



Harrison Felipe Sarmiento Jiménez

María Camila de Ávila Fajardo

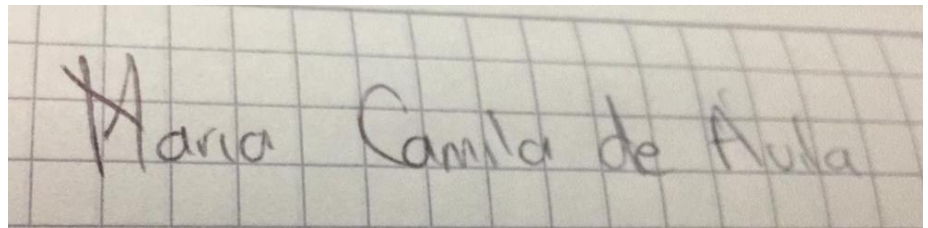
Redes sociales:

Real Flow Facebook

Real Flow Instagram

Nosotros (Harrison Felipe Sarmiento Jiménez y María Camila de Ávila Fajardo)

Identificados con C.C(1000624782 y 1023965750) estudiantes del programa (Negocios Internacionales) declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firmas.

A handwritten signature in dark ink on a grid background. The signature is stylized and appears to read 'Harrison Felipe Sarmiento Jiménez'.A handwritten signature in dark ink on a grid background. The signature is written in a clear, legible cursive style and reads 'María Camila de Ávila Fajardo'.

Introducción:

Con este trabajo pretendemos dar a conocer nuestra idea de negocio que permita ser rentable en el mercado y que pueda satisfacer las necesidades de los clientes independientemente de su edad, herramientas de pago que manejen y locación en la que vivan, pudiendo así lograr realizar sus compras en línea de manera segura y sin restricciones reflejando un beneficio mutuo para el consumidor y el ofertante

Objetivos:

- Crear una idea de negocio innovadora y sostenible que resuelva un problema social
- Analizar diferentes sectores en los que nuestra idea de negocio puede impactar

Claves para el éxito:

- Atender las necesidades del cliente de manera oportuna cuando este solicite información acerca de cómo realizar un pago
- Tener distintos métodos de pago que se adecuen a la situación del cliente
- Ser una marca única y diferente que brinde un toque original a tu estilo

1.análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

actividad semana 2:

Se puede solucionar un problema social para gente de 13 a 17 años, personas adultas, de género masculino y femenino. El producto se podrá usar si el clima es frío o cálido. A este tipo de población se les facilitará encontrar ropa de estos últimos años, sin tener que pagar con tarjeta de crédito o algún medio de pago que contenga ser mayor de edad ,se podrá adquirir los productos en contra entrega o Efecty medios de pago los cuales se les facilita a toda persona .

1.1 objetivos de desarrollo sostenible

hacer que las empresas piensen más en las personas sin tarjeta de crédito o cuenta bancaria y que futuras empresas tanto como nuevas como las que están ahora comiencen a implementar estos medios de pago facilitando los pagos a personas que no cuentan con los medios de pago antes dichos. pagos los cuales pueden ser difíciles para algunas personas. añadiendo medios de pago más fáciles para cada persona sin necesidad de tener.



La innovación de productos en el mercado y la mercadotecnia asignada, estamos disponiendo de más herramientas para que las personas puedan realizar sus compras sin restricciones y ofreciendo un producto diferente

teoría de valor sostenido

Impacto empresarial: empoderamiento, comunicación, darle importancia a los menores de 17 años

Impacto social: como menores de edad pueden ser un fuerte en la economía de una empresa darles importancia a la hora de la venta de algún producto

1.2 tecnologías disruptivas

Hacemos publicidad mediante el marketing digital

Un problema sería hacia la gente que no tenga algún medio tecnológico para poderlos conocer podríamos perder clientes potenciales

gente mayor de edad los cuales algunos no tienen gran conocimiento sobre las redes y no tienen un dispositivo donde comunicarnos sea para un regalo para sus nietos, conocidos o hijos.

1.3 Análisis del sector económico

Político: un tratado de libre comercio sería con Estados Unidos los cuales son el mayor exportador de tela el cual nos beneficiaría a los compradores de Colombia. El IVA sería de un 0% ya que contamos con el tratado de libre comercio para las telas. Nuestro producto debe ser de una calidad buena pero también debe haber productos de calidad media que sean económicos y más asequibles para todos.

Economía: sector comercial. Otro de los sectores económicos de Colombia, según su actividad, es el del comercio. Concretamente, en Colombia este sector ocupa la cuarta posición en el PIB desde hace 4 años (después de la agricultura, la industria manufacturera y las finanzas). En Colombia, en los últimos años, los servicios con más facturación fueron los hoteles, bares y restaurantes(2019).

Inicio / Español / Sen
-15,7%
II TRIMESTRE 2020 **PIB**
Producto Interno Bruto

-0,01%
AGOSTO 2020
IPC
Índice de Precios al Consumidor

Social: unas de las grandes empresas tienen unas ciertas tendencias de

1. LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy)

Ganancias: 48.113 millones de dólares

2. Nike

Ganancias: 34.000 millones de dólares.

