



# Personalización de prendas de vestir

**INTEGRANTES:**

**DESIREY PATRICIA RAMOS MARIN  
KELYS JOHANA SALCEDO OSPINO  
ADRIANA LUCIA DE LA CRUZ FORNARIS**

**REDES SOCIALES**



Perpre\_Colombia



Perpr fas

#### COMPROMISO DE AUTOR

Yo, DESIREY PATRICIA RAMOS MARIN

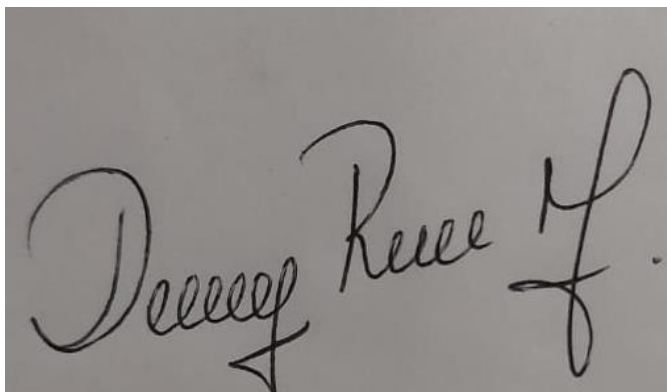
con cédula de identidad 1048284959 y alumno del programa académico

ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas

instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

A handwritten signature in black ink on a light gray background. The signature is written in a cursive style and reads "Kellys Johana Salcedo Ospino".

#### COMPROMISO DE AUTOR

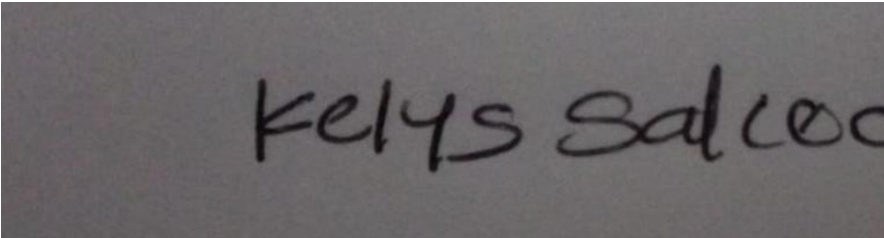
Yo, KELYS JOHANA SALCEDO OSPINO

con cédula de identidad 84458781 y alumno del programa académico

ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:



Kelys Salcedo

## COMPROMISO DE AUTOR

Yo, KELYS JOHANA SALCEDO OSPINO

con cédula de identidad 85261827 y alumno del programa académico

ADMINISTRACION DE EMPRESAS, declaro que

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma:

Adriana De la Cruz

# Tabla de contenido

I.	<b>Resumen ejecutivo .....</b>	<b>3</b>
	<u>Introducción</u>	
	Objetivos	
	Claves para el éxito	
II.	<b>Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
	Planteamiento del problema	
	Objetivos de desarrollo sostenible	
	Teoría de valor compartido	
	Tecnologías disruptivas	
	Análisis del sector económico	
III.	<b>Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad .....</b>	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
	Descripción del problema	
	Árbol de problemas_y objetivos	
	Pregunta de investigación	





# Resumen ejecutivo

---

Perpre Sera una empresa innovadora en el buen vestir interesada en implementar ideas creativas en diferentes prendas, donde iremos más allá buscando la armonía en lo que quiere el cliente y el mundo actual donde desarrollaremos las prendas que el cliente quiere y colocaremos cada detalle y gusto de la persona cada diseño será único y exclusivo.

## Introducción

**Esta idea nace del entorno de la moda donde conocerán principalmente prendas de vestir y que no existe límite de crear donde vestirse bien es sinónimo de elegancia y de percepción donde experimentarán estilos propios de aquella persona que busca la prenda perfecta y la construcción de algo nuevo sorprendiendo el ojo humano dando a conocer algo nuevo y nunca visto esperamos en este trabajo descubrirás que la imaginación es fuente de prosperidad y que todos podemos ser partícipes de algo anhelado.**

## **Objetivo general**

Ofrecer un producto de calidad, donde nuestra empresa sea una estación donde la persona llegue y construya una prenda única y sea deleitado con una experiencia sincronizada con lo que desea vestir.

## **Objetivos específicos**

- Inicialmente, abrir un pequeño negocio físico dedicado a producir camisetas al gusto de los clientes, donde sean ellos quienes diseñen las prendas que utilizaran.
- En los primeros 3 meses, realizar campañas publicitarias en redes sociales que promocióne nuestra imagen empresarial “PERPRE” e ir logrando obtener identidad y reconocimiento de marca en los colombianos
- Luego de 1 año y 6 meses, Lograr mayor participación y posesión en el mercado, hasta ser una empresa líder ofreciendo promociones y el mejor precio del mercado

## Claves para el éxito

- Tenemos claro que lo queremos lograr acompañadas con excelentes ideas y conocimientos en el tema.
  - Nos gusta y nos apasiona lo que hacemos.
  - Tenemos excelentes relaciones sociales
  - Conocemos nuestro mercado
  - Promociones constantes en redes sociales y ardua publicidad
  - Tenemos muy en cuenta la opinión y sugerencias de los clientes
- 

## 1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

---

Nuestro mundo se encuentra en constante evolución y desarrollo, cada día se encamina a despertar nuevas sensaciones y nuestros gustos se acompañan de variedad de intereses y la tendencia de moda representa nuevos despertares socioculturales donde la globalización e intercambios de culturas hablen un mundo de posibilidades.

Donde vestirse se ha vuelto un estilo de vida y más persona deciden utilizar prendas únicas buscando prendas que lo identifiquen y que se relacione con su personalidad además como lo visualice la sociedad y que imagen reflejan y quieren sentirse conforme con lo que se ponen y que genere gracia en el entorno.

## 1. 1 objetivos de desarrollo sostenible

---

1. Promover sociedades pacíficas e inclusivas para el desarrollo sostenible y facilitar el acceso a la justicia para todos.
2. Contribuir al fin de la pobreza, generando empleo a los ciudadanos locales
3. Crear infraestructuras resilientes, promover la industrialización sostenible y fomentar la innovación

## 1. 2 teorías del valor compartido

---

El mercado de las camisetas es uno de los más amplios a nivel global, ya que consigo trae satisfacer necesidades a las personas, algunos lo toman como consumismo y es por estar a la moda, al tanto de las últimas tendencias o por lucir únicos y exclusivos que desarrollan sus propios prototipos de camisetas, Nuestro producto será innovador útil y flexible, se adaptara a las necesidades del cliente actual, creará confianza y se compartirá con una variedad estilos funcionando culturas y

PERSONALIZACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR 5 épocas donde la imaginación creara un mundo de posibilidades únicos y muchas personas se verán beneficiadas generando utilidades sin perjudicar el sector social una forma distinta de dar a conocer nuestro producto y potencializando nuestro negocio. Además que este incentivara a la población a explotar su creatividad e innovación ya que a nuestros

clientes que creen los mejores diseños los tomaremos le daremos un bono redimible en nuestra tienda para que continúen despertando su creatividad.

## 1. 3 tecnologías disruptivas

---

Buscaremos crear un producto y servicio que se asocie con los requerimientos del mundo actual acompañado de estrategias modernas que sean sensibles con la tecnología y que atrapemos la esencia todos esos medios y lo agrupemos por un bien común y nos permita avanzar y ofrecer un producto de mejor calidad y confort.

