

Proyecto

Bolsas Recitel



Vanessa Burbano Burbano
Yineth Alexandra Cifuentes Diaz

BOLSAS RETICEL

VANESSA BURBANO BURBANO

ALEXANDRA CIFUENTES DÍAZ

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN

CREACIÓN DE EMPRESA

24/OCTUBRE/2020

BOGOTA D.C.

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Vanessa Burbano Burbano identificado con C.C 1014295030 estudiante del programa Diseño Gráfico, 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

Handwritten signature of Vanessa Burbano in black ink, written in a cursive style.

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Yineth Alexandra Cifuentes Diaz identificado con C.C 1007424395 estudiante del programa Diseño Gráfico, 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

Handwritten signature of Yineth Alexandra Cifuentes Diaz in black ink, written in a cursive style.

TABLA DE CONTENIDO

COMPROMISOS DEL AUTOR.....	3
COMPROMISOS DEL AUTOR.....	3
INTRODUCCIÓN	9
OBJETIVO GENERAL	10
OBJETIVO ESPECIFICO.....	10
CLAVES PARA EL ÉXITO	11
1. INNOVACION	12
1. Descripción de la idea de negocio.....	12
Cuadro n°1 Modelo De Negocio.....	12
Imagen n°1 Bolsa modelo, estampado básico.....	12
2. MODELO DE NEGOCIO.....	13
Cuadro n°2 Modelo De Negocio.....	13
2.2 ventas por internet	14
Cuadro n°3 ventas por internet.....	14
3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE	15
Cuadro n°4 innovación e impacto	15
.....	15
4. ESTRATEGIA OCÉANO AZUL.....	15

Cuadro n°5 Océano Azul	15
Queremos mantener variables como:	16
Queremos incrementar variables como:	17
Queremos reducir variables como:.....	17
4.2 Análisis De Porter.....	17
Poder De Negociación Con Los Clientes	17
Poder De Negociación Con Los Proveedores.....	18
Amenaza De Productos Sustitutos	19
Amenaza De Productos Entrantes.....	19
Rivalidad Entre Los Competidores	20
TEMÁTICA 5. MARKETING MIX	20
Actividad 5.1 Marketing Mix	20
Núcleo:.....	20
Calidad:.....	20
Envase:.....	20
Diseño:.....	21
Cuadro n°6 MIX.....	21
TEMÁTICA 6 - DESARROLLO DE MARCA	23
Actividad 1. Matriz De Desarrollo De La Marca.....	23
Imagen n°2 Logo.....	23

Primer Paso Diagnostico De La Marca	23
Cuadro n°7 matriz de marca	23
Segundo paso Realidad psicológica de la marca	25
Posicionamiento Tercer paso	25
Realidad material de la marca Cuarto paso	26
Estrategia de Comunicación Quinto paso.....	27
TEMANA 7 - MARKETING DIGITAL	27
Actividad 1. Marketing Digital	27
Imagen n°3 Landing Page.....	27
Imagen n°4 Landing Page.....	28
Imagen n°5 Landing Page.....	28
Imagen n°6 Landing Page.....	29
Imagen n°7 Landing Page e Imagen n°8 Landing Page	30
Imagen n°9 Landing Page e Imagen n°10 Landing Page	30
TEMÁTICA 8. ESTRATEGIAS MARKETING DIGITAL	31
Historia de Instagram, Video	31
Imagen n°11 video publicidad e Imagen n°12 video publicidad	31
Publicación en nuestra cuenta de Instagram, con animación.....	32
Imagen n°13 publicación e Imagen n°14 publicación	32
Descripcion de la publicacion	32

