de compras	1	Un computador

Actividad 2 Realización e impresión de diseño	1 hora y media	Diseñador	1	Un computador Una impresora 12 gorras
Actividad 3 Graduación de la máquina, calentamiento y precalentamiento	10 minutos	Auxiliar de estampados	1	Termofijadora
Actividad 4 Preplanchar la gorra y sublimarla	2 minutos	Auxiliar de estampados	1	1 Máquina Termofijadora Tiene un uso de 8:00 a.m. a 12:00m con 2 recesos de 30 minutos Y de 2:00 p.m. a 6:00p.m con 2 recesos de 30 minutos.

				<p>Trabaja 10 Horas al día</p> <p>1 artículo tarda 0,01 horas</p> <p>$10/0,01 = 1.000$ artículos diarios.</p>
Actividad 5 Empacado de prenda	1 minuto	Empacador	1	Bolsas de papel Kraf
Total	2 horas 43 minutos	4	4	

Bien /Servicio: Mugs				
Unidades a producir: 12				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargos	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina.

				(Cantidad de productos/unidad de tiempo).
Actividad 1 Compra y llegada de insumos	1 hora	Auxiliar de compras	1	Un computador
Actividad 2 Realización e impresión de diseño	1 hora y media	Diseñador	1	Un computador Una impresora 12 mugs
Actividad 3 Graduación de la máquina y calentamiento	10 minutos	Auxiliar de estampados	1	Termofijadora
Actividad 4 Sublimación mugs	3 minutos	Auxiliar de estampados	1	Máquina Termofijadora Tiene un uso de 8:00 a.m. a 12:00m con 2 descansos de 30 minutos

				<p>Y de 2:00 p.m. a 6:00p.m con 2 descansos de 30 minutos.</p> <p>1 máquina trabaja 10 Horas al día.</p> <p>2 máquinas serían 20 horas</p> <p>1 artículo tarda 0,02 horas</p> <p>$20/0,066= 303$ gorras diarias aprox.</p>
Actividad 5 Empacado de mugs	1 minuto	Empacador	1	Cajas de cartón
Total	2 horas 44 minutos	4	4	

12. Ficha Técnica

	NOMBRE DE LA EMPRESA: Dream Art		
	CÓDIGO:	VERSIÓN: 1	FECHA: 15/11/2020
	Mug: MDA		
	Gorra: GDA		
	Camiseta: CDA		

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)
<ul style="list-style-type: none"> - Mugs personalizados - Gorras personalizadas - Camisetas personalizadas

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

Mug:

Vaso en cerámica

Recubrimiento en Poliéster

Estampado en tinta de sublimación

Gorra:

Gorra trucker frente blanco, en poliéster

Estampado en tinta de sublimación

Camiseta:

Camiseta blanca en 100% poliéster

Estampado en tinta de sublimación

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

Mug:

Pocillo en distintos tamaños (11oz, 9oz, 12oz, 6oz, etc...)

Estilos:

-Mug completamente blanco

-Mug blanco, con interior y orejita en colores variados (Verde, Azul, Rojo, entre otros)

-Mug mágico (Negro o tipo Sky, negro con puntos blancos, al estar frío blanco con el estampado al tener bebida caliente.)

-Set de 4 Mug apilable

-Set 2 Mug blancos de pareja

-Mug blanco con tapa de caucho en distintos colores

Gorra:

Gorra estilo “camionero”

Frente blanco, resto de gorra en colores variados (Amarillo, rojo, rosado, verde, negro, beige, etc...)

Estampado a gusto del cliente.

Camiseta:

Camiseta blanca

Estampado a gusto del cliente.

D. TIPO DE ENVASE

Mug:

Caja marrón o blanca, con o sin ventana.

Gorra:

Bolsa con diseño personalizado.

Camiseta:

Bolsa con diseño personalizado.

E. MATERIAL DE ENVASE

Mug: Caja en Cartón

Gorra: Bolsa de papel kraft o sublimable

Camiseta: Bolsa de papel kraft o sublimable

F. CUIDADOS DEL PRODUCTO

Mug:

- Lavar con paño suave para evitar peladuras

Gorra:

- Mantenerla colgada para evitar que se deforme
- Limpiar en seco, evitar lavarla.

Camiseta:

- Evitar planchar sobre el estampado.
- Lavar con jabón suave para evitar que destiña.

G. VIDA UTIL ESTIMADA

Mug: Vida útil del estampado y el pocillo, más de 5 años, teniendo cuidado de no romperlo y lavar con espuma suave.

Gorra: Vida útil alrededor de 5 años, teniendo los cuidados recomendados sobre el estampado.

Camiseta: El estampado de la camiseta dura alrededor de 3 años, siempre y cuando se tenga los cuidados de no planchar sobre el estampado.

H. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

1. Diseñadora: Experiencia de 1 año y medio en proceso de diseño y estampado, trabajo a tiempo completo, tempo indefinido, formación en medios o diseño. Para realización de productos personalizados.

I. GRUPO POBLACIONAL

Mug: Mayores de 12 años, debido a que es producto hecho en cerámica.

FIRMA DEL RESPONSABLE

DEL PRODUCTO:

NOMBRE DEL RESPONSABLE

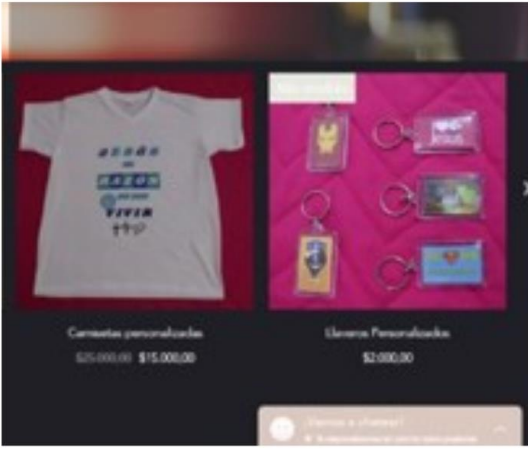
DEL PRODUCTO

María Camila
Rueda

FIRMA:

13. Plantilla de PMV

<https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/maria-rueda/corp-private/plantilla-de-pmv>

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?
	
<p>El problema que se está tratando de resolver es llamar la atención al público, haciendo que las personas se logren interesar en los productos personalizados que tenemos a disposición para ofrecerles, como son camisetas, gorras, mugs.</p>	<p>Personas de 15 a 50 años, cuyo comportamiento sea afable, cálido, que le gusten los objetos personalizados tanto para uso personal, así como también para dar un detalle a sus familiares y amigos, de tal manera que al conocer sus gustos y preferencias poder brindarles las posibilidades de adquirir productos personalizados encaminados a satisfacer sus necesidades.</p>
¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
	
<p>Para resolver el problema se realizará publicidad a los productos a través de la página web, redes sociales como medios para dar a conocer nuestros artículos, también a través de nuestros familiares, amigos y contactos.</p>	<p>A través de promociones por medio de las cuales se da a conocer los productos a los clientes, para generar el interés y que a su vez puedan adquirir los artículos y conocerlos, de esta forma estaríamos abriendo mercado.</p>

Referencias

Corvo, H. S. (2019, 3 julio). Poder de negociación de los proveedores: aspectos, ejemplos. Liferder. <https://www.liferder.com/poder-negociacion-proveedores/>

Las 5 fuerzas de Porter: análisis de las fuerzas competitivas de una empresa. (2020, 4 marzo). ThePowerMBA. <https://thepowermba.com/es/business/las-5-fuerzas-de-porter/>

Colaboradores de Wikipedia. (2020, 5 noviembre). Análisis Porter de las cinco fuerzas. Wikipedia, la enciclopedia libre. https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_Porter_de_las_cinco_fuerzas

Mi Agua Dulce. (2020). Recuperado el 23 Octubre 2020, de: <https://www.facebook.com/miaguadulcetienda/>

JR Publicidad y Estampados. (2020). Recuperado el 23 Octubre 2020, de: <https://www.facebook.com/jrpublicidadyestampados/>

Regalos creativos - Google Search. (2020). Recuperado el 23 de Octubre 2020, de: https://www.google.com/search?q=regalos+creativos&rlz=1C1GCEA_enCO851CO851&oq=regalos+creativos&aqs=chrome.69i59l2j0l3j69i60l3.3238j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8#lrd=0x8e3f9bacc740ef1:0xec547e45475b5084,1



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

Aplimedia. (2020, 1 septiembre). 15 herramientas digitales para empresas en 2020

Aplimedia. Programa de Gestión Secre - Aplimedia. <https://aplimedia.com/herramientas-digitales-para-empresas/>

Mapa de Santander Colombia, Departamento de Santander. (2020). Recuperado el 16 de Noviembre de 2020, de: <https://espanol.mapsofworld.com/continentes/mapa-de-sur-america/colombia/santander.html>

SANTANDER; INFORMACIÓN GENERAL - CIUDADES Y MUNICIPIOS -
Colombiamania.com. (2020). Recuperado el 16 de Noviembre de 2020, de:
<http://www.colombiamania.com/departamentos/santander.html>

San Juan de Girón en la región de Santander - Municipio y alcaldía de Colombia -
alcaldía Colombia - Información alcaldía, ciudades y pueblos de Colombia. (2020). Retrieved 16
November 2020, from <https://www.municipio.com.co/municipio-giron.html>