## 1. 4 análisis Económico

---

*En una mirada a los años atrás Podemos apreciar que existían varias empresas que buscaban crear prendas de vestir innovadoras como una línea adicional a sus productos, nosotros decidimos a partir de ese nicho de mercado crear una empresa que esperamos sea prospera.*

*Desarrolle el análisis de PESTEL: Profundizar el análisis con las siguientes preguntas: (Ver el material de la semana 2 del curso)  
POLÍTICO: mediante el tratado de libre comercio entre Colombia y Corea del sur, nuestra empresa puede salir beneficiada ya que podemos comprar los insumos necesarios en Sur Corea e importarlos a Colombia bajo 0 aranceles*

*ECONÓMICO: Esta empresa hace parte del sector económico secundario, ya que transformamos la materia prima en un producto, Incursionamos en el sector de la moda y prendas de vestir, este sector mantiene en Constantes cambios adaptándose a las nuevas tendencias y gustos de los clientes hacía que mantiene en constante crecimiento,*

*esta empresa puede ser financiada por Bancóldex; entidad que apoya financieramente a los nuevos emprendimientos y Startups.*

*SOCIAL: Al año en el mundo se fabrican 150.000 millones de prendas. Es decir, 62 millones de toneladas de ropa con una tendencia de crecimiento anual del 15%, nuestras prendas de vestir no discriminan estratos, son asequibles para la mayoría de la población.*

*TECNOLÓGICO: haremos uso de las TIC'S Ofreciendo una plataforma digital para que los clientes accedan a conocer nuestros productos*

*ECOLÓGICO: Contribuiremos al medio ambiente ofreciendo camisetas ecológicas a base de materiales sin químicos y reutilizables.*

*LEGAL: RESOLUCION 2013 De 1986 la cual establece la creación y funcionamiento de comités de higiene y seguridad industrial en la empresa, también Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSS*

