

CREACIÓN DE EMPRESAS 2
MODELO DE INNOVACIÓN 50101

INGRID YULIETH AMAYA SANCHEZ
KEVIN STALIN OBANDO PINEDA
JULIANA ANDREA FORERO CADENA

DESARROLLO DEL PRODUCTO CUADERNO MULTI-FUNCIONAL
ENTREGA FINAL

COORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR
(CUN)

BOGOTÁ D.C., 2020

CONTENIDO

MODELOS DE INNOVACIÓN.....	4
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	4
MODELO DE NEGOCIO.....	6
MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET CRODWFUNDING.....	9
INNOVACIÓN SOSTENIBLE	10
ANÁLISIS DEL SECTOR.....	13
ESTRATEGIA OCÉANO AZUL	13
ANÁLISIS DE PORTER	17
MARKETING MIX	18
ESTRATEGIAS DE PRECIO.....	20
ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.....	22
ESTRTATEGIAS DE COMUNICACIÓN.....	22
MATRIZ DE DESARROLLLO DE LA IDEA	24
DISEÑO DE LA PAGINA WEB.....	27
DISPOSITIVO CELULAR.....	33
METRICAS CLAVE	37
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	40
INGENIERIA DEL PROYECTO	43
FICHA TECNICA.....	46
CONCLUSIONES	48
1INSUMOS	7
2INSUMOS	7
3INSUMOS	8
4INNOVACIÓN SOSTENIBLE	11
5ANÁLISIS SOSTENIBLE.....	12
6ANÁLISIS DEL SECTOR.....	16

7ESTRATEGIA DE PRECIO.....	20
8VALOR AGREGADO.....	21
9FIJACIÓN DE PRECIOS	21
10FIJACIÓN PRECIO.....	21
11MARKETING MIX	24
12MATRIZ.....	25
13PÁGINA WEB.....	27
14PÁGINA WEB 1.....	27
15PÁGINA WEB 2.....	28
16PÁGINA WEB 3.....	28
17PÁGINA WEB 4.....	29
18PÁGINA WEB 5.....	29
19PÁGINA WEB 6.....	30
20PÁGINA WEB 7.....	30
21PÁGINA WEB 8.....	31
22PÁGINA WEB 9.....	31
23PÁGINA WEB 10.....	32
24PÁGINA WEB 11.....	32
25CAC.....	38
26PLANO.....	42
27FLUJO GRAMA.....	43
28INSUMOS.....	44
29PROCESO DE PRODUCCIÓN.....	45

MODELOS DE INNOVACIÓN

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. ¿Cuál es el producto o servicio?

El producto que se dará a conocer es un cuaderno el cual contiene 80 hojas en las que van incluidas 20 hojas blancas, 20 hojas cuadriculadas, 20 hojas iris y 20 hojas reciclables. Por otro lado, su tamaño es de 24 cm largo x 17 cm de ancho su portada es de un material resistente y personalizada, contiene stickers y también el cliente que lo adquiera podrá llevar el control del horario, notas y directorio, es argollado, contiene porta-hojas y así mismo llevara en su estructura dos bolsillos interesantes para la seguridad del consumidor con sus objetos personales como lo es el celular e implementos de trabajo tales como lapiceros, marcadores, correctores, etc.

2. ¿Quién es el cliente potencial?

Principalmente este producto va dirigido para la población entre las edades de 13 a 21 años que busca comodidad y seguridad para los objetos personales durante el momento en el que se le da uso a este, el producto se posición especialmente en las educaciones educativas para generar beneficios en esta población especifica.

3. ¿Cuál es la necesidad?

La necesidad por la que los consumidores acceden a la compra del producto es por su estructura en cuanto a los diseños esperados por ellos, la comodidad de llevar este producto, también en los estilos únicos y deseados por el cliente y para que se sientan seguros de los objetos personales para evitar la pérdida del celular o de objetos personales que a diario se desvían del lugar de estudio o de trabajo.

4. ¿Cómo?

Geográficamente nuestros clientes están ubicados cerca a instituciones educativas. Una sede principal será en el centro de Bogotá en la carrera 7 con avenida 13, el punto de venta será específico con unos colores relevantes y con un grupo de trabajadores que se acercaran a los

jóvenes entre 13 y 21 años promocionando el cuaderno multi-funcional y la empresa. La segmentación será para una población de jóvenes el cual nos acercaremos a través de publicidad.

5. ¿Porque lo preferirán?

El cuaderno multi-funcional será elegido por la población puesto que es un producto llamativo para la población segmentada ya que nuevo producto diseñado para satisfacer necesidades del consumidor como la pérdida del celular o de objetos personales, sin dejar a un lado la variedad de su contenido en cuanto a sus de hojas en cual podemos realizar cálculos matemáticos, realizar trabajos formales, dibujar o decorar trabajos y ayudaremos al medio ambiente con nuestras hojas reciclables haciendo tomar conciencia a las personas que utilicen nuestro cuaderno con el medio ambiente. Es un producto resistente a cualquier golpe o daño generado por el consumidor ya que sus componentes son realizados por un grupo de personas especializadas en la creación de cuadernos con un argollado indestructible que genera un servicio al cliente muy efectivo en sus trabajos, colegios, instituciones educativas, entre otras.

MODELO DE NEGOCIO

1. Segmento: Este producto va dirigido para la población entre las edades de 13 a 21 años que aún se encuentren en su etapa educativa, tanto en primaria como aquellos que se encuentren realizando algún técnico, tecnólogo o universitario es más la idea es que no solo nuestro producto sea dirigido para aquella población si no para todas las personas que deseen adquirirlo, por ejemplo, las personas que trabajan.

2. Debe resolver problemas o satisfacer necesidades: Por medio del cuaderno multi- funcional las personas podrán conservar seguridad y tranquilidad en cuanto a la pérdida de sus elementos personales, puesto que a través de este la población podrá desarrollar sus actividades y a la vez tener guardado su teléfono móvil el cual es uno de los que se extravían con una gran facilidad, así que el propósito de este elemento es ayudar a generar estabilidad en estos elementos para la población, así mismo la idea de este producto es que la población genere gusto en cuanto a la calidad y el contenido que llevara a cabo puesto que el producto contara con una serie de hojas en su estructura para ser usada de muchas maneras en un solo producto.

3. Arquitectura del producto: Los mecanismos para diseñar el producto son los siguientes:

- Conocer cuáles son las necesidades que se están presentando en los jóvenes.
- Discutir ideas de elementos que se puedan contribuir al mejor desarrollo de estos inconvenientes presentados.
- Contar con la materia prima necesaria para poder desarrollar la actividad deseada.
- Empacar, diseñar y arreglar los detalles que sean necesarios.
- Exponer el producto ante la población para observar que impacto toma.
- Realizar actividades para conocer e identificar el gusto y la satisfacción que genero en la población específica.

4. Costo y precio:

A continuación, se dará a conocer un aleatorio acerca del costo de los insumos que se requerirían para construir el producto.

INSUMOS	COSTOS
Cartón	\$500
Hojas Cuadriculadas	\$500
Hojas Blancas	\$500
Hojas Iris	\$500
Hojas Reciclables	\$500
Papel Adhesivo	\$3.000
Papel Propal	\$1.000
Argollado	\$2.000
Papel decorativo	\$2.000
Pegante	\$800
Útiles decorativos	\$1.000
TOTAL	\$12.300

1Insumos

DESCRIPCIÓN	COSTOS
Costo insumos	\$ 12.300
Costo mano de obra	\$ 3.000
TOTAL	\$ 15.300

2Insumos

5. Mecanismos de entrega: Los mecanismos de entrega se dará a partir de una bolsa decorada con el nombre de la empresa, del producto y a su vez con el slogan de la empresa, así mismo el producto se entregará sellado totalmente de tal modo que no se presenten imperfecciones en el momento de su venta.

6. Ganancias esperadas: Las ganancias esperadas serán de este modo:

PRODUCTO	PRECIO	PRECIO DE VENTA	GANANCIA O UTILIDAD	GANANCIA O UTILIDAD %
Cuaderno multi-funciones	\$ 15.300	\$ 23.721	\$ 8.421	36%

3 Insumos

7. Recursos: El cuaderno multi-funciones podrá ser sostenible a partir de las ventajas y beneficios que se exponen en su contenido, por la calidad de su estructura y por los atributos y gustos generados en la población que lo adquiera constantemente, con el fin de generar seguridad y tranquilidad en este producto a partir de su contenido.

8. Fidelidad: Los clientes específicos seguirán comprando y adquiriendo el cuaderno multi-funciones en nuestra empresa por la garantía que se les brinda al realizar la compra, los beneficios que genera el tenerlo y muchos conceptos importantes que hacen que la empresa sea reconocida y genere competencia y posición en el mercado al ser escogidos por los clientes.

9. Cadena: Algunas alianzas estratégicas del producto son:

- Acceso al mercado: El producto podrá estar evidenciado en muchos puntos de la ciudad con una gran visibilidad y atención para exponer el producto desarrollada.
- Aprovechamiento de la tecnología: La idea de la empresa es exponer y realizar publicidad al producto por medio de redes sociales importantes y más visitadas por la población tales como Facebook, Instagram y demás.
- Mercadeo de innovaciones: A partir del modelo realizado del cuaderno multi-funciones se espera conocer el impacto que causa la llegada del producto al mercado para que de este modo se incrementen nuevas estrategias de mercado para que el producto no pare si no que evolucione con nuevos atributos.

MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET CRODWFUNDING

¿Cómo captara sus clientes según el modelo de negocio de ventas por internet escogido?

Principalmente cuaderno multi-funciones genera impacto en los clientes debido a los estilos, colores, diseños y el contenido que llevara a cabo en él, son ventajas y beneficios que llaman mucho la atención en el mercado puesto que no se había evidenciado algún producto anterior como este.

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


Algunas de las alternativas será la publicidad que se brindará a través de esta plataforma digital, promociones y demás aspectos fundamentales que llamen mas la atención del producto para que sea adquirido.

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

La venta por internet se dará a través de plataformas o páginas web en la cual los usuarios puedan acceder con facilidad, encontrar el precio del producto, su descripción, los tonos, los diseños como quieran adquirirlo, puesto que este producto es de forma personalizada, luego de esto podrán acceder al registro de datos personales para que se realice el recibo de pago y pueda ser cancelado en corresponsales bancarios, Efecty y baloto en un lapso de tiempo hasta las 24 horas luego de haber realizado el registro del pedido.

INNOVACIÓN SOSTENIBLE

El cuaderno contiene una variedad en su estructura, es decir, cuenta con un compartimiento para guardar esferos, borradores y el celular móvil, también contiene 4 tipos de hojas de materia prima reciclable y biodegradable con una caratula personalizada dependiendo de su consumidor. El impacto ambiental que tiene es relevante ya que la empresa tiene un proyecto es utilizar materias primas altamente reciclable y biodegradables para ser comercializados para todo tipo de personas sin importar su edad, ya sean niños o jóvenes universitarios.