	7
	Bolsas Recitel
Instagram de BOLSAS RECITEL	32
TEMÁTICA 9: MÉTRICAS CLAVE.....	33
Actividad 1, semana 9	33
Imagen n°20 métricas y resultados.....	34
Pasos para crear una publicación	35
Imagen n°16 pasos para promocionar, Imagen n°17 pasos para promocionar, Imagen n°18 pasos para promocionar, Imagen n°19 pasos para promocionar	35
Imagen n°22 pasos para promocionar e Imagen n°23 pasos para promocionar ...	36
Estadísticas.....	37
Imagen n°24 estadísticas, Imagen n°25 estadísticas, Imagen n°26 estadísticas ..	37
TEMÁTICA 10-ESTUDIO TÉCNICO.....	38
1. Localización bolsas Recitel.....	38
2. tabla de requerimientos de operación	39
Cuadro n°8 Requerimientos de Operación	39
3. plano del taller.....	40
Imagen n°27 Plano	40
ACTIVIDADES UNIDAD 11 "ESTUDIO TÉCNICO II"	41
1. Proceso para la producción del producto.....	41
1.2 Bolsa Recitel materias primas e insumos	42
Cuadro n°9 Materias primas	42

1.3 flujograma	42
figura n°1 Proceso de producción y venta	42
2. Requerimientos de operación.....	43
Cuadro n°9 Requerimientos de operación	43
ACTIVIDAD 12- ESTUDIO TÉCNICO III	44
Cuadro n°10 Ficha técnica del producto.....	44
TEMÁTICA 13-LANZAMIENTO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE	46
Imagen n°28 Plano	46
BIBLIOGRAFIA	47

INTRODUCCIÓN

Este presente proyecto denominado BOLSAS RECITEL, busca crear una tienda virtual por medio de la red social Instagram, donde se mostrara nuestro producto, sus características y diferentes medios audiovisuales que promocionen nuestro producto eco amigable.

Este nació debido a la necesidad de reciclar gran cantidad de tela que solo se estaba desechando sin un uso vital, lo que se pretende con el proyecto es darle una nueva vida a toda esta tela creándola en una bolsa que se usará para cargar compras del mercado, con un empaque nuevo y diferente; la bolsa se promocionará con diseños personalizados los cuales serán escogidos por los clientes y promocionando por supermercados de alta gama y en tiendas de barrio, como sera tela reciclada se puede usar y crear varios motivos amigables para el medio ambiente, también sera más resistente que otros productos similares, ya que sera doble faz, lo que logra una mayor resistencia de nuestro producto, otro aspecto fundamental de nuestra bolsa sera que se podrá reducir de tamaño, y convertirse en una billetera, lo cual mejorara la portabilidad del producto, gracias a todos las características que tiene BOLSAS RECITEL, los usuarios de Instagram elijarán nuestra marca y así todos contribuiremos con el este modelo de tela reciclada para un buen uso.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar una tienda virtual por medio de Instagram en la cual las mujeres de 25 a 50 años en Bogotá, Colombia, puedan comprar bolsas eco amigables que les ayuden en el día a día a la hora de cargar y transportar víveres u otros productos.

OBJETIVO ESPECIFICO

- Contribuir con el medio ambiente, mediante el reciclaje de tela con alguna imperfección, retazos de tela o que estén en perfectas condiciones.
- Mostrar otro uso para la tela reciclable, como lo son bolsas de mercado personalizados y de fácil portabilidad, que usarán los usuarios.
- Promover la utilización de productos eco amigables con el medio ambiente.
- Ganar visitas a la red social por medio de una Landing Page

CLAVES PARA EL ÉXITO

Hoy en día todo lo que tenga que ver con tecnología y todo lo relacionado con internet ha dado un giro para mejorar y afrontar los nuevos estilos de vida que por la pandemia cambiaron, por eso la clave para alcanzar el éxito de la creación de este proyecto, es el estudio enfocado en cumplir con todas las necesidades de los usuarios, estar actualizados de las tendencias y lo más importante, innovar y mejor continuamente nuestro proyecto. Para cumplir con nuestros objetivos tendremos en cuenta unos puntos especiales para el éxito de nuestro proyecto tales como:

1. Bolsas personalizadas
2. Precios asequibles para los usuarios
3. Buenas estrategias de promoción y distribución
4. Características pensadas para el usuario
5. Productos innovadores