## 2.1 identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

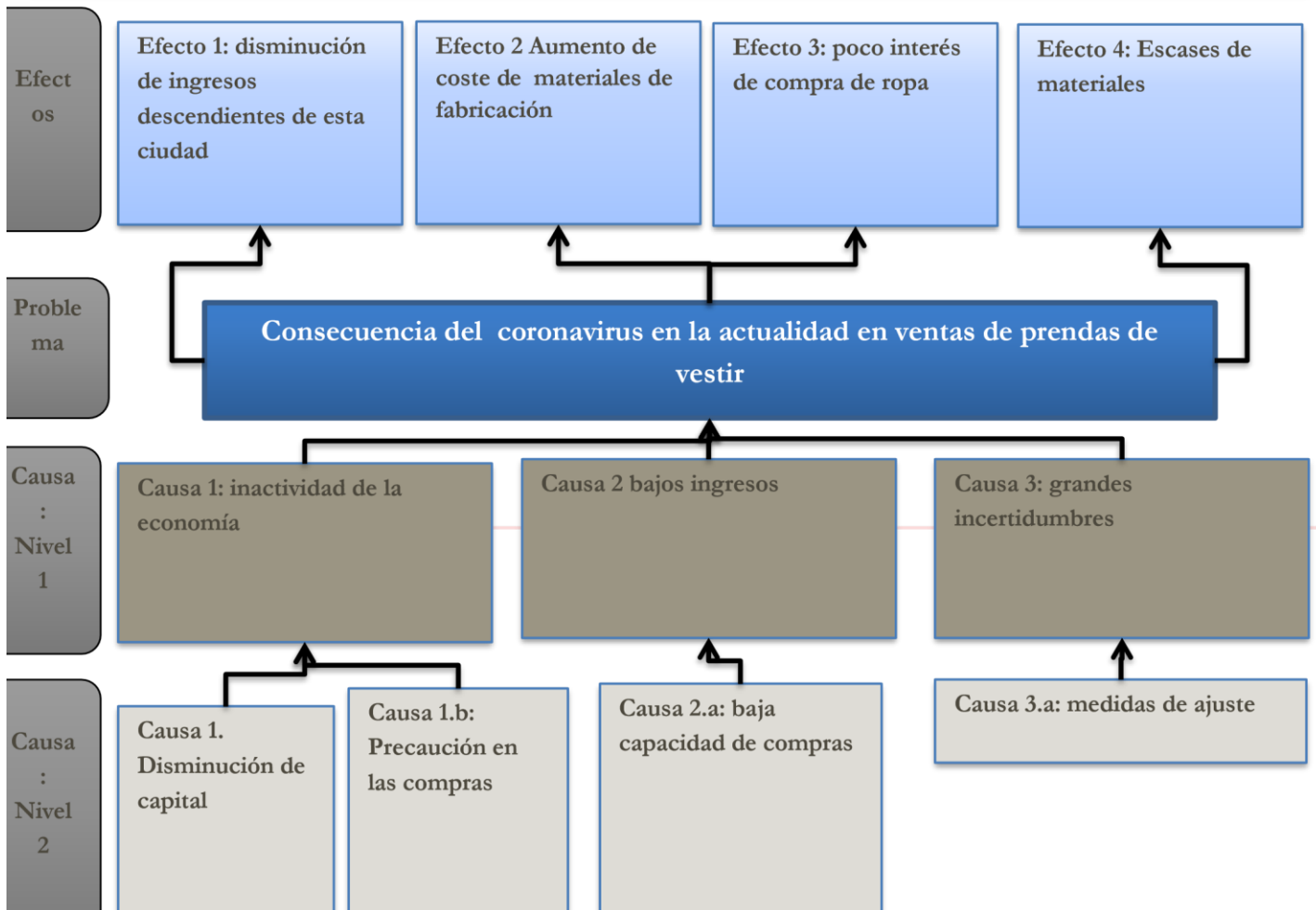
---

La economía actualmente está atravesando decaimiento

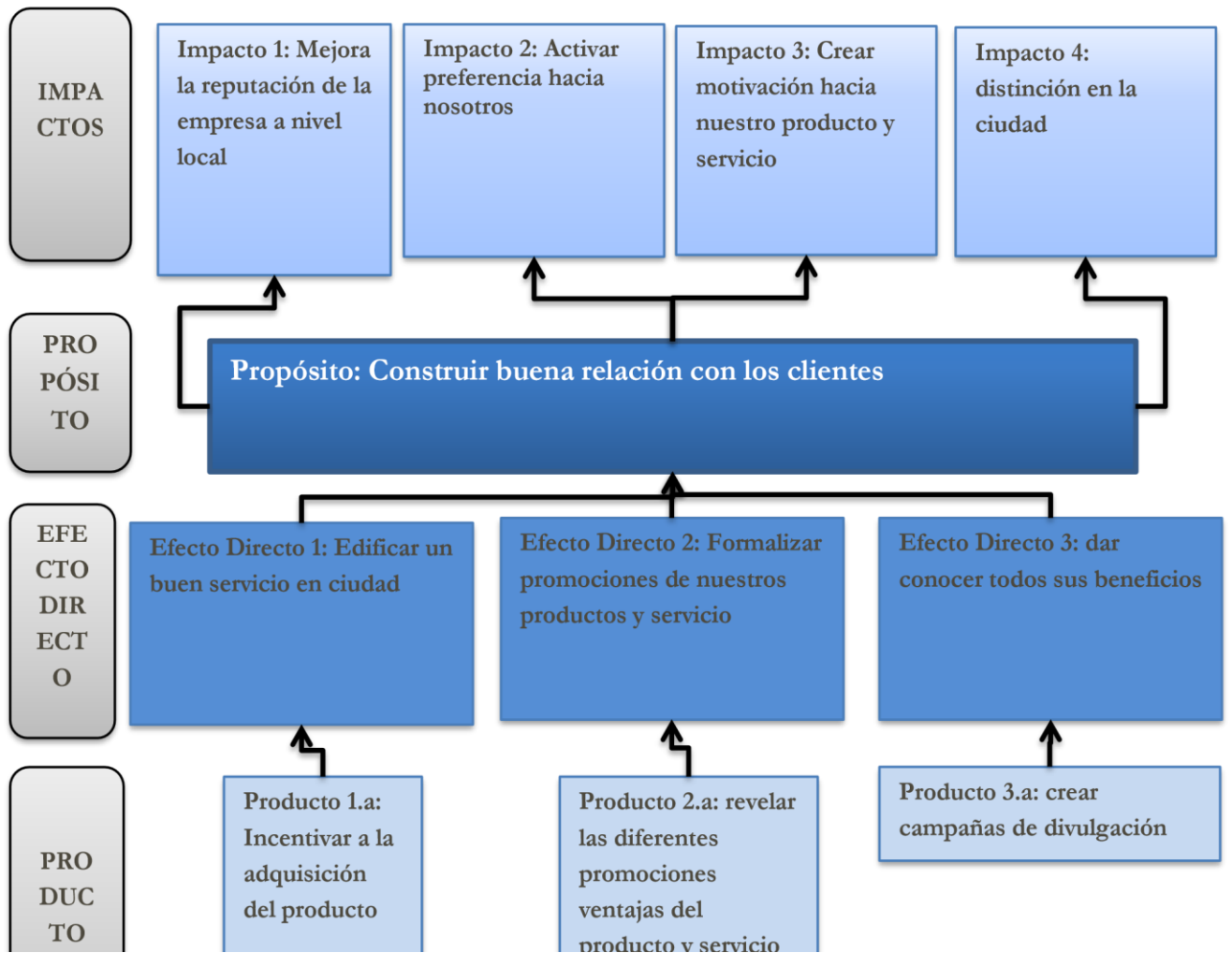
### **Árbol de problemas y objetivos** **Pregunta de investigación**

*El problema más significativo es el momento que está viviendo la economía por causa del coronavirus grandes familias están afectada, tanto socialmente como económica.*

# MODELO DEL ÁRBOL DE PROBLEMAS



# MODELO DEL ÁRBOL DE OBJETIVOS



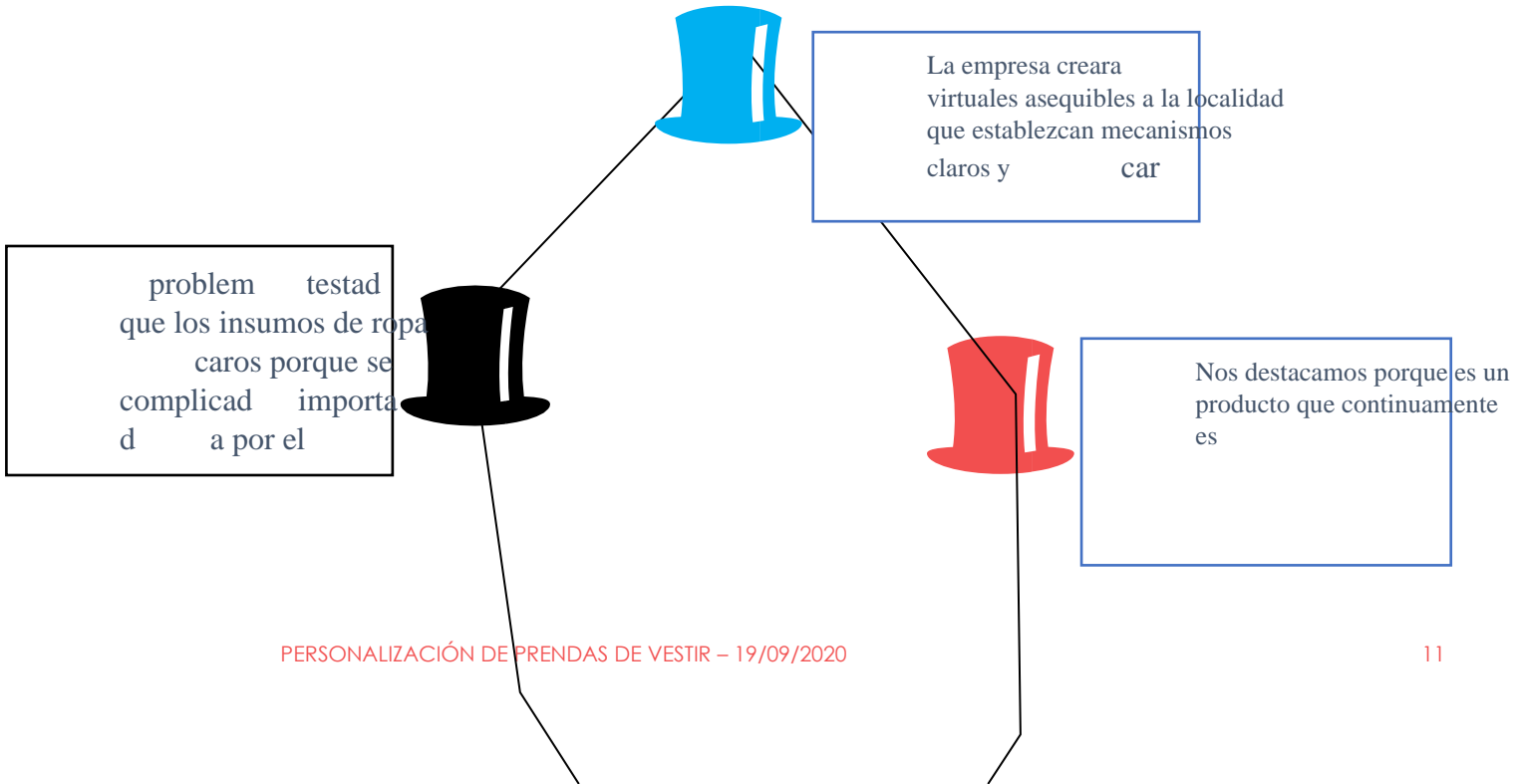


### 3. Descripción de la idea de negocio

Nombre de la idea de negocio: PERPRE

Descripción : Es una empresa dedicada a la producción de camisetas con diseños personalizados por los clientes , son de buen material , calidad garantiza y además de alta durabilidad , buscamos siempre el confort y la ergonomía en cada uno de nuestros productos , buscamos siempre ofrecer el mejor servicio a nuestra clientela y entablar lazos de cordialidad con ellos para así generar fidelización , nuestros clientes potenciales van desde niños hasta adultos mayores que deseen plasmar diseños únicos en sus camisetas y el precio es accesible para todos los estratos económicos

Solución a la problemática planteada en el Árbol de problemas; Debido a la pandemia no solo el mercado de las camisetas ha tenido una afectación si no todos en general, han subsistido solo quienes se han reinventado es por ello por lo que mediante la técnica de los seis sombreros optaremos por medidas que favorezcan el crecimiento y el avance próspero y continuo de la empresa mirando




puntos favorables y puntos a mejorar.