3. Inditex (Zara, Pull&Bear, Massimo Dutti, Bershka, Stradivarius, Oysho y Uterqüe)

Ganancias : 28.619 millones de dólares.

La gente adquiere estos servicios mediante publicidad de la misma empresa utilizando los medio tecnológicos, publicidad en los programas de televisión o influencers los cuales les hacen publicidad

Nike se dirige hacia personas que hacen deporte ropa cómoda cosas deportivas ,pero que a un si se pueden usar en su día a día personas que busquen tipo de ropa relajada pero con estilo .estilos de vida donde la persona sea deportiva o quiera llevar ropa cómoda pero que sea buena a la vista .

Tecnología:viendo en estos días donde la gente pasa mayor tiempo usando la tecnología ,viendo las redes sociales hay más oportunidades de que nuestra tienda virtual tenga mas llegada a esta gente ,gente la cual antes no tenían ni tiempo para revisar redes sociales ahora que pasan más tiempo en casa podrán investigar mas sobre el tema tiendas virtuales y comprar por internet

Ecología: una idea de nuestro negocio para cuidar el medio ambiente es que la ropa que ya no usen pero que este en buen estado se pueda revender en nuestra página una sección destinada para revender ropa usada y que esta no sea desechada o también utilizar esa ropa para renovarla pero que no sea desechada simplemente por un roto.