1. INNOVACION

1. Descripción de la idea de negocio

Cuadro n°1 Modelo De Negocio

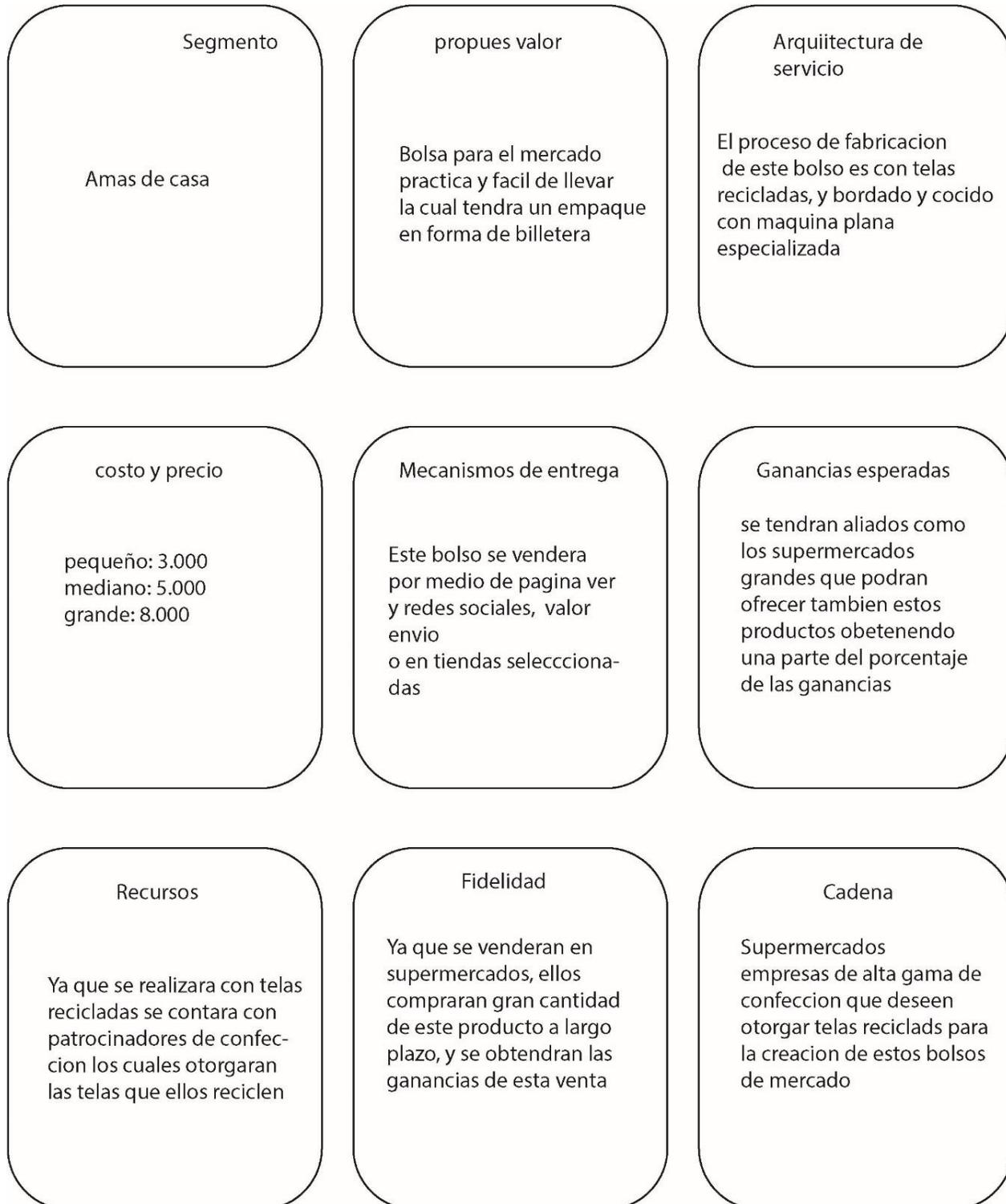
<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>Una billetera que se convierte en una bolsa para el mercado, hecha con tela reciclada y con estampados personalizados</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>Mujeres entre los 25 a los 50 años, que vivan en Bogotá de estratos 2, 3 y 4, que utilicen Instagram y que necesiten utilizar bolsas para el transporte de productos adquiridos</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Al momento de ir a mercar, se pierden o se rompen las bolsas o bolsos que se usan para traer el mercado a casa.</p>
<p>¿Cómo?</p>	<p>Lo que se quiere mostrar a través de Instagram es un nuevo estilo de bolsa para el mercado, la cual es práctica, cómoda y fácil de llevar ya que al cerrarse se convierte en una especie de billetera de dimensiones más pequeñas.</p>
<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>Ya que cuenta con su empaque dentro del mismo producto y no se perderá ni romperá al momento de hacer las compras, solo se abre y sale el bolso que será de diferentes tamaños pequeño, mediano y grande, también por que serán personalizados para cada cliente de pendiendo de sus gustos, por último, se ayuda al planeta porque son bolsas realizadas con telas recicladas.</p>