Debido al coronavirus las páginas web aumentaron un 200%





Tenemos conocimientos nuestros mercado y, estamos familiarizados con nuestro entorno.



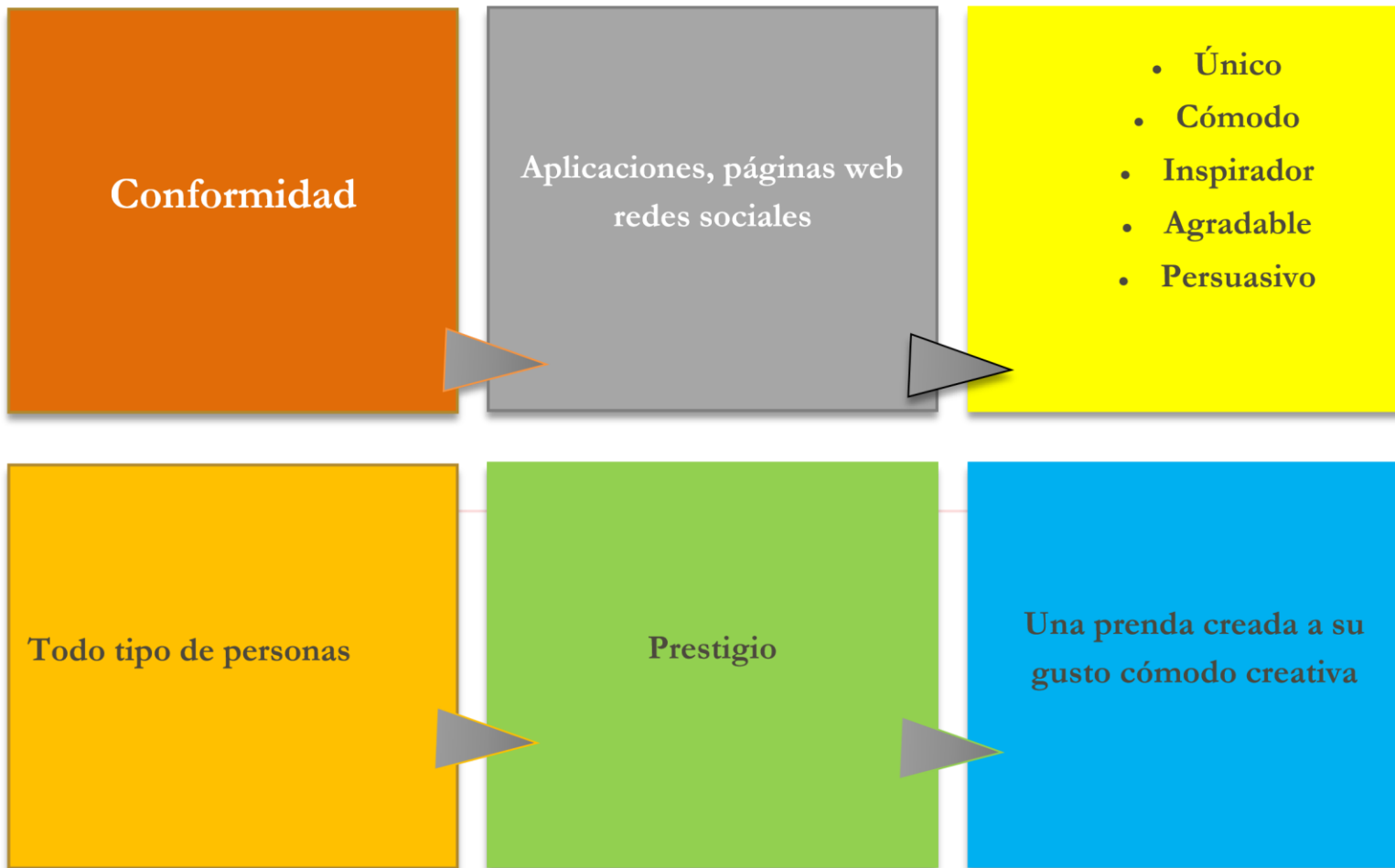
Es posible ofrecer en nuestro portafolio de productos camisetas agradables con el medio ambiente, que sean de material reciclable.  
  
Indispensables para todos aquellos que preservan el medio ambiente

Tabla 1

¿Cuál es el producto o servicio?	Producto y servicio es la elaboración de prendas de vestir personalizadas con un toque único.
¿Quién es el cliente potencial?	Son todas aquellas personas interesadas en tener una prenda que lo identifique con su personalidad ya sea niños o adultos en cualquier rango de edad
¿Cuál es la necesidad?	Aquellas personas que quieren lucir prendas exclusivas y quieren ser partícipes de su elaboración
¿Cómo?	Trabajaremos de mano con aplicación de celulares y páginas web donde el consumidor podrá interactuar y diseñar sus diseños en cualquier ciudad y lugar del mundo y también manejaremos servicios de entregas con las distintas empresas que

	preste este servicio. Para hacerle llegar el producto
¿Por qué lo preferirán?	Porque ofreceremos un producto pensado en satisfacer una necesidad personal. De alta calidad y con precios flexibles

Gráfico 1.



## 4. Innovación

---

Alternativas de la idea de negocio inicial

1. Personalización de prendas de vestir
2. Personalización de un estilo propio
3. Personalización camisetas
4. Personalización ropa

Se aplicará el factor de innovación al área de producción de la empresa

<b>Variable</b>	
<b>Producto o servicio</b>	Para personalizar camisetas, se emplean diversos insumos entre ellos diversos tipos de tela, si obtenemos telas más económicas se pueden ofrecer las camisetas a un mejor precio
<b>Mercadeo</b>	Es posible crear un portal web donde las personas envíen sus diseños realizados en dibujos o en editores profesionales y nosotros nos encargamos de plasmarlos en sus camisetas
<b>Proceso</b>	Puede existir una eficiencia en los procesos si se elaboran camisetas prediseñadas y se exhiben a la venta en todas las tallas, esto se denomina producción en masas



Sustituir el servicio en locales físicos por el servicio en internet

Combinar ropas ya diseñadas con dibujos y elementos ya personalizados

Adaptar nuestros productos a las plataformas digitales

Magnificar prendas con diseños exclusivos y elegantes

Permutar el lugar donde las personas puedan diseñar nuevas prendas y la puedan vender a aquella persona que le interese

Eliminar prejuicios y estereotipos

Reordenar acciones que permitan despertar el interés de la población



# II Corte: Investigación del mercado y prototipo

## Fuerzas de la industria

### 5.1 Contextualización de la empresa

PERPRE, Es una microempresa que se dedica a elaborar y comercializar camisetas personalizadas, donde los clientes plantean sus propios diseños y nosotros lo plasmamos en sus camisetas, la cobertura del mercado es bastante extensa ya que abarca a los habitantes de todo Colombia que Según el departamento nacional de planeación DANE son 49.65 millones de ciudadanos colombianos.

### 5.2 Analisis de la demanda

En esta empresa, las influencias externas son los sentimientos, deseos y emociones que despertamos en nuestros clientes ya que nos encargamos de hacer su imaginación realidad y llevar diseños únicos en las camisetas, otro factor influyente interno es el Cognoscitivo debido a que conocemos que le gusta a las personas y que no,



generalmente prefieren usar camisetas con cuello redondo y con cuello, pocos les gusta usar camisetas con cuello en V. Siempre buscamos comprender al cliente, es por ello por lo que realizamos un estudio de mercado y determinamos que les agrada la tela fría y tela de algodón pima peruano ya que es fresca y de buena calidad, nuestros clientes son los jóvenes que desean lucir diseños ostentosos y exclusivos en sus camisetas y las familias que en ocasiones especiales diseñan prototipos de camisetas para cada miembro de la familia desde los niños hasta los abuelos.