Legal: algunas leyes para tener una tienda online

-actividad

-forma jurídica

-alta en hacienda y seguridad social

-ley general para la defensa de consumidores y usuarios

-política de precios

-ley de protección de datos

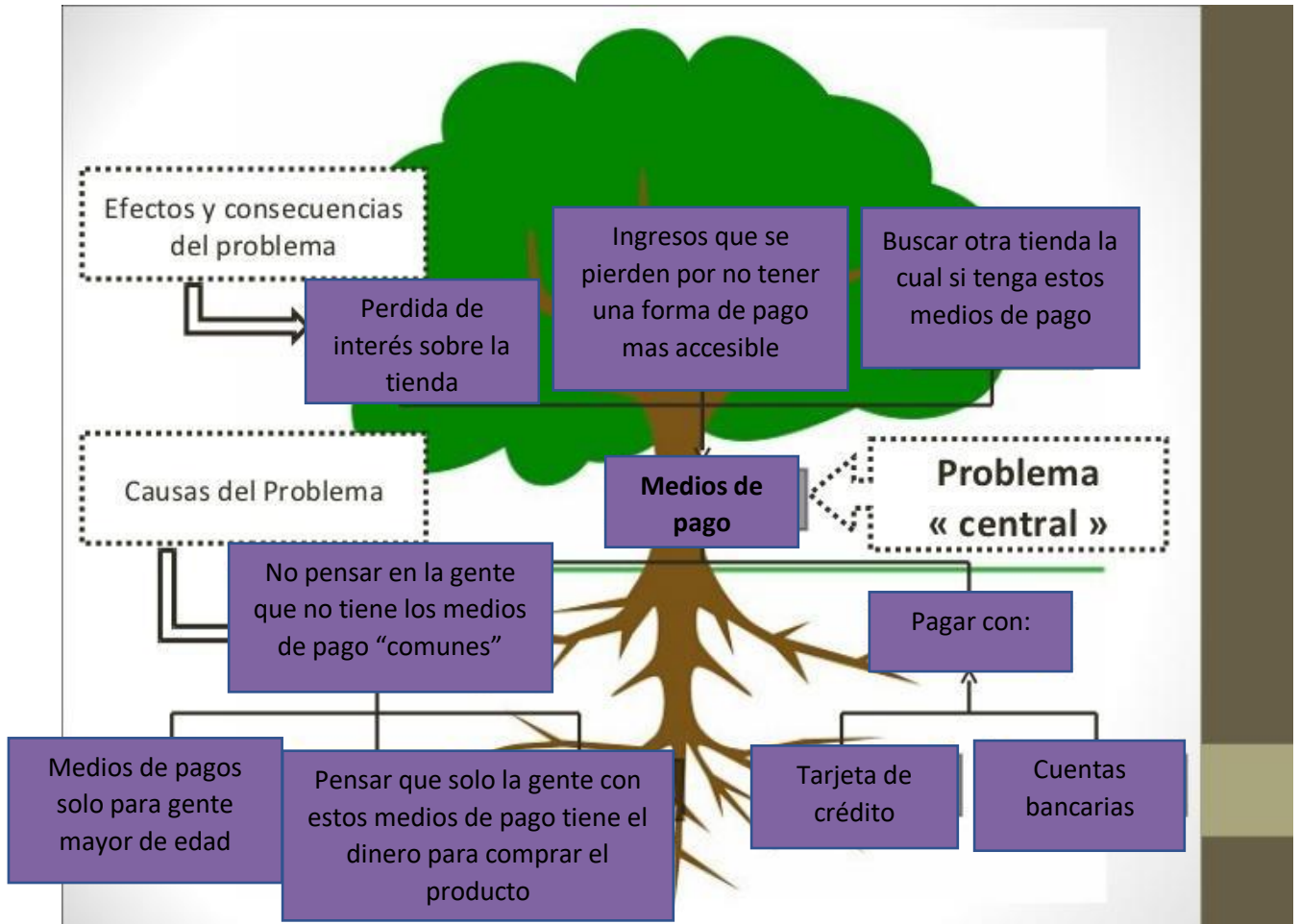
-ley del comercio electrónico

-ley del comercio minorista

-email marketing

-impuestos

2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad



3) Descripción de la idea de negocio

Nombre de la empresa: Flow

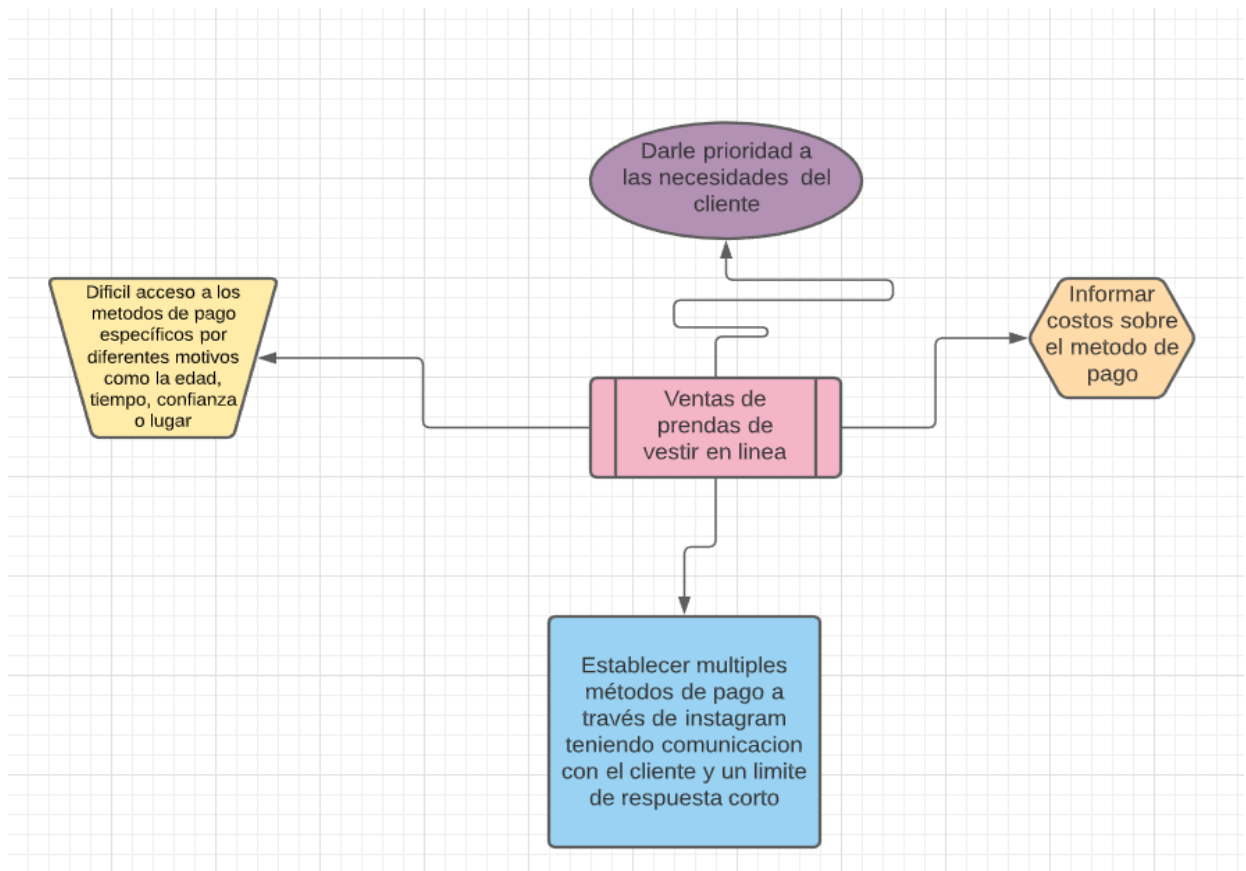
Creación de un negocio independiente basado en la venta de ropa urbana para niños, adolescentes y adultos que se identifiquen con un estilo alternativo, teniendo en cuenta que nuestros diseños son únicos, pueden ser personalizados a nuestro modelo de diseño y presentan buena calidad ya que somos una marca propia

Nos promocionamos a través de instagram donde publicamos nuestros productos y nuestros métodos de pago que pueden ser variados dependiendo de cómo el cliente quiera realizar la compra, brindando certeza, credibilidad y seguridad al momento de realizar la venta sin que éste se vea indispuesto a hacer la compra por si no tiene alguna herramienta de pago específica, manejamos pagos contra entrega, por transferencia bancaria, depósitos, entre otros.