	AGUA	ENERGÍA
<p>¿El producto tiene un ecodiseño? El cuaderno contiene material reciclable en su contenido 20 hojas reciclables y su portada contiene material reciclable</p>	<p>La optima gestión del agua es una estrategia en la operación y rentabilidad de la empresa. En la fabricación del cuaderno no necesitamos como materia prima el agua pero si daremos cursos y formatos para el buen manejo de este recurso.</p>	<p>Los insumos utilizados para la elaboración del producto son 50% reciclables y biodegradables, en la fabricación necesita de pocos químicos para el pegado y trazado que el cuaderno necesita.El material utilizado para empaque es totalmente en materiales reciclables.</p>
<p>¿Realiza un tipo de campaña que favorezca el medio ambiente? La empresa elabora un proyecto para realizar un nuevo producto (cuadernos con materias primas totalmente reciclables y biodegradables) con el fin de no desgastar más el medio ambiente.</p>		<p>El medio de transporte utilizado para la distribuir el producto sera en camiones pero se tendra en cuenta que los carros que presten el servicio sean poco contaminantes para el medio ambiente</p>

MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
<p>Los insumos para el cuaderno son 50 % de material reciclableobteniendo estos productos por proveedores que solo manejan material reciclable. Los quimicos utilizados para la elaboracion del cuaderno es acetato de polvinilo, dibultitalato carboximetil que son los componenetes del colbón y la tinta contiene resinas vinílicas y química que son manejadas por personal especializado en ellos con las medidas de protección. y por ultimo la elaboracion de empacado sera en cajas reciclables y sellado con cinta.</p>	<p>La empresa desde su inicio no solamente medira la huella de ella si no de cada trabajador con el fin de saber cuantas emisines tiene y donar una parte de su ganancia a una empresa o fundación que se encargue de la renovación del planeta.</p>	<p>La empresa reciclara todas los sobrantes de la materia prima vendiendolas empresa autorizadas en reciclaje.</p>
<p>Los materiales utilizados para el marketing serán en su mayoría en materiales biodegradables teniendo en cuenta las ideas y especificaciones de un profesional.</p>		

ANÁLISIS DEL SECTOR

ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

Realicemos las lecturas y para desarrollar esta actividad deben apoyarse con el recurso de "Ejercicio Océano"

1. Identifique quien es su competencia

Para el producto cuaderno multifuncional se logra encontrar dos tipos de competencia, una es la competencia directa en la cual encontramos las siguientes marcas SCRIBE, NORMA y MISCELANEA EL ADORNO; estas marcas ofrecen un producto similar que se va a lanzar, cada marca cuenta con diseños diferentes y tiene su propia demanda.

Por otra parte, encontramos la competencia indirecta, en ella se puede observar que el producto ofertado no tiene gran similitud al cuaderno multifuncional, pero logra generar un impacto en el mercado siendo una amenaza para este producto. Las competencias indirectas son: los Folders de marca Ideal, los blocks que comercializa Panamericana con el nombre de Scrapbooking Gather y por último la Libreta Ecológica Agenda N3.

De acuerdo al producto ofertado se pueden resaltar unas variables con base en las 4 P de la siguiente manera:

Producto: es un producto innovador, se trata de un cuaderno con diseños personalizados que cuenta con un compartimiento que funciona para guardar el teléfono móvil y algunos útiles escolares.

Precio: este producto tiene una rentabilidad del 20% (\$2.460) y su precio se estima de acuerdo al costo de producción siendo este de \$12.300 y el valor que se ofrece al mercado es de \$14.760.

Plaza: los clientes potenciales de este producto están ubicados cerca a instituciones educativas. La sede principal estará ubicada en la séptima con avenida trece, siendo un punto específico y contando con personal que sirvan como impulsores y de esta manera atraer clientes.

Promoción: la promoción de este producto se llevará a cabo por medio de posters y la venta directa entre papelerías a clientes potenciales.

3. Dele un valor de (1 a 5)

El valor que le damos a este producto es 4 teniendo en cuenta que el producto está bien planteado, el precio es acorde a los costos de fabricación, la ubicación y cliente objetivo están bien planteados, en la parte de la competencia se ve un poco afectado ya que la competencia directa son marcas que ya están posicionadas en el mercado y podría ser de gran dificultad competir contra ellos, por otra parte la promoción del producto es muy básica y deberíamos optar por otras alternativas más eficientes sacándole un buen uso a las redes sociales ya que es un punto fuerte para la promoción hoy en día.

4. Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

	PRODUCTO	PRECIO	PLAZA	PROMOCIÓN
IDEA DE NEGOCIO (SPECIAL NOTEBOOKS)	Cuaderno con Compartimiento para guardar teléfono móvil y algunos utilices escolares.	Costo de elaboración: \$12.300 rentabilidad: 2.460 precio de venta: \$14.760	Carrera 7 con avenida 13. Ubicado cerca a las instituciones educativas	Posters y ventas directas a clientes objetivos con la voz a voz.
COMPETENCIA 1 NORMA	Libretas con papel bond, caratula esmaltada, variedad de diseños, modelos juveniles, con paginas resistentes y con recordatorios.	Precio promedio Entre \$7.000 a \$50.000 De acuerdo al diseño y calidad.	Valle del Cauca Calle 15 #32-234 Acopi/Yumbo.	<ul style="list-style-type: none"> • Posters • Redes sociales. • Página web • Canales de televisión • Vallas publicitarias
COMPETENCIA 2 SCRIBE	47 colecciones distintas de libretas (ecológicas, con reconocimiento a nivel mundial, nacional, juveniles, empresariales).	Precio promedio Entre \$7.000 a \$20.000 De acuerdo al diseño y calidad.	Cra. 13, Pereira, Risaralda	<ul style="list-style-type: none"> • Posters • Redes sociales. • Página web • Vallas publicitarias
ESTRATEGIA	Mejoraríamos el	Mantener el	Mantener el	Incrementar

	<p>diseño del cuaderno en general con componentes ecológicos, entre esas mejoras una sería la calidad de sus hojas y de esta manera abrimos camino al mercado internacional</p>	<p>precio de venta para que nuestro producto no se vea afectado por los precios de la competencia.</p>	<p>punto principal de distribución ya que se encuentra en un punto estratégico, pero también teniendo la visión de expandirnos a nivel nacional e internacional con puntos igualmente estratégicos</p>	<p>ideas de promoción para llegar a clientes objetivos de manera efectiva teniendo en cuenta el consumo de distintas publicidades por parte de la demanda.</p>
--	---	--	--	--

ANÁLISIS DE PORTER

Las cinco fuerzas pueden ayudar a su idea a comprender la estructura del sector en el cual compete y elaborar una posición que sea más rentable y menos vulnerable a los ataques. Para resolver realice la lectura "CINCO FUERZAS DE PORTER"

Genera la estrategia para cada uno:

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES: promociones en temporadas de estudio, descuentos mensuales, incentivos por fidelidad y por compras mayores a determinada cantidad.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES: acuerdos generados por compras superiores a un precio determinado de materias primas.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS: innovar el producto de forma que logre satisfacer en mayor cantidad las necesidades del cliente potencial y convertir el producto en insustituible.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES: promocionar el producto con descuento en temporada de lanzamiento de la amenaza, para aumentar mis ventas y generar cambios innovadores en el producto para suplir necesidades del cliente y que sea más atractivo que la competencia.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES: mejorar la calidad de la materia prima del producto para hacerlo más atractiva al público y que tenga una mayor importancia en el mercado. Competir con los precios generando descuentos en ciertas temporadas, brindar promociones al mes y de esta forma fidelizar al cliente objetivo con nuestra marca.

MARKETING MIX

El marketing mix se define como el conjunto de herramientas tácticas controlables (producto, precio, plaza y promoción) que la empresa u organización propone para el logro de los objetivos planeados y deseados.

A continuación, se evidenciará las estrategias del producto para los clientes:

- **Núcleo:** Las propiedades físicas que se evidencian en el producto y que por este motivo lo hace apto para ser expuesto para la población en específico es su estructura y contenido que conlleva y que por ende lo hace diferente y único de los demás productos similares.
- **Calidad:** La calidad del cuaderno multi-funciones es alta puesto que este es elaborado con los mejores elementos y materiales de trabajo para brindar una buena garantía a los clientes que lo adquieran y poder generar satisfacción y gusto en ellos en cuanto a la estructura duradera que conlleva este producto.
- **Envase:** El producto será distribuido a través de cajas decorativas en la cual ira depositada el producto que en este caso es el cuaderno multi-funcional para que genere seguridad en cuanto a su contenido y genere impacto en cada uno de los clientes puesto que será decorada como lo requiera el cliente, personalizada y demás detalles esenciales.
- **Diseño:** Su diseño es un cuaderno que se diferencia de los demás por la innovación en sus hojas, portadas, estructura y además contiene dos bolsillos que podrán ser utilizados para guardar y asegurar algunos de los objetos personales con los que nos encontramos a diario, uno de ellos podría ser el teléfono móvil y los útiles escolares, su tamaño es de 20 x 15 cm, su portada es de un material resistente y personalizada, tiene stikers y también el cliente que lo adquiera podrá llevar el control del horario, notas y directorio, es argollado y contiene portahojas.
- **Servicio:** El servicio que brinda el producto es la seguridad de los elementos personales con los que permanecen a diario con todos los consumidores y que no sea de perdida estos, así mismo se observa la estructura con la que se encuentra el producto para generar una mayor organización en todo aquel que lo desee.

Clasificación del portafolio del cuaderno multi-funcional el cual se encuentra compuesto por las siguientes líneas:

Cuadernos
escolares

Cuaderno
pequeño de 100
hojas cosido

Cuaderno de 100
hojas grapado

Carpetas
escolares

Carpetas elásticas

Carpetas con
abrazaderas

Carpeta de tipo
tabla

Papelería escolar

Blog de hojas
blancas

Blog de hojas
cuadriculas

Blog de hojas iri

ESTRATEGIAS DE PRECIO

1. Fijación de precios basados en los costos

INSUMOS	COSTOS
Cartón	\$500
Hojas Cuadrículadas	\$500
Hojas Blancas	\$500
Hojas Iris	\$500
Hojas Reciclables	\$500
Papel Adhesivo	\$3.000
Papel Propal	\$1.000
Argollado	\$2.000
Papel decorativo	\$2.000
Pegante	\$800
Útiles decorativos	\$1.000
TOTAL	\$12.300

7Estrategia De Precio

2. Fijación de precios por valor agregado

INSUMOS	COSTOS
Fomi escarchado	\$2.000
Estuche especial	\$2.500
Velcro	\$2.000
Moldes	\$2.000
Imágenes	\$5.000
Otros (Útiles decorativos, cinta, tijeras, impresiones)	\$6.000

TOTAL	\$19.500
-------	----------

8Valor Agregado

3. Fijación de precios basados en la competencia

COMPETENCIA	PRECIO
Scribe	20.900
Norma	15.400
Agendas Edu.	22.300
Blocks	6.000
Carpetas	17.000
MULTI-FUNCIONES	23.721

9Fijación de Precios

4. Fijación de precios en la mano de obra

DESCRIPCIÓN	COSTOS
Costo insumos	\$ 12.300
Costo mano de obra	\$ 3.000
TOTAL	\$ 15.300

10Fijación Precio

5. Fijación de precios de valor unitario y ganancias generadas

PRODUCTO	PRECIO	PRECIO DE VENTA	GANANCIA O UTILIDAD	GANANCIA O UTILIDAD %
Cuaderno multi-funciones	\$ 15.300	\$ 23.721	\$ 8.421	36%

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

La distribución del cuaderno multi-funciones es muy importante ya que su esquema de producción se enfoca en organizar cada uno de sus procesos de fabricación para que en el momento en que el cuaderno termine su fabricación pueda ser distribuida en los diferentes puntos de ventas en donde podrá ser evidenciada y comprada por los consumidores que deseen adquirirlo.