### 5.3 Analisis de la oferta

Nuestra más fuerte competencia son T-short Xpress, AmericanScreen, spreadshirt , printful , la gran Stampa Y Auros. Las anteriormente mencionadas cuenta con tiempo mayor a 5 años de experiencias destacando americanScreen que opera desde el año 2005 (hace 15) , El mercado de la personalización de textiles es bastante amplio e inclusive existen empresas no grabadas en cámara de comercio que se dedican a este sector , pero en nuestro estudio de mercado determinamos que la que mayor ventas a generado en lapso de tiempo del año 2020 es T-Shirt Xpress , representado el 18% de las ventas , luego American Screen con el 15% , Printful el 12% , Spreadshirt , 9% , La gran Stampa ; 5% y Auros un 5% , representado el 55% de las ventas de camisetas personalizadas en Colombia. Printful y T shirt Xpress se caracteriza por ofrecer

superdescuentos en aniversario y ofrecer recordatorios a sus clientes como fidelización , Algo muy positivo que es posible agregar a nuestra empresa.

A continuación presentamos un análisis detallado de nuestros principales competidores

<b>Nombre del competidor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio (ventaja competitiva)</b>	<b>Ubicación</b>
, la gran Stampa	Personalización de camisetas, pantalones y demás textiles	25.000 a 35.000	Mezcla de productos lo cual hace que amplíe su mercado	BOGOTA, USA y pagina Web
T-shirt Xpress	Camisetas personalizadas	30.000	Ofertas exclusivas y fidelización con los clientes	Tiene varios locales distribuidos por Colombia y cuenta con una página web
AmericanScreen	Camisetas personalizadas	25.000	Precios bajos, los más económicos del mercado	Bogotá y ofrece un sitio web

## 5.4 Analisis de la Comercialización

En un análisis a fondo, se determinó que gran parte de la competencia no se especializa exactamente en vender carcasas de celulares si no que a su vez optan por ofrecer en su portafolio de productos, otros productos como accesorios para teléfonos y se convierten en competidores indirectos, el precio de la mayoría de los competidores es de 25.000 COP y el valor agregado que generar siempre apunta a un mejor servicio con el cliente o a atraer más clientes

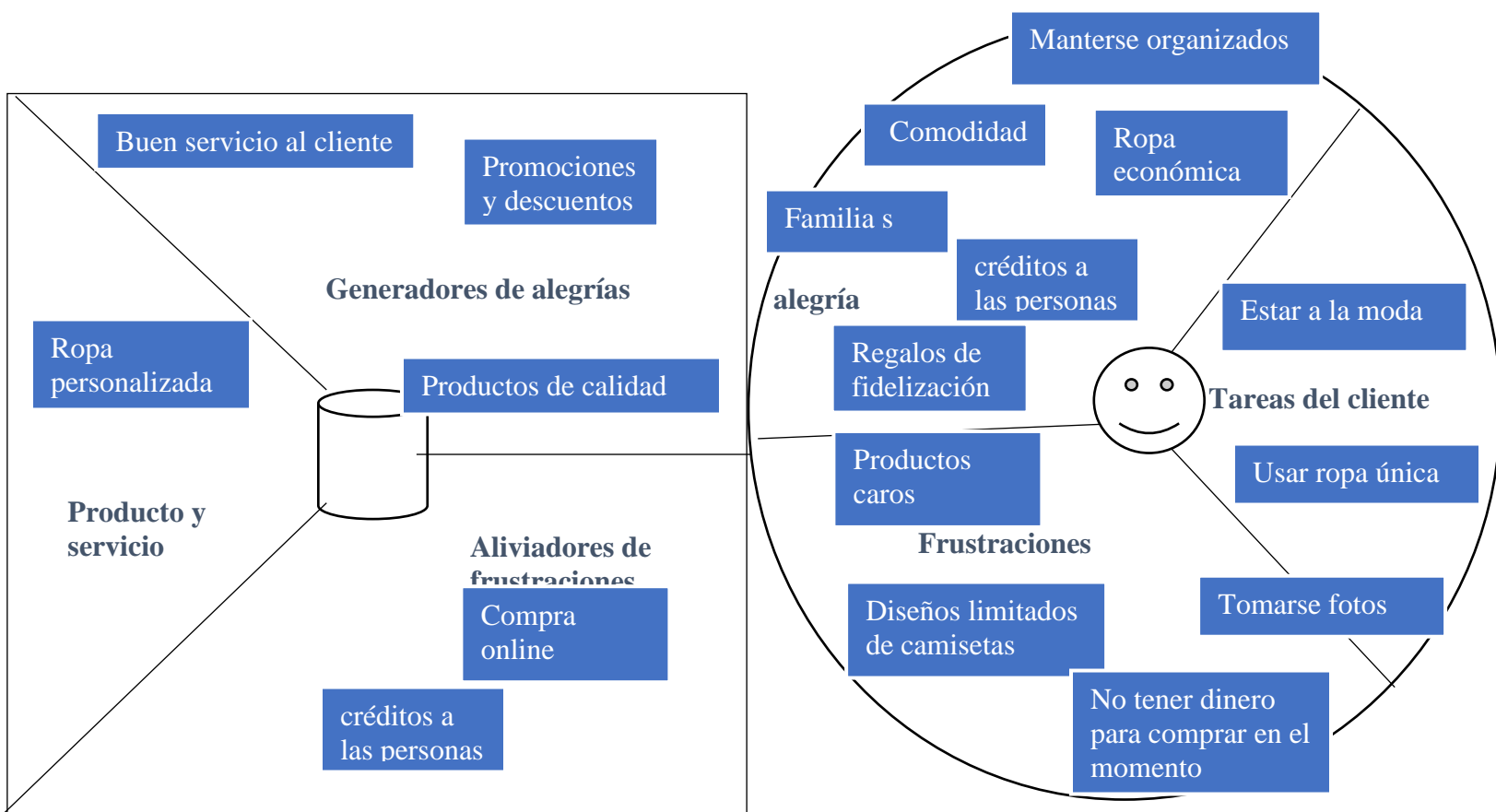
## 5.4 Analisis de los proveedores

Nuestros proveedores de telas se encuentran ubicado en Bogotá la ciudad más textil de Colombia, Son proveedores registrado en la cámara y comercio y de confiabilidad, además cuentan con una intachable reputación a causa de varios años de experiencia en el mercado. Mas que proveedores se han convertido en socios de PERPRE, ya que traen la tela y un mes después le pagamos, sacando nuestras ganancias y el pago de ellos

Buyer persona

	<p><b>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades</b></p> <p>Temen principalmente de sus ingresos, a no cubrir los gastos del hogar no lograr satisfacer necesidades básicas como las vestimentas</p>	<p><b>Desea, necesita, anhela y sueña</b></p> <p>Anhelan vestir a sus hijos con ropa bonita y cómoda. Siempre están bien presentados.</p>
<p><b>Demográficos y geográficos</b></p> <p>Padres de Familia entre 20 y 40 años que viven en Colombia</p>	<p><b>¿Qué están tratando de hacer y porque es importante</b></p> <p>Se dedican a trabajar</p>	<p><b>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿hay alguna barrera en su camino?</b></p>

	es importante ya que debido a su empleo llevan el sustento al hogar	Las metas son fruto de su esfuerzo diario, algunas barreras son la poca fuerza de voluntad y la vencen con una actitud positiva ante la vida
<b>Frases que mejor describen sus experiencias?</b>	“Cuando estas a punto de comprar algo, recuerda que no lo estas comprando con monedas o billetes, sino con todo el esfuerzo y sacrificio que te costo ganar ese dinero”	
<b>Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b>	Si, Siempre se preocupan por sus hijos y por sus padres y en algunas ocasiones son ellos quienes tienen que costear la vestimenta de los anteriormente mencionados.	