Producto	Ropa de diseño independiente
Clientes potenciales	Personas que tengan dificultades al acceso de pago en línea
Necesidad	satisfacer la necesidad de realizar la compra sin un método de pago en específico para que el cliente pueda asegurarse de realizar la comprar
Cómo	Estableciendo diferentes métodos de pago ya sea contra entrega, transacción bancaria, aportes, cheques, entre otros.
¿Por qué lo preferirían?	Porque de esta manera pueden realizar su compra si no tienen un método de pago específico

Lluvia de ideas



Puntaje total :17

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
- La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
- No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:					

4: Innovación

Alternativas de idea de negocio inicial

- Personalizar botas tipo dr martens
- Venta de productos para gatos como catnip, nidos y hamacas

- Marketing en redes sociales para ayudar a la promoción de usuarios en streams de videojuegos
- Crear una galería con diseños propios y que la gente pueda dibujar y hacer arte en esta

*No podemos encontrar empresas que manejen todo tipo de métodos de pago ya que es demasiado difícil obtener toda la información del cliente y podría ser poco efectivo pero podemos encontrar tiendas en instagram que manejan transferencias o envíos contra entrega, pero paginas como mercadolibre o amazon no lo hacen de esta forma siempre tiene que ser con tarjeta de crédito

*Todas las ideas buscan satisfacer una necesidad y que el clientes adquiriera cosas poco comunes o difíciles de conseguir en el mercado

Variable	Descripción de la innovación
Producto	Ropa urbana registrada como marca independiente, con diseños únicos y exclusivos que nadie del común tendría basándonos en los gustos de los clientes y en una moda alternativa
Mercadeo	Utilizaremos todas las formas de pago que el cliente pueda asumir para poder vender el producto independientemente de su edad y su disponibilidad
Proceso	En el futuro se establecerá una tienda física

semana #6

A) Contextualización de la empresa:

Nombre de la empresa: Flow

Actividad económica: Venta de ropa

Tamaño: Microempresa con dos socios

Lugar de ubicación:Tienda virtual

Influencias internas:

Personalidad: los consumidores son carismáticos, originales, libres y expresan sus sentimientos a través de la forma en que se visten

Motivación: Sentirse identificados con la ropa que usan, reflejando en esta sus emociones

Aprendizaje: Enseñar al comprador como diferentes tipos de ropa, colores dicen mucho de su personalidad o estado anímico.

Percepción: Fácil acceso a nuestros productos con información relevante de estos a través de las redes sociales.

Memoria: Se determinan los precios según el tipo de ropa que se desee y estos son fijos, también dando información sobre su envío para que el consumidor tenga claridad en su compra.

Etapas de la vida: Personas de 12 a 30 años

Recursos humanos: Dar beneficios a los empleados para que esto aumenten su productividad

Precio: La ropa tiene una variación de precios dependiendo de la oferta y la demanda, pero oscilan entre 30k a 150 k

Influencias externas:

Cultura: Personas que se identifican con un estilo único e independiente interesadas en otras culturas como la japonesa, urbana, skater y moda alternativa

Grupos sociales: Skaters, otakus, hipsters, góticos y alternativos

Estructura familiar: Solteros, casados, unión libre y religiosos.

Clase social: Estrato 2,3 y 4

Tamaño del mercado

500 unidades vendidas mensualmente: Camisas 300/ pantalones 100/ chaquetas 100

Colombia a través de envíos nacionales

Cuota del mercado

Mercado actual $11000000 * 100 / 20000000$ mercado actual total = 55

Análisis de la oferta

Empresas competidoras: 50

Ubicación: virtual

Tamaño: microempresas,

Facturación anual: 60.000.000 cop

Sector fragmentado

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
------------------------------	-----------------	---------------	---	------------------

psycho bogotá	Ropa alternativa	25k- 90k	Ropa económica con un estilo único y con devolución de ser necesario	redes sociales (instagram)
---------------	------------------	----------	--	-------------------------------

Análisis de la comercialización

Descripción del producto de los competidores

Nucleo: Ropa en lana y cuero

Calidad: Cada empresa tiene sus políticas de devolución

Precios: Valor camisetas: 25 k

Envase: Bolsas

Diseño: Logo independiente

Marca: Psychobogota

Servicio: Empatizan con el comprador entendiendo sus problemas y dando una solución rápida.

Distribuidores

Venta por internet

Proveedores

Textiles lafayette: ricaurte: Suministros de materias prima: tela


Estampadora: suministro cl

Semana 7

Bondades del producto

- Ropa de calidad
- Diseños unicos
- Ropa a la moda
- Ropa cómoda sin perder elegancia
- Calidad/ precio
- Marca registrada e independiente
- Variedad de ropa
- Innovación de ropa
- Uso de toda gama de colores

- Estilo personalizados
- Ropa en tendencia
- Ropa que permite que el consumidor se sienta identificado y seguro
- Cambio de prenda si tienen alguna imperfección
- Diferentes tallajes