Los canales de distribución son las diferentes rutas que toma el producto desde el inicio de su fabricación hasta llegar al consumidor final.

Las funciones que se llevaran a cabo para la distribución son:

- **Clasificación:** Los intermediarios obtienen contacto de los suministros de productos con los varios proveedores y clasificarlos en tamaño y calidad.
- **Acumulación:** Se lleva a cabo un gran porcentaje de existencias del producto para poder ofrecer a los clientes.
- **Asignación:** El empaqueo del producto se ejecutará a través de una caja resistente y con un diseño personalizado de tal modo que permite una buena accesibilidad del producto y una mayor protección.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

Para este punto se llevará a cabo un estudio acerca de los diferentes medios o estrategias a las cuales pueden acudir los clientes de 13 a 21 años que tengan la necesidad de acudir al producto ofertado, con el fin de que esta población en específico tenga la oportunidad y la accesibilidad de adquirir al producto y se genere satisfacción en ellos.

A continuación, se abarcará algunas estrategias de promoción para que por medio de este concepto se pueda generar información y persuadir a los clientes para que conozcan acerca de beneficios y ventajas con los que cuenta el producto y puedan adquirirlo.

Algunas de las estrategias de promoción que se implementaran son:

Publicidad: La publicidad es una de las formas de promoción más identificables puesto

que su objetivo es crear comunicación para incrementar el consumo del producto o servicio dentro del mercado, algunas de estas estrategia promocionar el cuaderno por medio de un tipo de publicidad que se dará a través de un poster lo cual será un tipo de cartel que se fijará en la pared con el fin de garantizar la comunicación del producto creado.

- Promoción de ventas: Esta estrategia consiste en incentivar a los consumidores y al equipo de ventas para generar mayor ingreso en las ventas, en este ítem se evidenciará algunas estrategias como los sorteos, obsequios y descuentos que se implementaran en la empresa para que se exhiba los productos creados y así se genere un arribo de clientes.
- Relaciones públicas: Esta estrategia se encarga principalmente de la comunicación entre la organización para generar un buen impacto de esta empresa se ejecutará la relación pública de tal modo que se dé la oportunidad de escuchar a los consumidores, usuarios o clientes que deseen conseguir el cuaderno Multi- funciones para resolver sus preguntas y en el caso que algún procedimiento no se esté realizando de la mejor manera tener en cuenta ciertos planes o estrategias para la mejora de sus peticiones.
- Ventas personales: Con respecto a lo anterior otra de la promoción que se desea brindar gracias al producto es la venta personal en donde a cargo del producto lo cual se ofrecerá al consumidor o cliente de manera directa o personal esto quiere decir de cara a cara, ya que permite realizar una demostración directa y detallada del producto que se está exponiendo teniendo así mucho mejor conocimiento el consumidor sobre las características, ventajas y beneficios que aportara el cuaderno durante su uso con el sentido de aclarar las dudas e inquietudes que presente el cliente en el momento de obtenerlo.
- Marketing directo: Es la estrategia de promoción que permite los canales de marketing a través del internet, teniendo en cuenta de este modo la facilidad a la que pueden acceder los usuarios para conocer cuáles son los métodos, ventajas y beneficios que se llevan a cabo en la empresa a través del producto ofertado, así mismo se contará con aplicaciones y páginas en las que se brindara la información de modo oportuno por medio de un asesor para resolver todas las inquietudes e inconvenientes que presenten todos los clientes.

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	OBJETIVO SMART	COMO	QUIEN	CUANDO	DONDE	VALOR
PRODUCTO	Crear reconocimiento del producto y aumentar las <u>ventas</u> .	Por medio de la <u>publicidad e información</u> que se le brindara al cliente.	El personal encargado de las actividades de <u>promoción, comunicación y publicidad</u> .	Cada vez que se acerquen los clientes a preguntar por el <u>producto</u> .	En los puntos de venta encargados de ofrecer el <u>producto</u> .	\$23.72 1
PRECIO	Ofrecer un producto de <u>calidad</u> a un precio accesible para la población.	A través de la <u>calidad de cómo se encuentra</u> estructurado y elaborado el producto.	Para la población que lo adquiere a través del <u>personal</u> .	En el momento en que sea usado el producto por el comprador.	En el lugar de trabajo y estudio.	\$23.72 1
PROMOCIÓN Y COMUNICACIÓN	Aumentar las ventas online en un <u>50%</u> y el número de seguidores.	Por medio de la <u>publicidad</u> brindada a los clientes que se dirigen al <u>punto de venta</u> , para brindarles esta información.	A través de las <u>recomendaciones brindadas de clientes anteriores</u> .	Cada vez que quieran acceder a la aplicación <u>podrán</u> ejecutar esta actividad de modo frecuente y ágil.	Desde cualquier lugar de la <u>ciudad</u> .	\$23.72 1

11 Marketing Mix

MATRIZ DE DESARROLLO DE LA IDEA

Nombre de la idea: Cuaderno Multi-Funcional

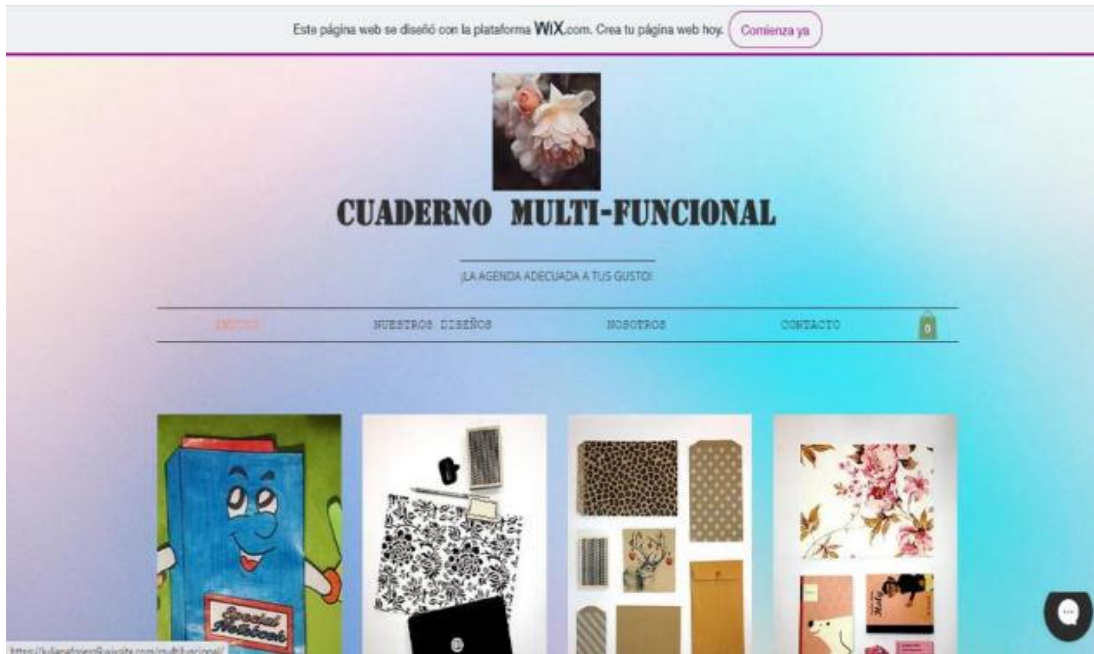
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Diagnóstico del Mercado	El sector estudiado para la necesidad del producto son empresas, misceláneas y papelerías dedicadas a la venta y elaboración de cuadernos que se dedican a vender el producto a estudiantes de instituciones de educación media y	Los jóvenes o niños desean un cuaderno en el que no solamente tenga hojas para ser rayadas, es decir, también necesitan de guardar sus objetos personales como el celular, esferos tajalápiz y borrador y diversidad en la

	profesional.	
	Las Competencias que debemos tener en cuenta son marcas reconocidas de la elaboración de cuadernos como Scribe, Norma, Reprograf y otras pequeñas fábricas de la capital de Colombia.	El producto que la compañía ofrece tiene un valor agregado, ya que tiene la opción para guardar útiles escolares y una variedad en hojas con excelente calidad y garantía.
	Los mercados de cuadernos aún son muy clásicos, son muy pocas las reacciones nuevas ante el cliente.	El producto pretende crear una reacción nueva con los consumidores y una tendencia nueva.
	Los cuadernos de otras marcas manejan un modelo original que sirve como pauta para imitarlo.	El producto nuevo en el mercado pretende crear un modelo nuevo, con nuevas experiencias positivas en el consumidor.
Realidad psicológica de la Marca	La percepción de otras marcas competentes es muy clásica solo se basan en diseños nuevos, pero no cambian su infraestructura.	La marca pretende diseñar un cuaderno con una idea innovadora y de allí poder lograr tener una serie de referencias para satisfacer cada cliente de gustos diversos.
	La identificación de los estímulos, pero llegar hacer las predicciones sobre el comportamiento de las personas solo lo diferencia la caratula del cuaderno.	Los clientes tendrán un neuromarketing en su estructura y diseño del producto generando un impacto.
Posicionamiento	La empresa quiere acercarse demasiado a los consumidores para saber cuáles son las emociones que el cuaderno provoca y cuál es su mayor atracción.	La empresa tendrá un personal especializado de diseñadores y con el personal de ventas para saber cuál es la motivación del cliente antes de comprar, con el fin de saber la mayor emoción de