**Describa lo siguiente:**

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

Nuestros clientes ideales B2B son pequeñas tiendas de ropa, las cuales pueden exhibir y ofrecer nuestros productos con diseños exclusivos.

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

Confianza

Empatía

Respeto

Gratitud

Lealtad

Amabilidad

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

nuestro cliente se encuentra con sus compañeros de trabajos, que de igual forma tienen hijos, familiares y se preocupan por comprarle bonitas camisetas a sus hijos

- c. **Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?** Principalmente esta en la necesidad de vestir a sus familiares, pero más allá de ello de buscar vestirlos surge la necesidad de lucir únicos, diferentes, exclusivos.

## 8.1 Ficha técnica

	PERPRE
	Materiales en algodón pima, lona, poliéster, tela fría, estampados en máquinas de alta tecnología, bordado con algodón 100% natural
	La norma de calidad es que nos rige es la ISO 9001
	UNIDAD
	Vienen en bolsas de plástico que con un diseño elegante el cual lleva el logo de la empresa, el empaque viene por unidad. Si es para mayoristas el empaque son grandes cajas de cartón.

	Plastico
	En un lugar fresco, donde no haya agua estancadas goteras, ni químicos que puedan adherirse al olor de las camisetas
	Ofrecemos una garantía de 8 meses
	Se recomienda lavar a mano las camisetas t no dejarla en lugares húmedos

### Ciclo de vida del producto

Actualmente nos encontramos en la etapa de crecimiento, ya que somos una empresa nueva en el mercado, estamos buscando expandirnos, generar confianza en el entorno, atraer clientes y poco a poco darnos a conocer en el mercado nacional, luchamos día a día por ser competitivos y al llegar al ciclo de madurez permanecer hay y ser cada vez mejores como empresa

Somo supervisados por las siguientes autoridades nacionales

- Superintendencias de industria y comercio
- Bancóldex
- Fiducoldex



## **Diseño de concepto**

### **Listado de materiales y maquinas**

- Telas **de** algodón, poliéster, rayón, seda y **de** fibras sintéticas.
- Botones **de material** acrílico **de** madera o **de** metal **de** dos o cuatro hoyos.
- Hilos **de** acrílico, nylon, poliéster, derivados del petróleo o naturales.
- Etiquetas.
- Herramientas como cortadoras, reglas, escuadras, etc.
- Máquinas de coser
- Maquina especial de bordado
- Estampadora

### **Diseño en detalle**

### **Distribución**

Nuestros canales de distribución a disposición son productos a domicilio, también emplearemos las redes sociales y envíos mediante transportadoras en grandes cantidades a nuestros clientes B2B

### **Validación y verificación de indicadores**

- Rentabilidad
- Claridad
- Relevancia
- Economía

### **Produccion**

A continuación una presentación de nuestro producto



Camisetas personalizadas para cada miembro de la familia con un toque navideño

### 9. Precio de venta

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	
Costo unitario de materiales	6.000
Costo unitario de mano de obra	3.000
Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación)	4.000
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$13.000</b>

Precio de venta

$$PV = \frac{13.000}{1 - 50\%} = 26.000$$

Consideramos que es un precio accesible y es un precio mejor que el de la competencia

# Prototipo

**Características del producto o servicio:** Se elaborará un modelo del lugar físico en el que los clientes serán atendidos, así mismo se demostrará el espacio a ofrecer, útiles e infraestructura con la finalidad de mostrar a los clientes el lugar en el que se les va a ofrecer un servicio y que de esta forma se sientan cómodos.

**Características del prototipo:** Será utilizado un prototipo en plano 2d para recrear el espacio en el que se llevará a cabo el establecimiento de la empresa junto a los productos que se van a ofrecer, conformado por un prototipo de carácter complejo porque en este se especificará con detalles todo el método aplicado durante el proceso de la construcción física del establecimiento.

**Como va a interactuar el cliente con el prototipo:** Se pretende aprovechar el merito que brindan de las redes sociales como Instagram y Facebook para crear una comunidad fiel a nuestra empresa y diariamente brindarles contenido que se les haga llamativo acerca de nuestro producto, así mismo, ofrecer ofertas exclusivas y atractivas para quienes siguen las publicaciones e interactúan diariamente en ellas.

## Evidencia del prototipo



Recuperado de : All potos , FAMILYSTA.

## Modelo running LEAN

PROBLEMA	SOLUCION	PROPOSICION DE VALOR UNICA	VENTAJA ESPECIAL	SEGMENTO DE CLIENTES
<p>Prendas demasiado repetidas en la ciudad y de mala calidad, tela fragil y diseños aburridos, los clientes no encuentran modelos llamativos para vestirlos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Abrir una tienda física en la que pueda interactuar con el modelo</li> <li>2. Crear diseños originales y modernos</li> <li>3. Producir prendas de excelente calidad</li> </ol>	<p>“No dejes que tu apariencia se vea aburrida y siga los patrones de la sociedad, eres edición limitada, mereces prendas de calidad”.</p>	<p>Prendas unicas en el Mercado que se ajustan a los gustos de nuestros clientes, una empresa genuine, original y nunca antes vista.</p>	<p>Hombres, mujeres y niños ubicados en la ciudad de Santa Marta, de todas las edades y cualquier estrato, personas interesadas en adquirir prendas a la moda, exclusivas y diferentes a las acostumbradas a ver en el mercado; para lucir de forma unica y diferente en la sociedad.</p>
	<p style="text-align: center;"><b>METRICAS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ventas semanales</li> <li>• Alcance e interacciones en el contenido de las redes sociales</li> <li>• Incremento de compradores</li> <li>• Frecuencia de clientes</li> </ul>		<p style="text-align: center;"><b>CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El producto llegará a los clientes mediante la venta directa (<b>quienes compren en el punto fisico</b>)</li> <li>• Se ofrece la opcion mediante transportadoras como Servientrega (<b>quienes compren a domicilio</b>)</li> </ul>	
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTES</b></p> <p><b>Costos fijos</b></p> <p>Arriendo del local (1'000.000)</p> <p>Servicios públicos (700.000)</p> <p>Servicio de internet (80.000)</p> <p>Pago a los trabajadores (2'000.000)</p>			<p><b>FLUJO DE INGRESOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Financiación inicial por aporte de los socios.</li> <li>• Venta de prendas personalizadas por unidad, ( precio varía según la referencia) en la tienda física, son pagos puntuales.</li> <li>• Venta a mayoristas por paquetes que contienen 7</li> </ul>	

<p><b>Costos Variables</b></p> <p>Insumos y materia prima Empaques del producto Publicidad en redes sociales</p>	<p>unidades (Precio varía según la referencia), si se realizan acuerdos estos clientes los pagos podrían ser periódicos. (cada semana)</p>
--	--