*Imagen n°1 Bolsa
modelo, estampado básico*

2. MODELO DE NEGOCIO

Cuadro n°2 Modelo De Negocio



2.2 ventas por internet

Cuadro n°3 ventas por internet

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?
<p>Como se trabajará con supermercados reconocidos los que se quiere es que por medio de ellos que son los que están más en contacto con los clientes, por medio de publicidad volantes y/o anuncios dentro del mismo permitan que la gente conozca el sitio web del producto, en donde se mostrara información, fotografías, descripciones, promociones y precios de la bolsa para mercado ecológica.</p> <p>Se contará con una página web enlazada con redes cuales en la cual se mostrará gran parte del proyecto para que el público objetivo se detenga a mirar de manera detallada este trabajo, un proceso del desarrollo de los bolsos con imágenes y fotos de cada paso, se contará con un espacio en el que el usuario hará sus respectivos pedidos tendrá toda la información necesaria como tamaños colores y diseños.</p>
¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?
<p>Por medio de esta vía social se ofrecerán promociones, descuentos, bolsos personalizados que salgan en las diferentes colecciones que se harán durante un tiempo, además de esto se contará con un servicio de contra entrega la cual sea para pedidos al por mayor.</p> <p>También se realizará la debida divulgación de producto con piezas graficas visuales como carteles volantes entre otros, de la misma manera que en los supermercados habrá promoción del producto, con vendedores que estén calificados para este trabajo.</p>
¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?
<p>El pago de los productos podrá ser vía internet (PSE), por la cuenta principal de la empresa o por Baloto y Servientrega; en esta página se podrán hacer pedidos seleccionando la cantidad, tamaño, colores y diseño. También se contará con un apartado para compras a distancia y por pedidos al por mayor a los clientes potenciales.</p>

3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

Cuadro n°4 innovación e impacto

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Este producto cuenta con un ecodiseño ya que su fabricación es con material de telas recicladas	No se utiliza	utiliza para este trabajo máquinas planas para la confección y armar de piezas También máquina para estampado	Se reduce en la cantidad de hilo usado al momento de confección, reciclado telas y se empaqueta en bolsas biodegradables	El producto no produce ninguna emisión	telas recicladas
Promociona campañas de reciclaje sostenible con el respaldo de supermercados de alta gama		Entregas por medio de camiones especializados en entregas	maquinaria telas hilos Tintas Para publicidad se utiliza papel reciclado		

4. ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

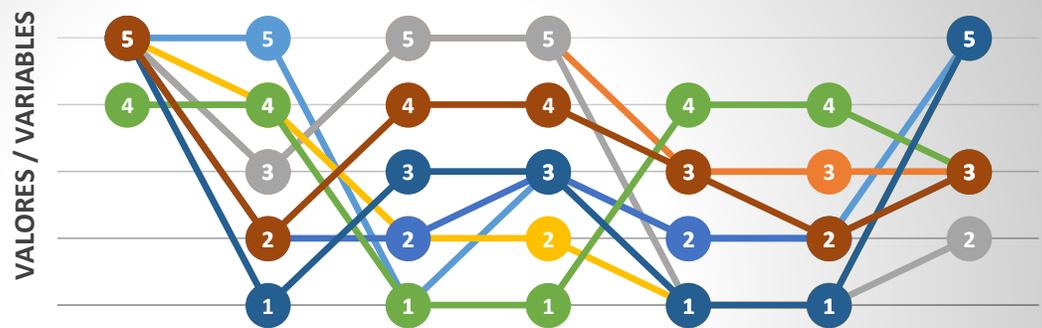
Cuadro n°5 Océano Azul

	MATERIALES RECICLADOS	RESISTENTES	DISEÑO INNOVADOR	DIFERENTES TAMAÑOS	CÓMODAS Y FÁCIL DE LLEVAR	PARA CUALQUIER TIPO DE PÚBLICO	POR MAYOR Y DETAL	PRECIO
Bolsas Recitel	5	5	5	5	5	4	5	5
Tu publicidad textil	5	3	3	4	2	4	1	2
aba bolsos de tela	1	5	5	2	2	1	3	4
la tía totebag	3	5	5	2	3	1	3	4

Bolsas Éxito	2	3	1	1	2	4	1	3
Bolsas D1	2	3	1	1	2	4	1	2
bolsas ecológicas ecoactiva	5	3	2	5	3	3	5	3

ESTRATEGIA	MANTENER	MANTENER	MANTENER	INCREMENTAR	MANTENER	INCREMENTAR	MANTENER	REDUCIR
------------	----------	----------	----------	-------------	----------	-------------	----------	---------

BOLSAS RECITEL



	1	2	3	4	5	6	7
MATERIALES RECICLADOS	5	5	1	3	2	2	5
RESISTENTES	5	3	5	5	3	3	3
DISEÑO INNOVADOR	5	3	5	5	1	1	2
DIFERENTES TAMAÑOS	5	4	2	2	1	1	5
CÓMODAS Y FÁCIL DE LLEVAR	5	2	2	3	2	2	3
PARA CUALQUIER TIPO DE PUBLICO	4	4	1	1	4	4	3
POR MAYOR Y DETAL	5	1	3	3	1	1	5
PRECIO	5	2	4	4	3	2	3

Queremos mantener variables como:

los materiales reciclados a la hora de fabricación de nuestro producto la resistencia del producto ya que al tener doble tela en la confección lo hará mucho más resistente en los diseños personalizados o diseñados por nuestros clientes.

la comodidad, ya que en su fabricación se buscará que la zona de carga (tira) sea gruesa para que no lastime al cliente, como la facilidad de llevar ya que, al poder reducirse de tamaño, es una gran ventaja.

La venta por mayor y detal, ya que van a ver personas que quieran solos uno o pocas unidades, como el que esté interesado en comprar por mayor para la reventa.

Queremos incrementar variables como:

Los diferentes tamaños ya que solo contamos con tres tamaños y de pronto el cliente quiera un producto más pequeño, por el contrario, un producto mucho más grande, así que buscamos ampliar un poco más esos rangos.

Los diferentes tipos de grupo objetivó, tanto en edades como en sexos, poder volver nuestro producto una para cualquier tipo de público.

Queremos reducir variables como:

El precio, ya que queremos los mejores precios y calidad para nuestros clientes; podríamos utilizar solo una tinta para la hora de estampado, para ofrecerle a los clientes una opción más económica.

4.2 Análisis De Porter

Poder De Negociación Con Los Clientes

El poder aquí lo tienen los clientes, ya que ellos son los interesados en comprar un producto que les sirva para cargar sus compras y son ellos los deciden si elegir nuestra marca o

las marcas alternativas con productos similares que existen en el mercado, pero no con nuestras características en particular.