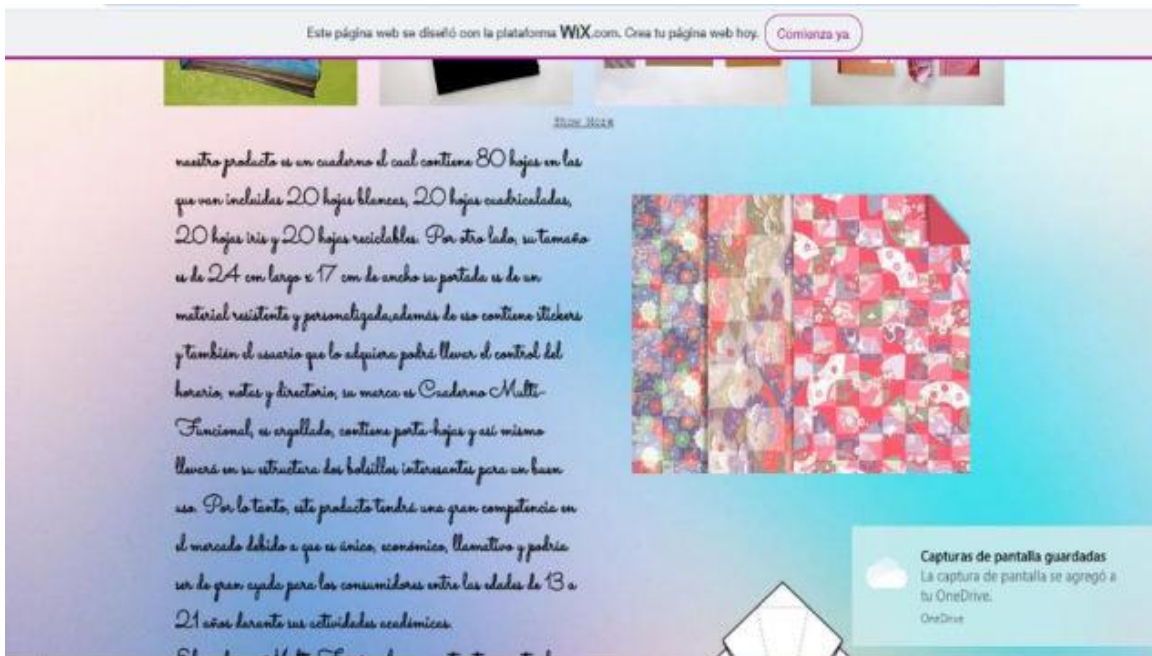
<p>Realidad Material De La Marca</p>	<p>La marca provocara grandes sensaciones en los clientes por su calidad e innovación.</p> <p>La propuesta de valor del producto es no solamente tener un cuaderno, si no también busca tener un compartimiento para guardar esferos y borrador ya que estos materiales son a veces muy fáciles de perder, pero también tendrá un compartimiento para guardar el celular como método de seguridad.</p>	<p>La mayor sensación que tendrán los consumidores con el producto es la estructura del cuaderno y sus portadas con un pequeño logo de la empresa.</p> <p>Los consumidores pueden utilizar este cuaderno como cartuchera o maleta ya que tiene espacio para guardar los útiles esenciales y el móvil celular. Todo lo que guardemos en el cuaderno no se verá en la parte externa evitando la delincuencia y creando un nuevo producto con excelente calidad y biodegradable.</p>
<p>Estrategia De Comunicación</p>	<p>Desarrollaremos publicidad en las misceláneas, centros comerciales, papelerías, y pequeñas tiendas que vendan productos de papelería con promociones, avisos, animaciones. Pero también manejaremos tiendas virtuales y páginas web y redes sociales que publiquen todos los días promociones, diseños nuevas ideas, encuestas, entre otras.</p>	<p>Es demasiado importante estar cerca de los consumidores y saber cuál es su opinión emociones y sentimientos antes de comprar el producto y después de venderlo, con el fin de que se vuelvan clientes exclusivos y poder otorgarles los mejores precios satisfaciendo el cliente y teniendo una rentabilidad.</p>

DISEÑO DE LA PAGINA WEB

URL: <https://julianaforero9.wixsite.com/multifuncional>



13Página Web



14Página Web 1

ser de gran ayuda para los consumidores entre las edades de 13 a 21 años durante sus actividades académicas.

El cuaderno Multi-Funcional con su estructura pretende satisfacer las necesidades del consumidor en cuanto a los diseños operados por ellos, la comodidad de llevar este producto, también en los estilos únicos y deseados por el cliente y para que se sientan seguros de los objetos personales que cargan con si mismo.

El producto expuesto se diferencia de otros frente a su diseño, estructura y contenido que lo hacen sobresalir por el uso y atributos que podrán desarrollar los consumidores en el momento de adquirirlo.



© 2023 by Liliou Paperie. Creado con [Wix.com](#)

Capturas de pantalla guardadas
La captura de pantalla se agregó a tu OneDrive.
OneDrive

15 Página Web 2



CUADERNO MULTI-FUNCIONAL

LA AGENDA ADECUADA A TUS GUSTOS

[INICIO](#)

[NUESTROS DISEÑOS](#)

[NOSOTROS](#)

[CONTACTO](#)

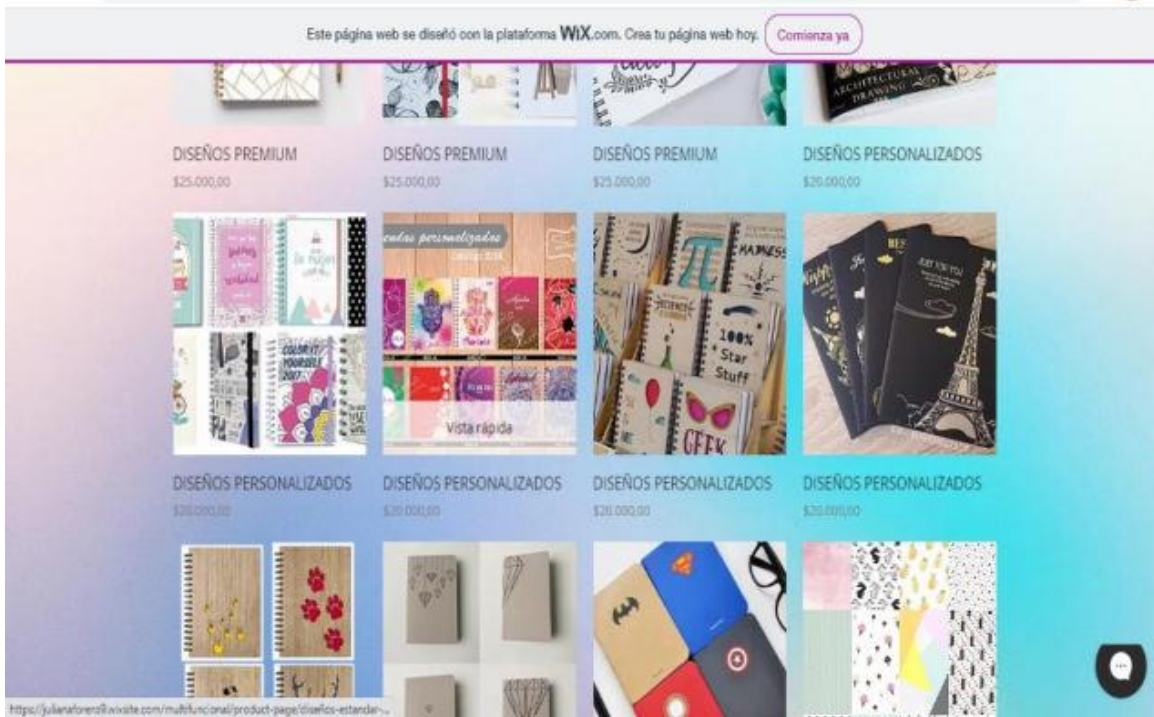


NUESTROS DISEÑOS

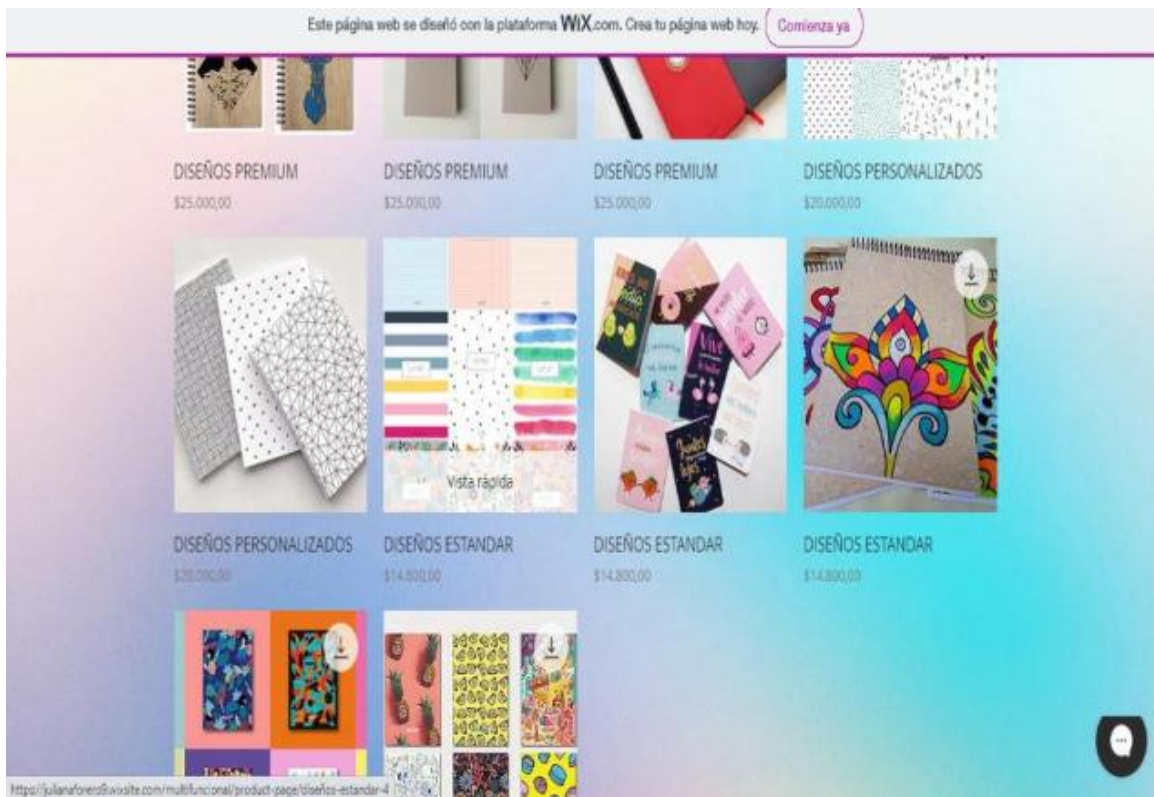


Conectando...

16 Página Web 3



17Página Web 4



18Página Web 5



CUADERNO MULTI-FUNCIONAL

LA AGENDA ADECUADA A TUS GUSTOS

INICIO

NUESTROS DISEÑOS

AGENDA

CONTACTO



¿QUE ES CUADERNO MULTI-FUNCIONAL?