## Validación de la idea de negocio

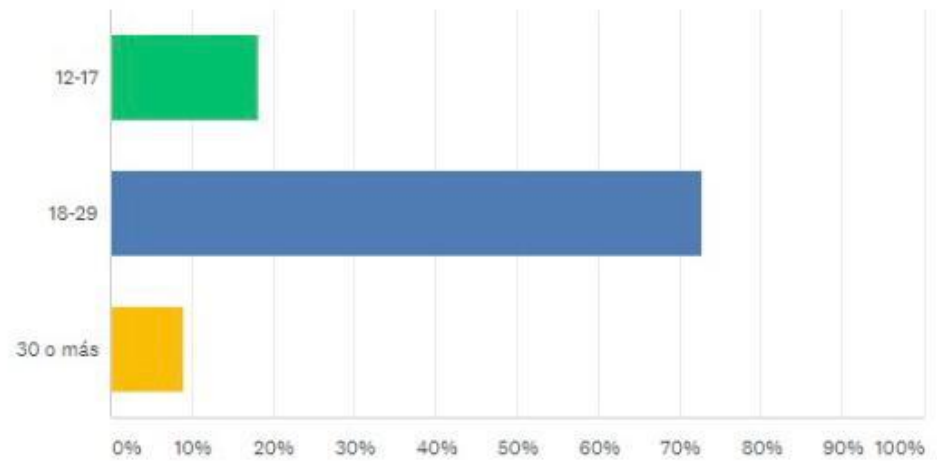
### Objetivo general

Indagar y determinar el interés del cliente en comprar ropa personalizada con el fin de conocer si prefiere o no vestir y comprar camisas con estilos prediseñados.

### Objetivos específicos

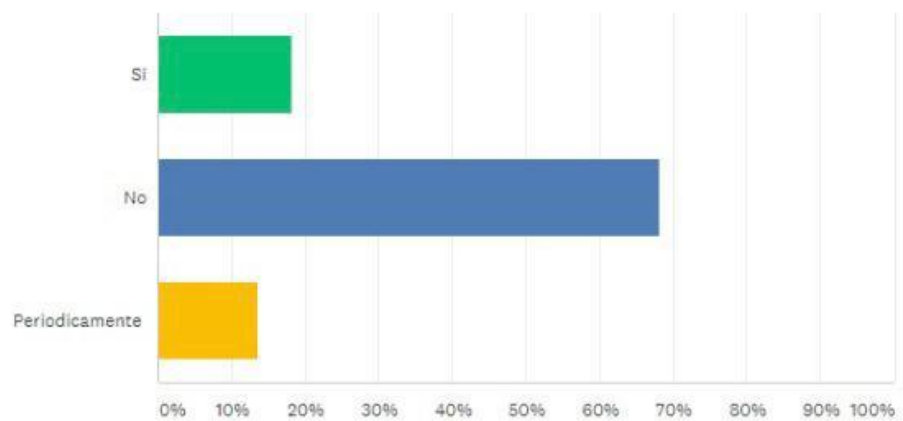
- Realizar una encuesta virtual a 50 personas con el fin de conocer sus gustos e intereses en la compra de camisetas personalizadas.
- Identificar los gustos de la población a la que se dirigirá el producto para tener en cuenta sus estilos preferidos al momento de sacar en venta el producto.
- Identificar la frecuencia con la que la población samaria compra prendas personalizadas.

Cual es su edad?



**Elaboración propia**

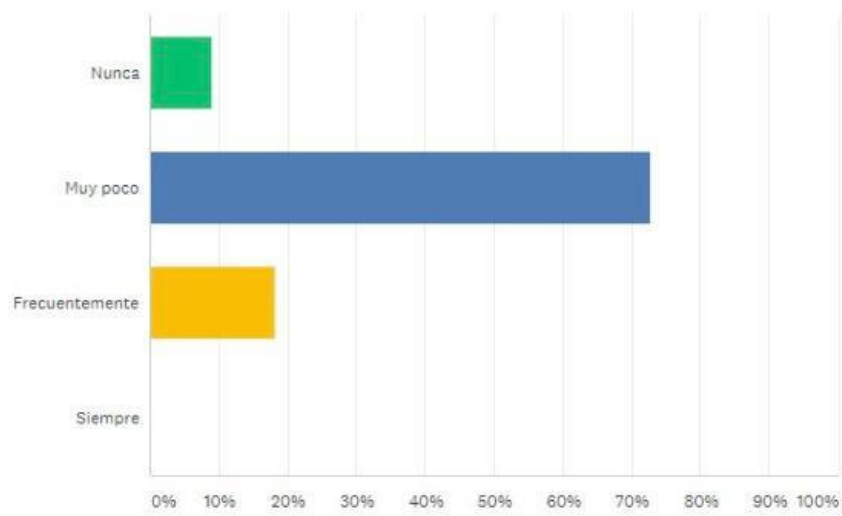
Se encuentra usted en la ciudad de Santa Marta?



**Elaboración propia**

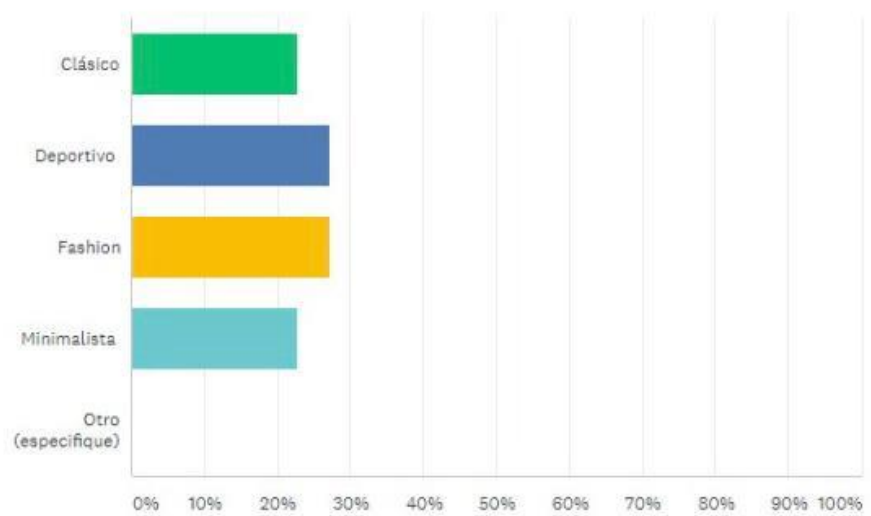


Con que frecuencia compra ropa personalizada?



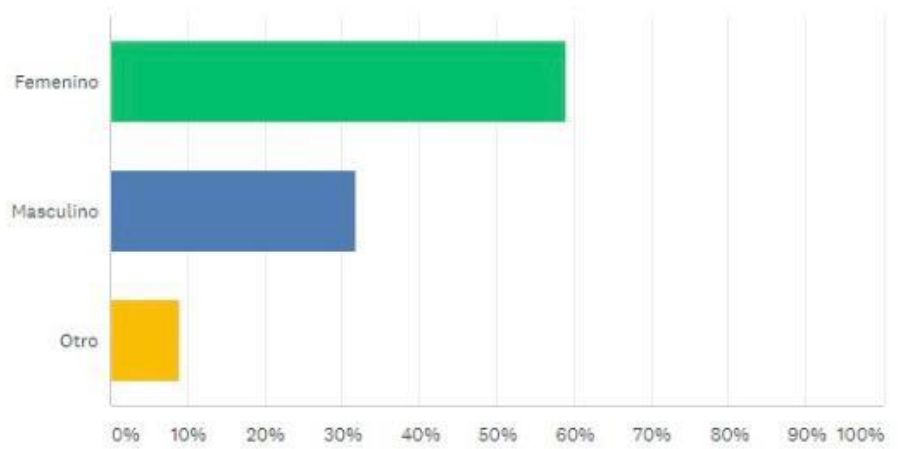
Elaboración propia

Cual es su estilo preferido?