	<p>miedo a las alturas, impulsivo</p>	<p>desea tener un carro, anhela terminar sus estudios, sueña con comprarle una casa a su mamá</p>
<p>Hombre de 20 años, estudiante, en busca de empleo</p> <p>área geográfica 20 de julio bogotá</p>	<p>tratando de terminar la carrera para poder comenzar a generar ingresos y ayudar a su familia y costearse sus cosas</p>	<p>estudiando sin importar las adversidades, alguna barrera sería el dinero</p>
<p>frases que describan sus experiencias</p>	<p>no dejarse derrotar a pesar de las adversidades</p>	
<p>¿existen otros factores que deberíamos tener en cuenta ?</p>	<p>me gusta mucho la ropa innovadora o algo diferente a lo de costumbre</p>	

Cliente ideal: En cualquier locación del país, específicamente ciudades, en colegios, universidades y empresas

Valores:

Empáticos

Satisfechos

Creativos

Enérgicos

Entorno: se relaciona con sus familiares y amigos.

Necesidades: Falta de ingresos e inseguridad al no creer que la ropa le queda por no poder medirla

Bondades del producto

El cliente se siente identificado con la ropa que compra, a la moda, pero tiene tendencia a comprar más prendas y no tiene suficientes ingresos y que este quiere personalizar su ropa y sentirse diferente al resto

1. most, una empresa la cual esta en instagram ofrece buenos productos calidad precio ,usa la plataforma instagram para darse a conocer mas facil sin tener que pagar un arriendo en locales no generando más gastos .utilizando envios nacionales y una buena atención al cliente

2. 40k seguidores en instagram hacen un negocio rentable
3. 20k seguidores en instagram
4. Negocios: Averiguamos más de 200 y personas mas de 20000
5. La personas que suplirían nuestras necesidades en un mes de ventas serian 300 personas

Semana 8

Perfil del cliente

Trabajos del cliente

Funcional: Intentan mejorar sus ingresos a través de la busca de un empleo e intenta verse mejor en su forma de vestir

Sociales: Mantener relaciones personales estables con su entorno y ser aceptados

Emocionales: Sentirse psicológicamente capaz para asumir situaciones y subir su autoestima por medio de la ropa

Frustraciones

Efecto secundarios: No sentirse cómodo o feliz

Obstáculos: Metas inalcanzables y autoestima

Resultados no deseados: Sentirse estresado, irritado, inseguro e incapaz

Alegrías

Necesarias: Ofertas en los precios y motivación a un estilo diferente

Esperadas: Que su ropa no se dañe y pueda verse bien

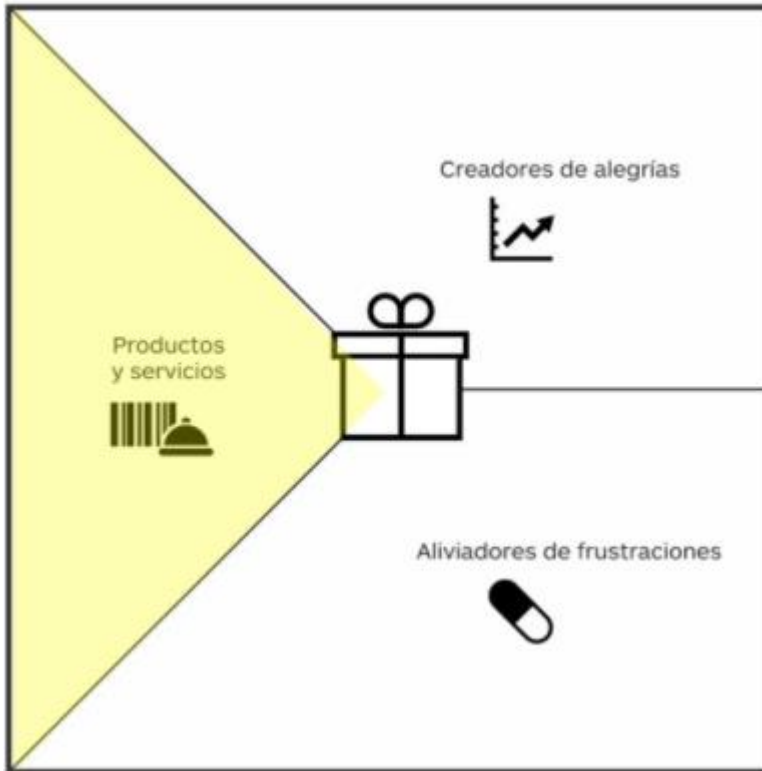
Deseadas: En la forma en cómo expresan sus emociones