La empresa Artistic Notebook espera que el producto tenga beneficios tanto para



<http://julianaforero@wixsite.com/multifuncional/nosotros>

19Página Web 6

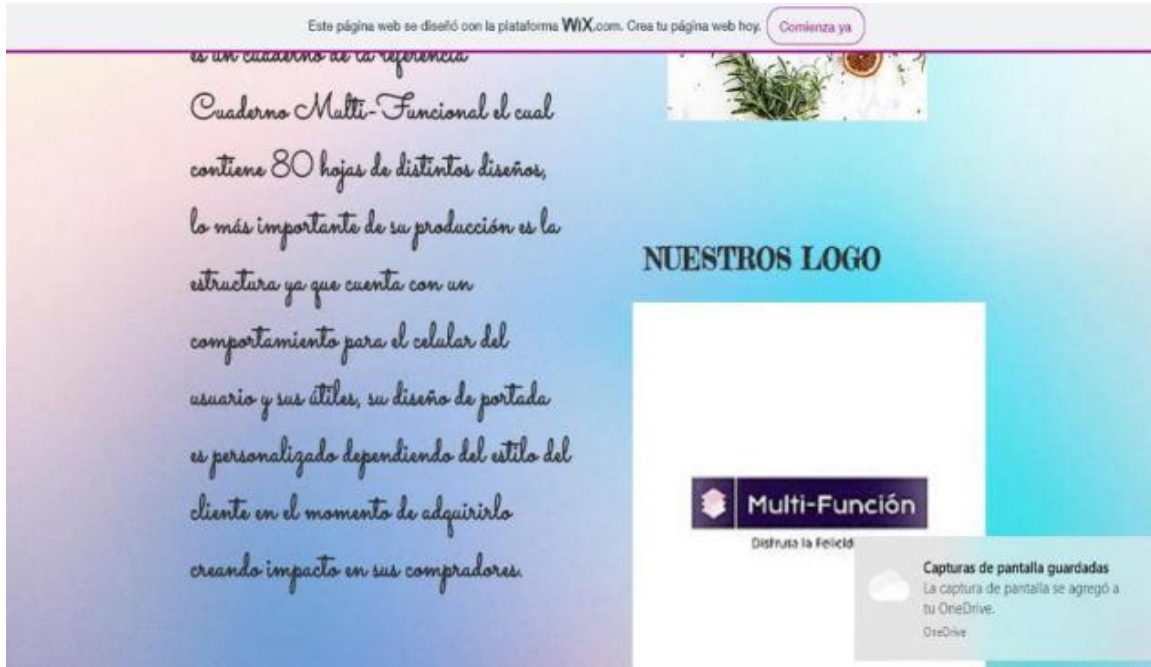
FUNCIONAL?

La empresa Artistic Notebook espera que el producto tenga beneficios tanto para el consumidor, la empresa y el medio ambiente, generando tendencia en la sociedad y desarrollando ventas e ingresos por parte de ella misma. De igual modo se establecen locales que se encuentran cerca a la población dentro del establecimiento será atractiva y



Capturas de pantalla guardadas
La captura de pantalla se agregó a tu OneDrive.
OneDrive

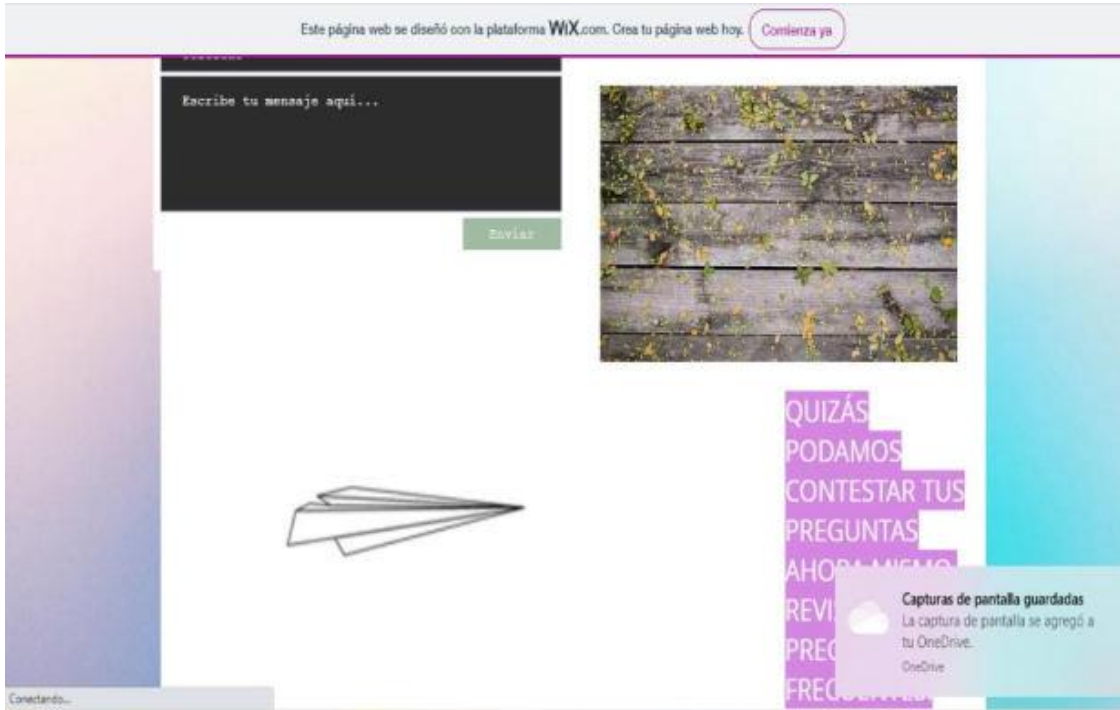
20Página Web 7



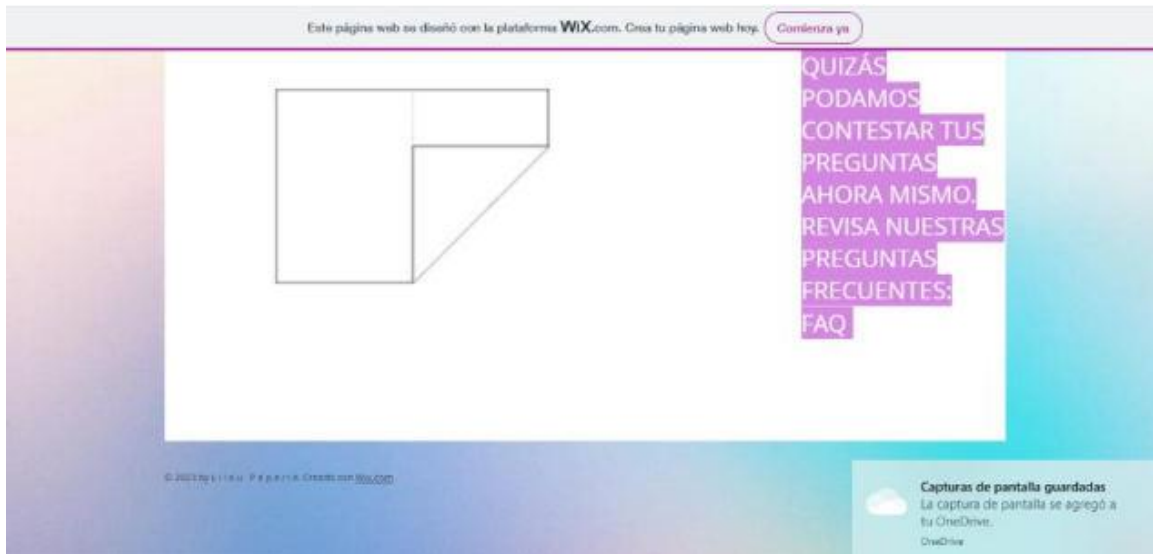
21Página Web 8



22Página Web 9

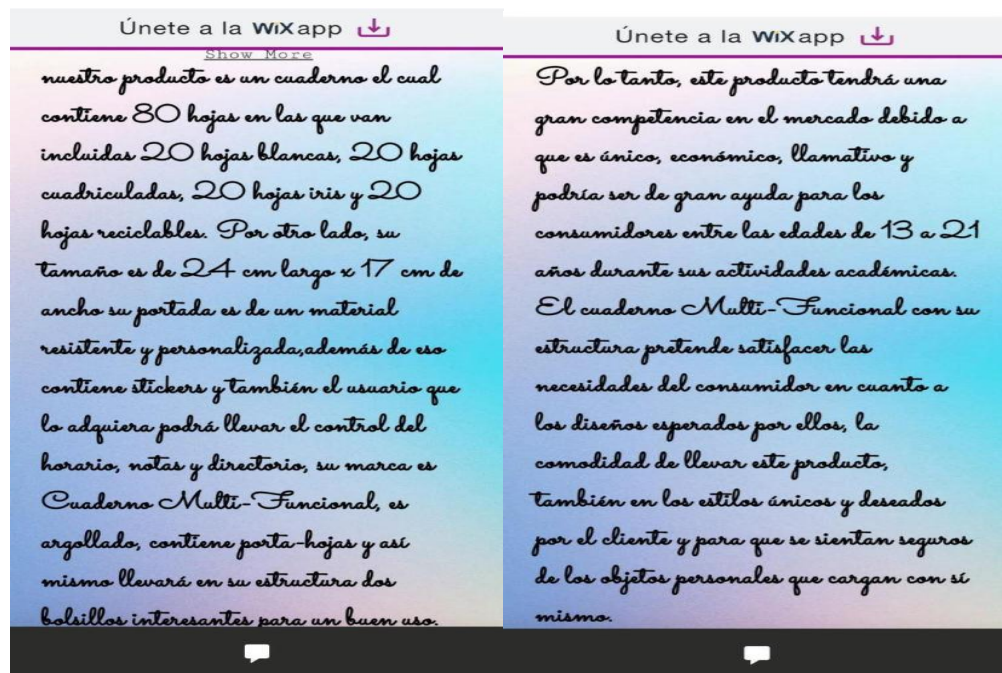
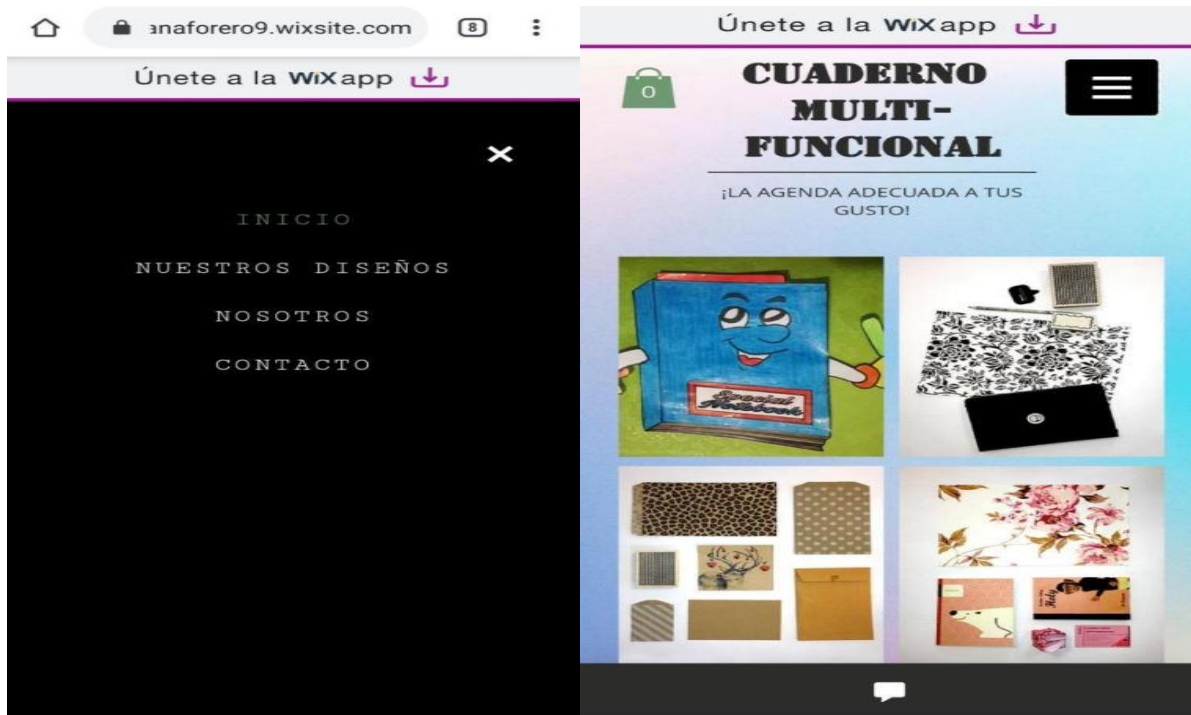