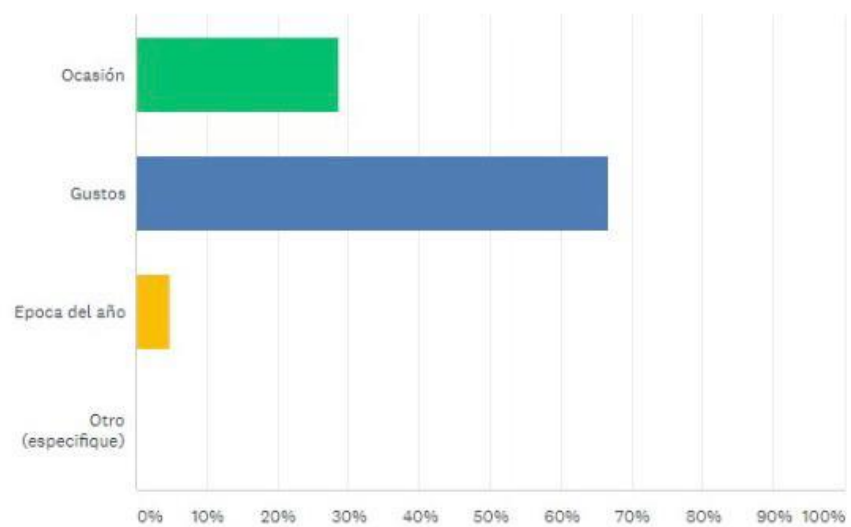
Elaboración propia

Cual es su sexo?



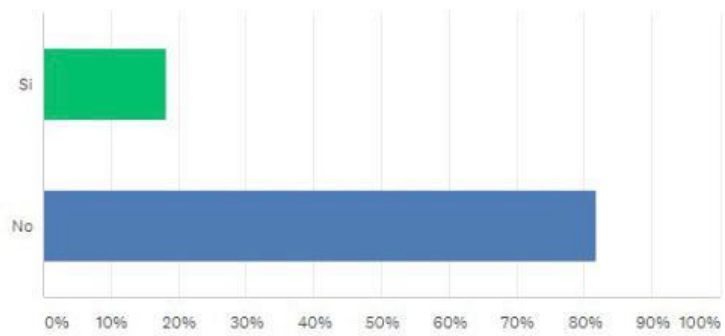
**Elaboración propia**

En que factor se basa para elegir sus prendas de vestir?



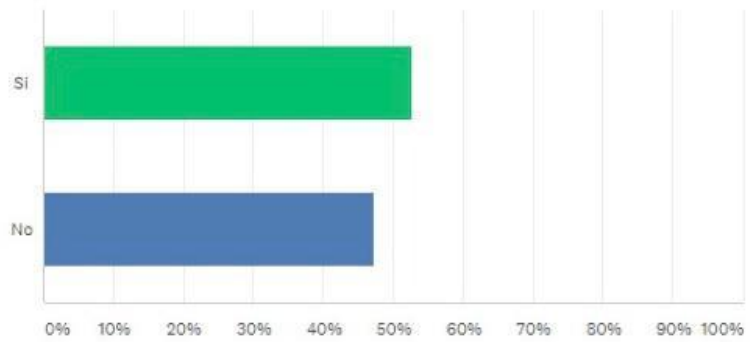
**Elaboración propia**

Conoce usted la tienda PERPRE?



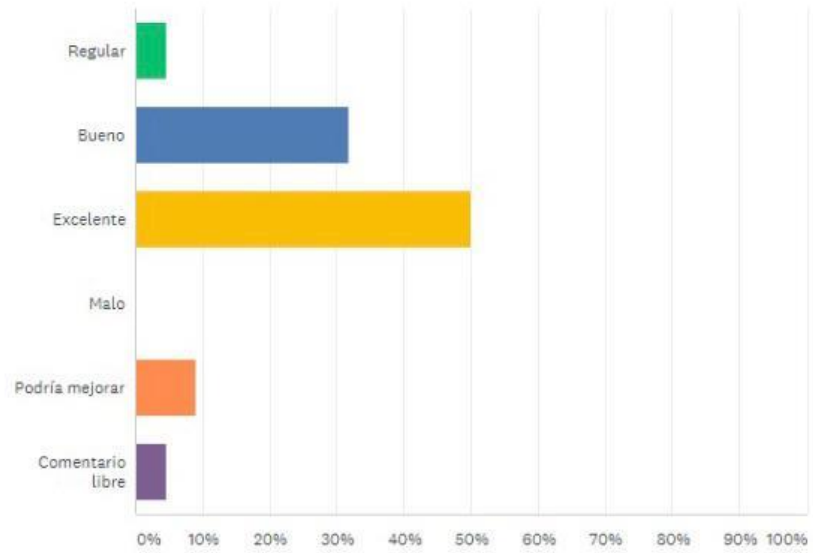
**Elaboración propia**

Si su respuesta es si, ¿Recomendaría nuestra tienda?



**Elaboración propia**

Como calificarias tu experiencia en nuestra tienda? Realiza un comentario si desea.



**Elaboración propia**

## Conclusión

Se puede deducir que los adolescentes podrían ser los más interesados en adquirir productos personalizados de estilo deportivo, fashion, clásico y minimalista, de esta forma y basándonos en la encuesta nuestras prendas se basarán en los gustos del tipo de clientes que se acerquen a adquirir productos y de igual forma incluir en las ventas otras prendas como jeans y lencerías personalizadas según el público lo solicite para satisfacer las peticiones e ir ganando la aceptación y favoritismo en el mercado.



## Bibliografía y anexos

---

- Recuperado de: INTEREMPRESAS (03 SEPTIEMBRE, 2018) Crece la demanda de ropa serigrafiada en el sector Textil  
<https://www.interempresas.net/Textil/Articulos/222770-Crece-la-demanda-de-ropa-serigrafiada-en-el-sector-textil.html>
- recuperado de : fuente , k. y Jiménez , j. (2017) estudio de viabilidad para la creación de una microempresa especializada en camisetas estampadas con diseños personalizados en la ciudad de Santiago de Cali :  
<https://repository.unicatolica.edu.co/bitstream/handle/20.500.12237/476/FUCLG0017279.pdf?sequence=1>
- Recuperado de : Osterwalder , A. Diseñando la propuesta de valor  
:<https://www.expansion.com/economia/digital/companias/2018/04/22/5ada063f268e3eeb088b4601.html>
- •recuperado de: proyecto cercam (febrero de 2014) tu plan de marketing en redes sociales: implantación y estrategias
- <https://www.cecarm.com/tu-plan-de-marketing-en-redes-sociales-implantacion-yestrategias.pdf-6121>
- Recuperado de; Castañón, B. (2012). Los avances tecnológicos y la cultura digital:
- <https://www.gestiopolis.com/los-avances-tecnologicos-cultura-digital/>