Productos y servicios

Tangibles: Ropa

Digitales: Estampado

Servicio: Envios nacionales



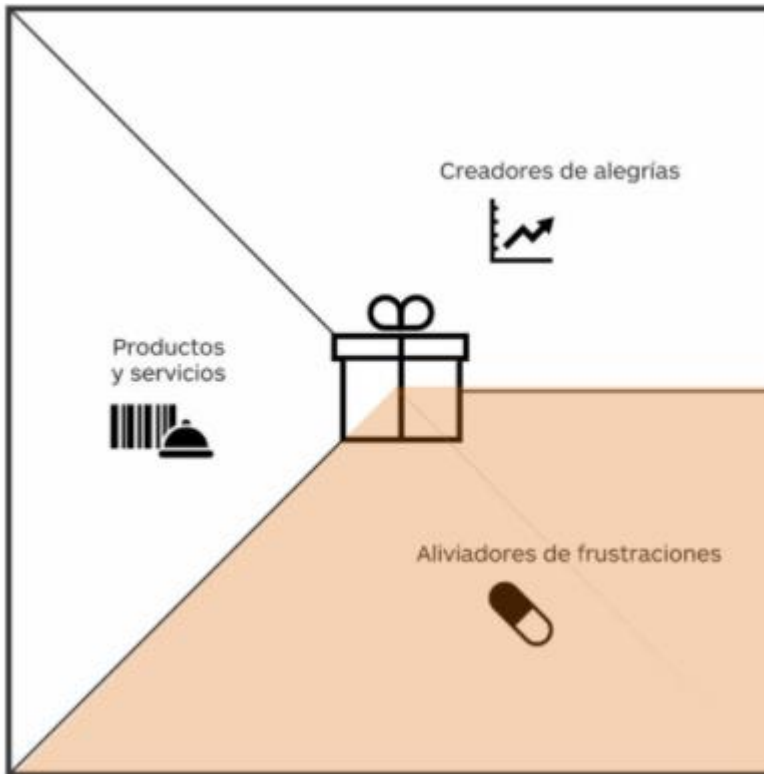
Mapa de valor

Aliviadores de frustraciones

Generar ahorro de tiempo al comprar en línea

Ahorro de dinero en ciertas prendas

Dar información concisa sobre el tallaje



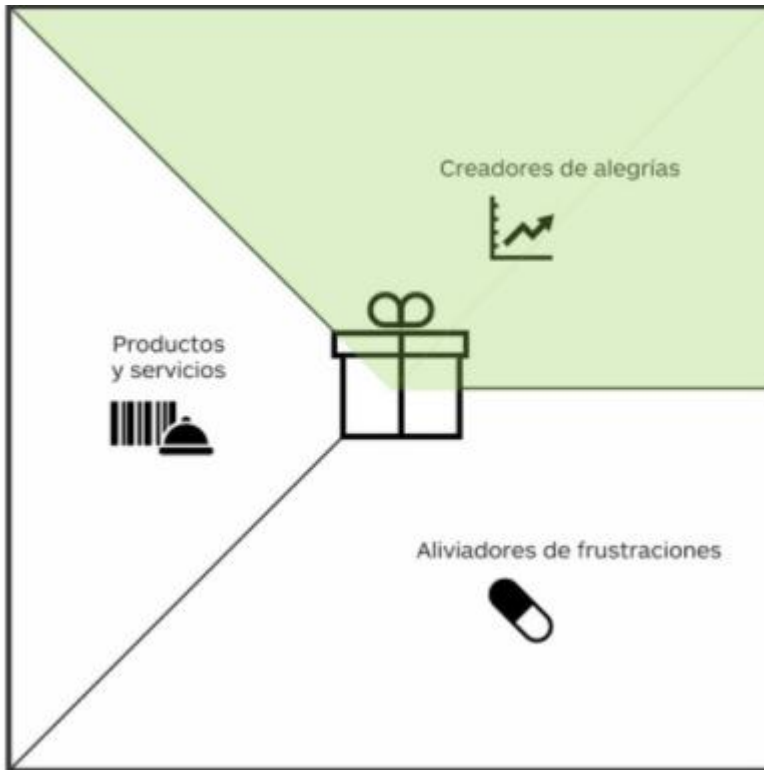
Generadores de alegría

Generamos promociones en nuestras prendas

Creamos prendas únicas que satisfacen al cliente

Personalizamos prendas

Los clientes nos dan un feedback de cuando reciben el producto



Semana 9

Leyes

- Patentar la marca
- De acuerdo con lo establecido en el numeral 16 del artículo 5° de la Ley 1480 de 2011, se consideran ventas a distancia las realizadas sin que el consumidor tenga contacto directo con el producto que adquiere, a través de correo, teléfono, catálogo,

comercio electrónico o con la utilización de cualquier otra técnica de comunicación a distancia.

- LEY 1014 DE 2006 Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA
- Artículo 30. Prohibiciones y responsabilidad. Está prohibida la publicidad engañosa.
- 2) Tela: lana, cuero, máquina de coser, estampadora, diseños y personal

3)

referencia: <http://proyectotiendaderopameanje.blogspot.com/p/calidad.html>

4)

-que no haya imperfecciones

-buena calidad de la tela

-que los estampados esten bien sin errores

-que los bordados se vean sin imperfecciones

-que las tallas están acorde a lo pedido

-evaluar rápidamente la calidad del tejido, sostenlo a contra luz.

-prueba rápida de tensión

-Fijarse en las cremalleras.