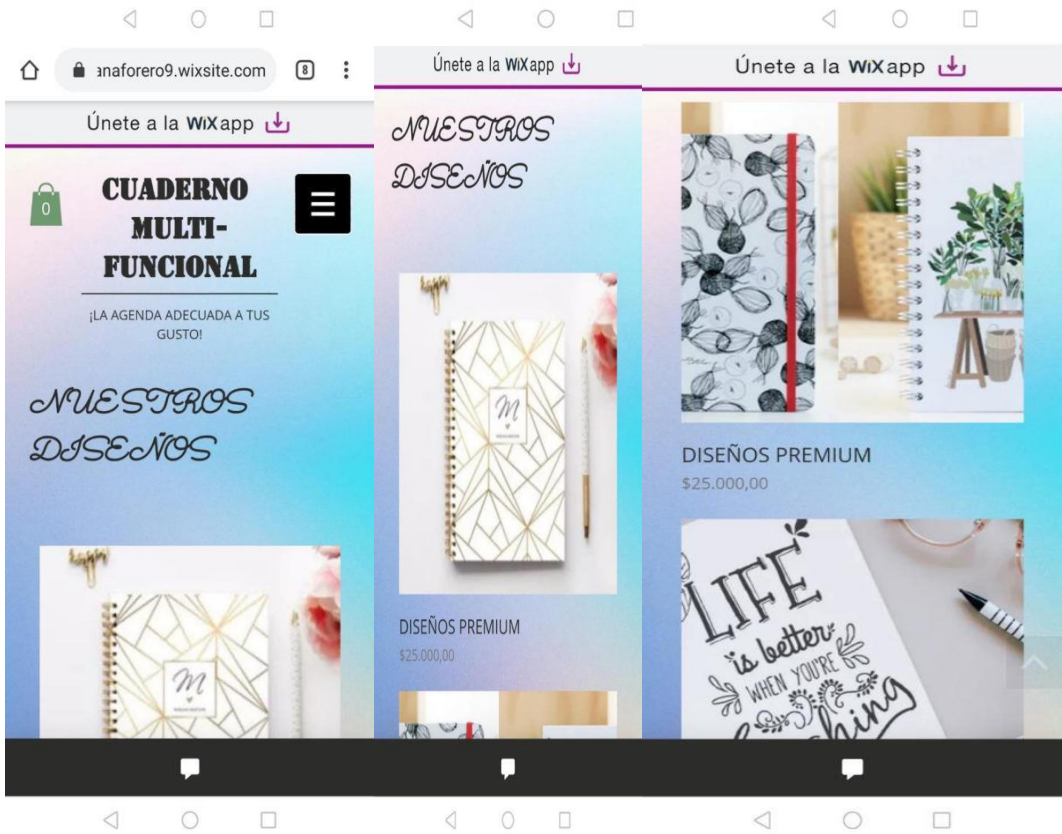
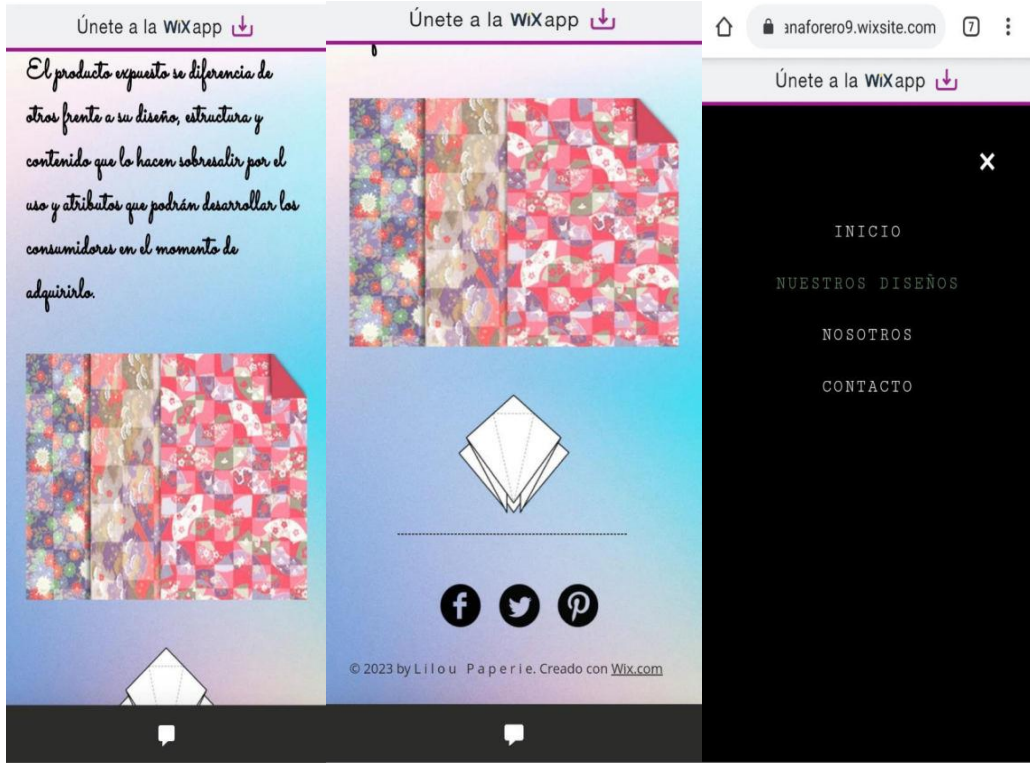
23Página Web 10





24Página Web 11

DISPOSITIVO CELULAR







Únete a la Wixapp 

Únete a la Wixapp 


Únete a la Wixapp 



DISEÑOS PREMIUM
\$25.000,00




DISEÑOS PERSONALIZADOS
\$20.000,00




DISEÑOS PERSONALIZADOS
\$20.000,00




DISEÑOS PERSONALIZADOS
\$20.000,00





endas personalizadas
Catálogo 2018





endas personalizadas
Catálogo 2018

Únete a la Wixapp 


Únete a la Wixapp 



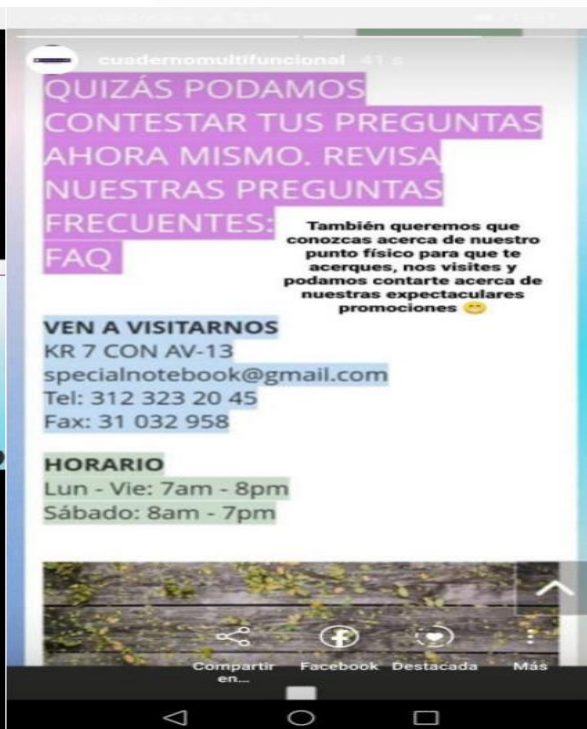
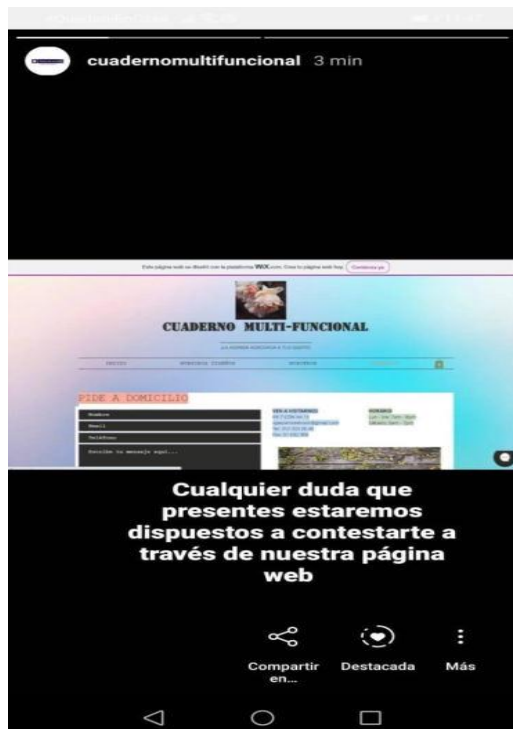
NUESTROS LOGO

DISEÑOS ESTANDAR
\$14.800,00



DISEÑOS ESTANDAR
\$14.800,00



METRICAS CLAVE

#QuedeEnCasa 12:43

Publicaciones

cuadernomultifuncional

cuadernomultifuncional

5 Publicaci... 13 Seguidor... 8 Seguidos

Cuaderno multi-funciones
Somos una empresa dedicada a la distribución cuadernos escolares, con muchas características innovadoras y... más
julianaforero9.wixsite.com/multifuncional/nosotros

Editar perfil

Le gusta a danielaaaa_cm y 3 personas más

cuadernomultifuncional Cuadernos para niños, niñas, jóvenes y señoritas, la mejor calidad y con el s... más
Hace 13 horas · Ver traducción

cuadernomultifuncional

5

Home Search Post Like Profile

- EL CAC

Para comenzar se tendrá en cuenta una de las métricas digitales más importantes para el desarrollo del producto la cual es el coste de adquisición del cliente, este concepto nos indicara cuánto dinero nos ha costado atraer a un cliente nuevo a conocer sobre las características y beneficios del producto ofertado.

Concepto	Costo	
Fuerza Comercial	\$	10.000
Publicidad	\$	30.000
Anuncios	\$	20.000
Promoción	\$	30.000
TOTAL	\$	90.000

25CAC

- EL LTV

Principalmente por medio de este indicador se podrá evidenciar el valor del ciclo de vida del cliente, nos indica el margen bruto que se realiza a cada cliente durante el tiempo que se encuentran relacionados con nosotros para generar estadísticas comparativas y verificar el costo que se obtienen con la adquisición de estos clientes.