En este caso el poder de negociación se hará al personificar los diseños, estar en contacto con el cliente mediante nuestras redes sociales y mostrarles en los supermercados / tiendas de barrio aliadas, un catálogo con diferentes modelos donde poder guiarse y diseñar sus RECITEL totalmente a su gusto.

Para esto también contaremos con base de datos actualizadas de nuestros clientes, esto para estar en contacto con ellos y poder ofrecer más productos y promociones que vayan saliendo de acuerdo con los tiempos establecidos, y le los nuevos productos lanzados al mercado, también el estar en contacto con el cliente nos muestra debidamente lo que ellos buscan y necesitan, así como encuestas de satisfacción.

Poder De Negociación Con Los Proveedores

Nuestros proveedores son las personas o fabricante de tela, que estén interesadas donen retazos con imperfecciones o de segunda mano. Así que el poder aquí lo tenemos nosotros ya que, al haber un amplio mercado de telas, puedo escoger que telas nos funcionan y que telas no.

Ya que los principales proveedores son empresas de confecciones que donaran la tela, una de nuestras estrategias para que nos donen la tela, será otorgarles incentivos con premios, regalándoles una de nuestras bolsas eco amigables, así se animaran en seguir donándonos sus telas.

Los proveedores también son parte fundamental del proyecto, por tal motivo se les ofrecerá productos como bolsos con algunos diseños de acuerdo con su empresa como parte de dotación, para que ellos estén conformes con lo que entregan como material reciclado.

Amenaza De Productos Sustitutos

Como productos sustitutos están las bolsas convencionales de plástico mucho más económicas, las bolsas biodegradables que ya entran en competencia con nosotros en cuanto a la variable del cuidado al planeta y los carritos de mercado pequeños, que venden algunos supermercados de cadena con su propia marca.

Estos serían los productos sustitutos, por los cuales podrían no comprar nuestro producto, pero nuestra estrategia es mostrarles todos los beneficios de tener nuestro producto RECITEEL, como la portabilidad ya que se pueden reducir de tamaño, como la personalización de estampados por parte de ellos, y las ayudas al planeta al ser un producto eco amigable; la otra estrategia es hacerles hacer les obsequios por su primera compra o descuentos y sorteos de bolsas exclusivas con diferentes temáticas, solo para nuestros clientes.

Amenaza De Productos Entrantes

Hay productos entrantes como un bolso en tela ecológica, para este punto nuestra estrategia sería, verificar que cualidades tienen y poner en balanza que cosas nos dañan y que cosas por el contrario nos benefician para poder saber cómo vender o mejorar nuestro producto.

También es importante contar con una base de datos de las telas entrantes ya que al ser reciclada hay gran parte que no es debida para la realización de los bolsos entonces se debe tener un control sobre que no sirve y lo que es factible y funcional, todo esto para tener claro lo que se usa de todo el material de tela entente.

Rivalidad Entre Los Competidores

En este punto nuestra estrategia es una recolección de los dos puntos anteriores, donde primero miraríamos que caracteriza esos productos y que nos puede afectar, para luego saber cómo competir contra ello; una de nuestra mejor ventaja es, la venta por mayor y al detal, como nuestros productos personalizados.

TEMÁTICA 5. MARKETING MIX

Actividad 5.1 Marketing Mix

Núcleo: Nuestro producto tendrá estampados y telas personalizadas de acuerdo a cada cliente, dos correas gruesas que permitan la carga de la bolsa sin tallar la piel, las bolsas serán de doble faz para que puedan tener dos diseños en uno, podrá doblarse de tal manera que esta quede pequeña y permita al cliente transportarla más fácil y sin olvidar que nuestras telas con reutilizadas, esto ayuda al medio ambiente ya que no se utiliza agua y energía para producir las telas que utilizaremos.