-el dobladillo de la prenda

-asegurarse que los patrones coinciden de la prendas

Empaque: bolsa con diseño de gatito



Flow

Etiqueta



Fase del producto: terminado para uso

Características del producto o servicio :prendas de vestir con un estilo alternativo y único(camisas,pantalones,buzos,etc)

Características del prototipo: hecho de telas,telas de algodón,poliéster,rayón,seda y de fibras sintéticas,hilos de acrílico,nylon,poliéster

Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo :el cliente podrá ver el producto(prototipo) que quiere comprar y de hay sacar sus conclusiones y si le gusto el producto poder usar el método de pago que más le guste



<p>Problema: Los clientes objetivos no pueden comprar ciertas prendas de vestir por no tener un medio de pago en específico como tarjeta de crédito, esto hace que no puedan comprar la ropa que desean y sienten frustración por esto</p>	<p>Solución:</p> <p>Implementar diferentes medios de pago</p> <p>Diseñar ropa única que llame la atención de los clientes</p> <p>Responder en un lapso eficiente las inquietudes del cliente</p>	<p>Proposición de valor única:</p> <p>Somos una marca con diseño único y manejamos todos los métodos de pago para generar facilidad de compra</p>	<p>Ventaja especial o competitiva: compra lo ultimo en moda a la hora que quieras sin importar el modo de pago</p>	<p>Segmento de clientes: Los clientes objetivos son niños, adolescentes y adultos con tendencias alternativas</p>
---	---	--	---	--

Estructura de coste:	Métricas clave o	Flujo de	Canales:	
Costos fijos: Publicidad, tela, maquinaria, pago a mensajeros	Actividades clave: medir que tipo de gente compra el producto ofrecido de que cultura o etnia religiosa .la edad del comprador, como van hacer los pagos para saber cual es el medio de pago más común y por último ver cuanta gente recurre a una prenda si es muy recurrida o no .	ingresos: Las ganancias vienen de las ventas realizadas de las prendas de vestir, los precios son dinámicos porque se dan promociones y los pagos son puntuales de los clientes	Ventas en línea y entrega de pedidos con los siguientes métodos de pago: contraentrega, transacción bancaria, aportes, cheques, entre otros.	
Costos variables: servicios de mensajería y públicos				

Hipótesis: Implementar un sistema de envíos a nivel nacional con cualquier medio de pago que se utilice para que el producto logre llegar al cliente

Los envíos llegan de manera eficiente a las ciudades y pueden tardar en los pueblitos y dependiendo de qué tipo de envío quieran, el cliente cubre ese gasto

1. Defina el objetivo de la investigación :

Crear un producto y un estudio de mercadeo en el cual se presente algún problema que se pueda solucionar

Objetivos específicos:

- investigar si nuestro producto es viable en el mercado
- aplicar la segmentación en el mercado
- analizar las ventas realizadas para poder tener una idea de que no seguir vendiendo o que si

2. Determine el tipo de Investigación a realizar (cualitativo y cuantitativo)}:

cualitativa y cuantitativa

3. Diseñe el Formulario de encuesta, entrevista o focus grupal

Encuesta Flow

1) Posee cualquier tipo de pago al momento de realizar una compra

si

no

¿cual?

2) Se siente seguro al realizar compras en internet

si

no

¿Por qué?

3 ¿Por qué decide realizar una compra en línea?

4¿Qué te llamó la atención de los productos en línea?

5.¿que edad tiene?

12-17

18-27

28-40

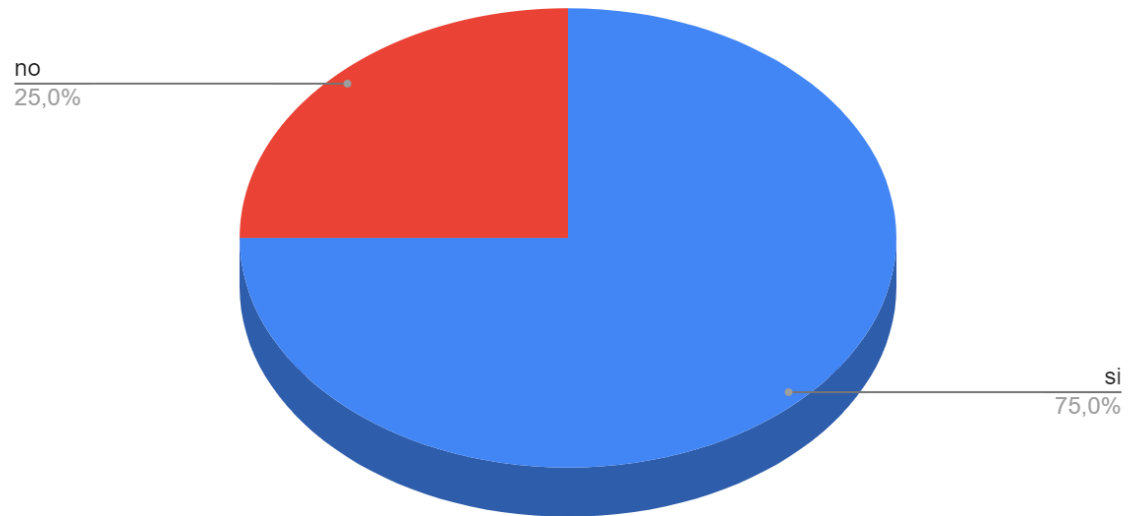
Otra:

Muestra

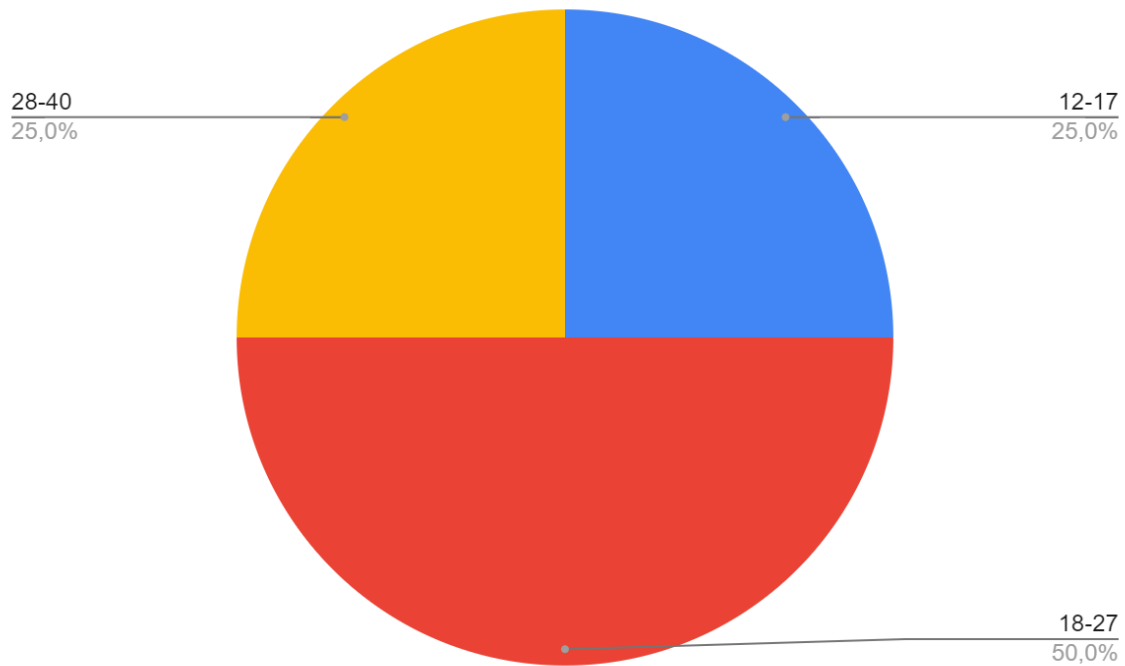
-20 personas entrevistadas

Análisis

El 10% de lo clientes posee cualquier tipo de método de pago al realizar la compra



El 75% de los clientes se siente seguro haciendo pagos en línea



El 50% de los clientes tienen entre 18 y 27 años

-En base al análisis vimos que la gente a la cual le aplicamos la encuesta carece de muchos medios de pago. un 25% tiene inseguridad a la compra en línea aunque no es un gran porcentaje queremos que la mayoría de gente se sienta cómoda entonces ofrecemos el pago contraentrega el cual es accesible para todo público sin que haya pérdidas o disgustos por el pedido y así se pueda ver el producto antes de la paga desde la casa por último vimos que la gente interesada en nuestros productos pueden ser niños hasta adultos .

Conclusiones

*Para la creación de nuestra idea de negocios usamos una propuesta innovadora basándose en la introducción de un producto y servicio, también teniendo en cuenta la mercadotecnia

* Podríamos superar a la competencia de marcas independientes en internet con los distintos métodos de pago que brindaremos a los clientes y en el futuro establecer una tienda física

* Atender las necesidades de nuestros clientes independientemente de sus circunstancias es una prioridad así que es un aspecto positivo a resaltar.

Bibliografía:

-[https://psicologiaymente.com/cultura/sectores-economicos-colombia#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20divisi%C3%B3n%20cl%C3%A1sica%20de,te%20rciario%20\(prestaci%C3%B3n%20de%20servicios\).](https://psicologiaymente.com/cultura/sectores-economicos-colombia#:~:text=Seg%C3%BAn%20la%20divisi%C3%B3n%20cl%C3%A1sica%20de,te%20rciario%20(prestaci%C3%B3n%20de%20servicios).)

-<https://www.dane.gov.co/index.php/67-espanol/servicios-dane/indicadores-economicos>

-<https://ticnegocios.camaravalencia.com/servicios/tendencias/10-requisitos-legales-para-una-tienda-online/>

-<https://virtual.cun.edu.co/cloud/index.php/s/5w89NEnFqQDPzdA#pdfviewer>

RECUPERADO DE CUN VIRTUAL

<https://portalempresarial.org/pymes/que-normas-regulan-a-las-tiendas-online-y-el-comercio-electronico-en-colombia/>

<https://lavozdelmuro.net/14-trucos-de-experto-para-descubrir-si-la-ropa-es-mala-o-de-calidad/>