LTV EN UN CLIENTE ANUALMENTE

Tiempo del cliente	Valor de la compra	Número de compras recurrentes	Número que rondan
1	1.000.000	1	5
RESULTADO TOTAL		5.000.000	

A continuación se desarrollara un análisis comparativo entre las dos métricas claves evidenciadas ya que se puede deducir que por medio del CAC se pueden adquirir mucho más clientes para que conozcan acerca del producto ofertado y que pueda ser comprado, dándoles a visualizar esta información a través de la publicidad que es uno de los ítems más beneficiarios en el proceso, también que es más importante invertir en el CAC para que se puedan generar muchos más ingresos en el LTV ya que se triplica el valor gastado para crear todo este tipo de ítems publicitarios y poder generar mayor ganancia por medio de los clientes que se adquirieren.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Macro Localización:

La papelería y miscelánea donde se desarrollara y venderá el producto es en la ciudad de Bogotá D.C con el propósito de encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. En esta zona encontramos universidades, institutos, colegios, oficinas, entre otras labores que necesitan diariamente de un cuaderno para realizar apuntes o notas. En esta ubicación alto nivel de población que se dedica a estudiar carreras técnicas y profesionales.

Micro Localización:

La micro localización de la comercialización del producto será en la calle 12b #4-80 en la localidad de Candelario entre el barrio las aguas y centro administrativo, en el cuál será el punto principal donde se encontrará el punto principal de fábrica y venta con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar el establecimiento de comercio y planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario encontrando en este lugar una población continua de jóvenes entre los 14 a 25 años de edad. (Carlos, 2013)

¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación?

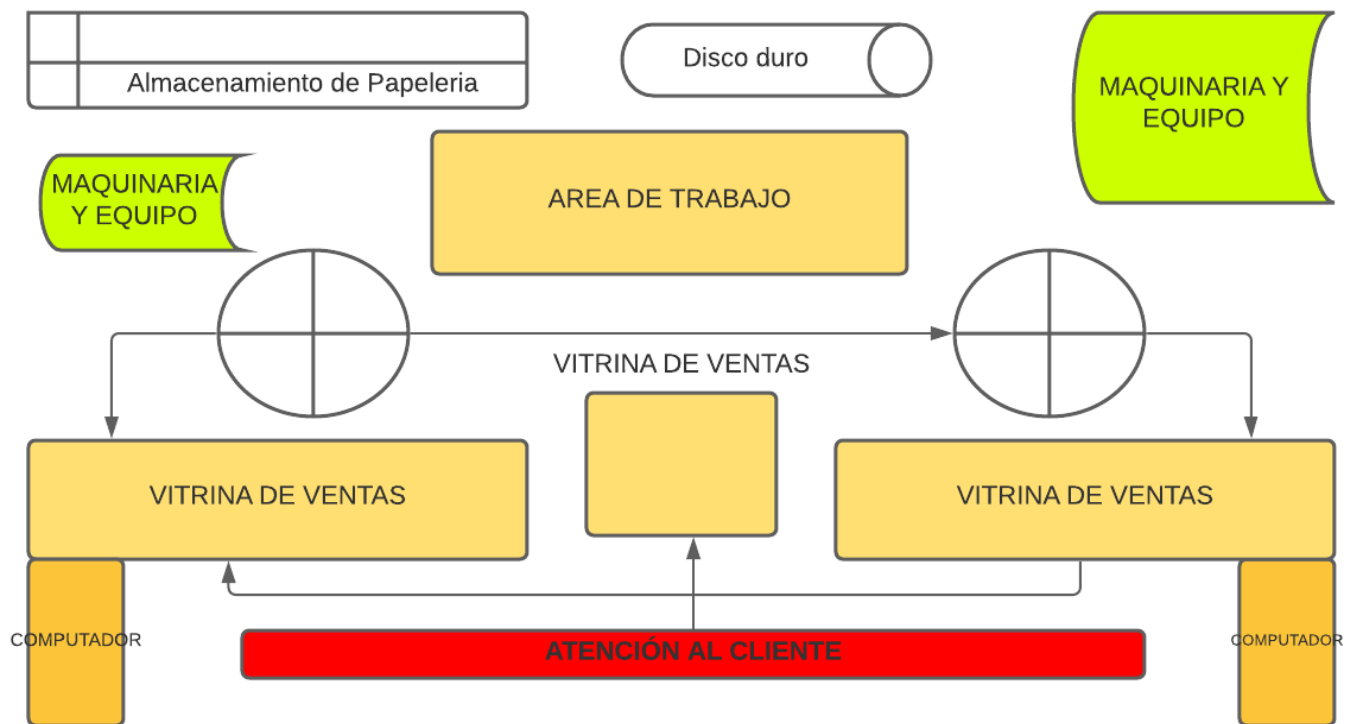
Es necesario un lugar físico para la comercialización del producto, ya que la marca se dará a reconocer de manera presencial y aunque la tienda maneje diferentes páginas web es una estrategia de mercado. El producto necesita hacerse conocer primero en las calles, tener contacto con el consumidor y por esto contara con una papelería que dará a conocer principalmente la marca.

Requerimientos de inversión:

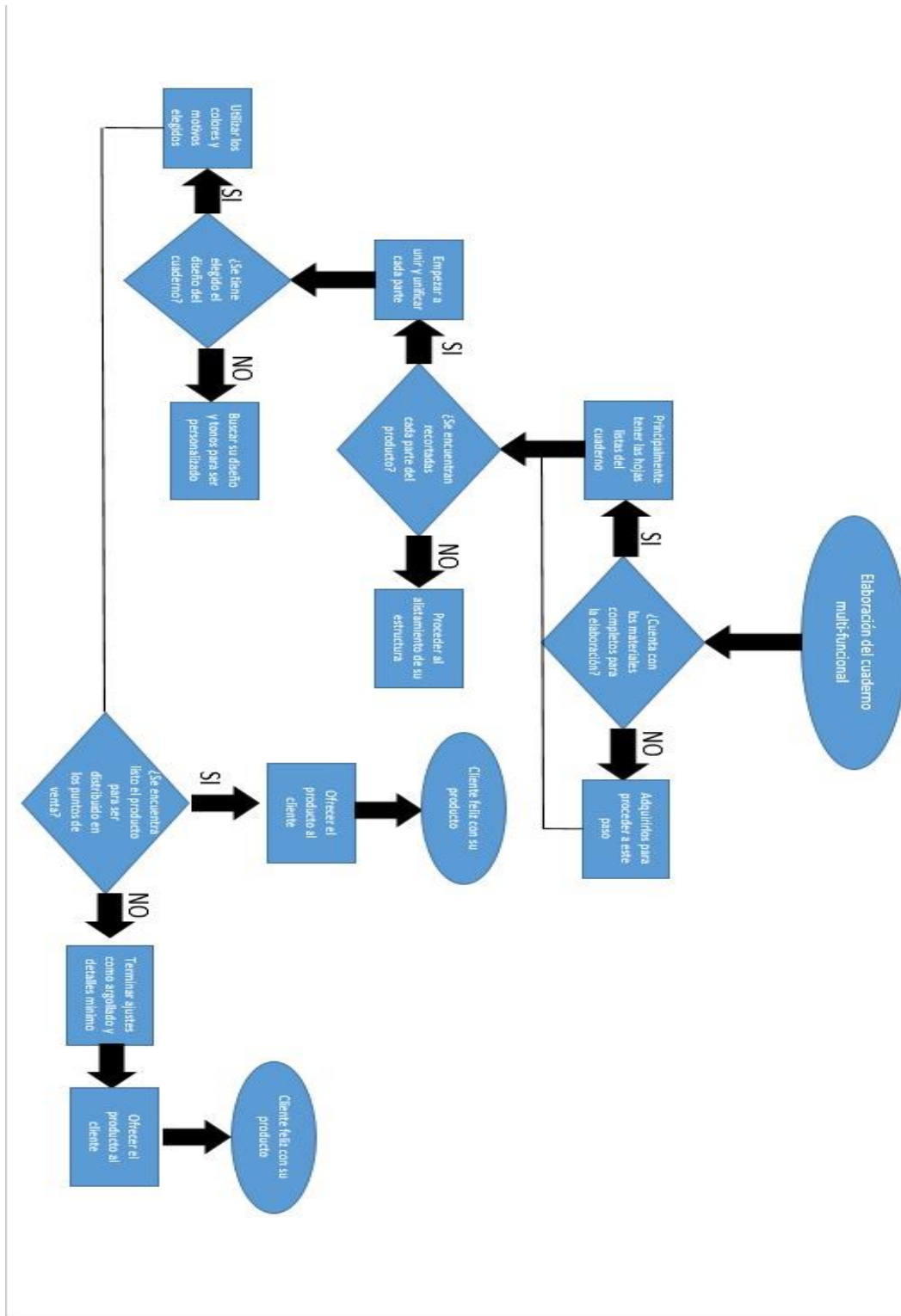
- La papelería que apoyará este producto será de la compañía pero tendrá una ganancia del 30% por producto vendido.
- Las papelerías o misceláneas que también quieran disponer del producto en sus establecimientos de comercio tendrán un descuento del 10%.
- La maquinaria y equipo donde se elabora el cuaderno será de la compañía.
- Los papeles legales de la papelería para poder tener una apertura harán parte de la empresa.

Tipo De Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos Técnicos
Infraestructura - Adecuaciones	Local Ubicado en el Centro de Bogotá, en el barrio de la Candelaria con características en su piso en baldosa, techos arreglados y lámparas con la mejor iluminación.	1	\$ 1.000.000	Debe contar con todos los requisitos de la acaldaría y cámara y comercio.
Maquinaria Y Equipo	Impresora y Fotocopiadora	1	\$ 2.200.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
	Encuadernadora	1	\$ 150.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
	Plastificadora	1	\$ 150.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
	Impresora de impresión digital de gran formato	1	\$ 500.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
	Máquina de sellos	1	\$ 500.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
Equipo de Comunicación Y Computación	Teléfonos	3	\$ 200.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
	Computador	5	\$ 5.000.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento

	Tablet	2	\$ 800.000	Persona con el nivel técnico para el uso y mantenimiento
Muebles Enceres y Otros	Vitrinas	5	\$ 5.000.000	En este punto encontraremos otros productos que se comercializaran
	Muebles	6	\$ 3.000.000	
	Escritorio	1	\$ 200.000	
	Lokers Otros Productos	1	\$ 3.000.000	
Gastos Pre operativos	Documentación y Arriendo		\$ 2.000.000	



INGENIERIA DEL PROYECTO




INSUMOS	COSTOS
Cartón	\$500
Hojas Cuadrículadas	\$500
Hojas Blancas	\$500
Hojas Iris	\$500
Hojas Reciclables	\$500
Papel Adhesivo	\$3.000
Papel Propal	\$1.000
Argollado	\$2.000
Papel decorativo	\$2.000
Pegante	\$800
Útiles decorativos	\$1.000
TOTAL	\$12.300

28Insumos

Bien/ Servicio	Cuaderno Multi-Funcional			
Actividad Del Proceso	Tiempo Estimado De Realización (minutos/horas)	Cargos Que Participan En La Actividad	Número de Personas Que Intervienen Por Cargo	Equipos y Máquinas Que se Utilizan. Capacidad De Producción por Maquina (Cantidad De Producto/ Unidad De Tiempo)
Rollos de papel entran a la máquina	1 Hora	Persona especializada en corte	1	Fotocopiadora Especializada
Rayado de hojas y corte en pliegos	1 Hora	Persona especializada en corte	1	Impresora
Colocación de tapas y contratapas	20 Minutos	Persona especializada en pegado	1	Plastificadora
Apilado en pliegos y trazado a tamaño individual	30 Minutos	Persona especializada en Rayado	1	Escritorio
Perforado y espirado	10 Minutos	Persona especializada en corte	1	Encuadernadora
Apilado	5 Minutos	Persona Especializada	1	Escritorio
Encajado y Entramado	10 Minutos	Persona especilizada en corte	2	Encuadernadora
Empaquetado y sellado	40 Minutos	Persona especializada en sellado	1	Escritorio
Total	3 horas y 55 minutos			

29 Proceso de Producción

FICHA TECNICA

	ARTISTIC NOTEBOOK	
6006	0	12-11-20

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO

CUADERNO MULTI-FUNCIONAL

El nombre que conlleva el producto se deriva a la relación que se ejecuta en el, puesto que el producto es un cuaderno, que cuenta con varias funciones en cuanto a su uso, el cuaderno contiene 2 bolsillos indispensables que se usan para guardar principalmente uno de los objetos personales más importantes de toda la población lo cual es el celular o el teléfono móvil, este con el fin de generar seguridad y comodidad a cada persona que lo adquiera ya que por medio de la accesibilidad del cuaderno podrán tener en cuenta todos estos aspectos, así mismo cuenta con otro de sus bolsillos que también es creado para generar seguridad y satisfacción en cada cliente puesto que en este se podrá reservar todos los elementos de trabajo que se usan constantemente sin generar desviaciones. Por otro lado una de las ventajas que se podrá evidenciar en este es que cuenta con una gran mayoría de variedad en cuanto al contenido de su estructura, genera innovación y además gusto ya que el contenido de su estructura conlleva una diferencia de hojas tanto como hojas blancas, cuadrículadas, iris y sobre todo reciclable que ayuda a generar mayor gusto y satisfacción en los clientes potenciales, sus diseños son personalizados y expuestos para toda la población que desee adquirirlo.

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

El producto que se dará a conocer es un cuaderno el cual contiene 80 hojas en las que van incluidas 20 hojas blancas, 20 hojas cuadrículadas, 20 hojas iris y 20 hojas reciclables. Por otro lado, su tamaño es de 24 cm largo x 17 cm de ancho su portada es de un material resistente y personalizada, contiene stickers y también el cliente que lo adquiera podrá llevar el control del horario, notas y directorio, es argollado, contiene porta-hojas y así mismo llevará en su estructura dos bolsillos interesantes para la seguridad del consumidor con sus objetos personales como lo es el celular e implementos de trabajo tales como lapiceros, marcadores, correctores, etc.

B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE

El producto que se dará a conocer es un cuaderno el cual contiene 80 hojas en las que van incluidas 20 hojas blancas, 20 hojas cuadrículadas, 20 hojas iris y 20 hojas reciclables. Por otro lado, su tamaño es de 24 cm largo x 17 cm de ancho su portada es de un material resistente y personalizada, contiene stickers y también el cliente que lo adquiera podrá llevar el control del horario, notas y directorio, es argollado, contiene porta-hojas y así mismo llevará en su estructura dos bolsillos interesantes para la seguridad del consumidor con sus objetos personales como lo es el celular e implementos de trabajo tales como lapiceros, marcadores, correctores, etc.

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

El cuaderno multi-funcional es un producto que cuenta con altos estándares de calidad, es un producto innovador, un producto que causa un alto flujo de impacto en la sociedad en cuanto al uso de su contenido, es un producto único y diferenciador a los demás, aparte de ser un producto llamativo causa gran gusto especialmente en la población de 13 a 21 años por la estructura de este. Su logo, slogan y lema son causados con mucha experiencia en cada persona a través de sus colores y figuras genera mucha más satisfacción en cada cliente. Por otro lado la variedad de oferta y demanda en cuanto a los diseños personalizados de su portada, porta hojas y demás genera mucha más atracción, ya que es un producto que se brindará para y como lo quiera el cliente. Esta presentación comercial se brindará y promocionará por medio de folletos y stand o pendones el cual genere mucho más atención del producto.

D. TIPO DE ENVASE

El tipo de envase para repartir este producto se dará a través de una caja decorativa, con el diseño, color y estampado como lo prefiera el cliente para generar mayor atracción en el y que el producto en el momento de comercialización sea un beneficio y una ventaja para todas las personas que además de adquirirlo para sí mismo se de la oportunidad de otorgarlo a alguien más por medio de algún detalle o regalo respectivo, es por este que se ofrecerá en cajas decorativas y lindas para cada una de las ocasiones especiales y específicas.

El tipo de envase para repartir este producto se dara a traves de una caja decorativa, con el diseño, color y estampado como lo prefiera el cliente para generar mayor atracción en el y que el producto en el momento de comercialización sea un beneficio y una ventaja para todas las personas que ademas de adquirirlo para si mismo se de la oportunidad de otorgarlo a alguien más por medio de algun detalle o regalo respectivo, es por este que se ofrecera en cajas decorativas y lindas para cada una de las ocasiones esepciales y especificas.

E. MATERIAL DE ENVASE

Material en el cual se desarrollara la entrega del producto que en este caso seria las cajas decorativas sera por medio de un carton, puede ser reciclado con el fin de contribuir y ayudar asuntos ambientales, que sea resistente para que durante el transcurso de su traslado no presente alguna falla o imperfecto inoportuno, la caja decorativa sera diferenciada a las demas por su contenido y demás detalles especiales y centrados a la elaboración de este.

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

La conservación para el producto va a hacer con un tiempo estimado de 6 meses, puesto que es un producto elaborado con materiales de alta calidad, que sus bolsillos interiores seran sellados con gran seguridad, su pasta, porta hojas y demas contenido sera realizado con un soporte de carton grueso y resistente para cualquier inconveniente que se presente. Por otro lado, se brindara una garantia alta del producto que se esta ofreciendo en el mercado, con la finalidad de generar un alto grado de satisfacción en los clientes y a su vez generar una mayor demanda a traves de ellos por medio de las referencias entre sí.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

La elaboración del cuaderno multi-funcional se dio a traves de los materiales, especialmete el carton con el que se elaboro, cinta adhesiva para la portada dependiendo el estilo con el que el cliente desee adquirirlo, así mismo se realiza la inspección y el cumplimiento de los demas detalles estructurados en su contenido tal como el cuadro portahojas, separadores, calendario, horario y todos los demas diseños que van vinculados al proceso. Luego de esto se procese a la realización del paso de la creación de la innovación más importante en cuanto al producto que es la elaboración y ejecución de los bolsillos internos del cuaderno, por medio de materiales llamativos y de calidad, así mismo se procede a la unión de todos estos procesos con el contenido de sus hojas y estructura y por ultimo se procede a realizar el proceso de argollado y finalización de ultimos detalles para ser distribuido en los diferentes puntos de venta y que su vez sean ofrecidos y brindados a toda la población que desee adquirirlo.

H. VIDA UTIL ESTIMADA

La vida util estimada para el producto es de 6 meses ya que es dependiendo del uso que se le brinde durante los diferentes espacios, del mismo modo es un producto elaborado con los mejores materiales de calidad para ofrecer y brindar un mejor servicio y generar satisfacción en cada cliente.

I. PORCION RECOMENDADA

La porción recomendada es la calidad del producto producido a traves de los materiales de trabajo con los que fue elaborado, con el fin de evitar inconformidades e inconvenientes que se puedan generar a lo largo de su uso.

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

El perfil de la persona que interviene a lo largo del proceso es el tipo de contratación puesto que se debe contar con un gran equipo de trabajo para elaborar el producto de una forma mas eficaz y eficiente para ofrecer a toda la población, así mismo teniendo en cuenta el tiempo y el tipo de contrato al que se le brinda al personal ya que es importante contar con un equipo de trabajo en los diferentes puntos de ventas en los que se ofrezca el producto ya que a traves de este personal es que los clientes van a conocer acerca de este producto y a su vez an a generar referencias por parte de ellos, para generar posicionamiento y ventas en el sector comercial.

K. GRUPO POBLACIONAL

Nuestros clientes están ubicados cerca a instituciones educativas. Una sede principal será en el centro de Bogotá en la carrera 7 con avenida 13, el punto de venta será específico con unos colores relevantes y con personas que se acercaran a las personas entre 13 y 21 años promocionando el cuaderno multi-funcional y la empresa. Nuestros competidores son 3 Estilo, Scribe Y Norma, pero nuestro cuaderno tiene una innovación que ninguno de ellos tiene, lo cual hace la diferencia y su precio es casi igual al de nuestros competidores lo que generar un atractivo para nuestro cliente. La segmentación será para una población de jóvenes el cual nos acercaremos a través de publicidad, regalaremos pocas unidades de nuestro producto y realizaremos una encuesta conociendo sus dificultades y así acercándonos más a los jóvenes que estudian en las instituciones del centro de Bogotá D.C. consiguiendo un mercado meta

**Firma del responsable
del producto:**

REPRESENTANTE LEGAL

**Nombre del Responsable del
producto**

Ingrid Amaya Sanchez

Firma:

Ingrid A.

CONCLUSIONES

- Para finalizar con nuestro trabajo es importante recalcar que a través de la asignatura de creación de empresa nos permite centrarnos en un tema definitivo, teniendo en cuenta siempre sus características, ventajas y beneficios que nos poyan en el momento de dar a evidenciar un producto en el mercado ya que son los atributos más importantes y diferenciales en los que se fijan los consumidores en el momento de obtener alguno, también es una buena estrategia debido a que proporciona ideas y estrategias no imaginadas antes y sobre todo a saber trabajar en un grupo de tal modo que se respeten las distintas opiniones por parte de cada integrante porque podría ser de gran ayuda y utilidad en el momento de realizar un trabajo de manera eficaz y eficiente.
- Podemos concluir que elaborar un producto no es sencillo ya que conlleva un buen conocimiento, investigación y compromiso para comprender cuales son las necesidades que se están evidenciando en la sociedad, y que con el producto innovador que se ejecute en el mercado sea para un buen crecimiento, sea de gusto y de conveniencia por parte del consumidor. Así mismo de deben implementar estrategias tanto de mejora como de publicidad con la promoción que se está realizando para el consumo útil en el mercado, la empresa debe saber las necesidades que desea satisfacer, el producto que impacto generara en la población para su uso cotidiano.

BIBLIOGRAFIA

- Brunol Barbosa de Sousa, S. D. (2012). *La innovación de los procesos*.
- Espinosa, R. (s.f.). Ciclo de vida de un producto. *Roberto Espinosa*.
- Porter, M. (21 de Septiembre de 1990). *Una definición de innovación* . Obtenido de <https://xavierferras.com/2014/09/una-definicion-de-innovacion/>
- Thompson, I. (2006). *El Plan de Marketing*.
- Unesco. (1977). *Innovación y tecnología* .