Calidad: Tenemos como fin tener buena calidad con nuestro producto, vamos a manejar buenos estándares de calidad a la hora de hacer y revisar nuestro producto, ya que tendremos una persona especializada en esa área de producción; otro punto es la capacidad de respuesta a la hora de comprar nuestros productos, se tiene planeado que hay una persona encargada de manejar el área de comunicaciones para que el tiempo estimado de respuesta para los clientes sea de 10min como máximo.

Envase: Lo primordial es el cuidado al enviar nuestro producto al cliente, pero también es que este sea amigable con el medio ambiente, por eso utilizaremos bolsa de papel ecológico con nuestro logo estampado, para que proteja nuestro producto de ensuciarse o rayarse en el envío.

Diseño: Nuestro diseño es pensado en el cliente, ya que este tiene la capacidad de, decir que estampado y que tipo de telas llevara su bolsa Recitel, para que este sea personalizado al gusto de cada cliente.

Cuadro n°6 MIX

Estrategia	Objetivo	Cómo	Quién	Cuando	Dónde	Valor
Producto	Bolsas Recitel	Como principal se buscarán patrocinadores los cuales donarán materiales, y se contara con un taller que se encargara de elaborar los bolsos	Patrocinadores de empresas de confección, y supermercados que ayudaran a vender, los productos.	Se estima que todo el proceso de selección y recolección de telas y elaboración sea aproximadamente de dos meses	Se realizará en el taller que se seleccionó para la elaboración y creación de estos bolsos	Ya que se obtendrán bolsos de diferente modelo y tamaño los costos varían según el producto.
Precio	Precio de paquete	Se realizará el análisis respectivo de lo que se gaste en materiales y lo que se pagará por la elaboración	Para esto se contará con un contador quien tendrá las cuentas de los ingresos y egresos a través del proceso así	El precio puede variar dependiendo del producto y de la entrega, según esto el tiempo que el producto salga	Se entregarán paquetes de bolsas Recitel a los supermercados, teniendo en cuenta los valores y	Pequeño: 10.000 Mediano: 15.000 Grande: 20.000

		según esto se podrá acomodar para recibir ingresos rentables	mismo como de los materiales que entren y los que salgan	al aire en los supermercados	precios de cada paquete, así mismo se crearán descuentos al por mayor, y se crearán ofertas para promoción	
Promoción Comunicación	Página web	Se contará con una plataforma virtual la cual nos ayudara con la promoción y divulgación de cada producto, en ella se mostrarán fotos de los bolsos Recitel, de los precios y los descuentos que estaremos regalando	Como la página se promocionará a través de redes sociales se podrá contar con un público objetivo amplio que conocerá nuestro producto	La página web será creada para noviembre, y ya logrará contar con varios seguidores que conocerán las bolsas Recitel se espera contar con pedidos de varios de ellos.	Plataforma web redes sociales anuncios volantes.	No se estima un valor aproximado ya que la plataforma no tendrá ningún costo, lo que se provee es el envío que varía dependiendo del lugar.

TEMÁTICA 6 - DESARROLLO DE MARCA

Actividad 1. Matriz De Desarrollo De La Marca

Nombre de la idea: Bolsos Recitel

Imagen n°2 Logo



Primer Paso Diagnostico De La Marca

Cuadro n°7 matriz de marca

Objetivo	Resultado
A. identificar sector	Mujeres amas de casas entre los 25 a los 40 años, que vivan en Bogotá de estratos 2, 3 y 4. Se pretende cumplir la necesidad de crear una bolsa para mercar práctica y fácil de llevar

Objetivo	Resultado
B. Identificar marcas en competencia	Tenemos el firme propósito de promover el uso de empaques ecológicos o reutilizables reduciendo el uso del plástico en el país, es por esta razón que elaboramos bolsas ecológicas en fibras naturales o reutilizables de alta calidad. Bolsas ecológicas TERRAMATE. Otras competencias son:

	Tu publicidad textil, aba bolsos de tela, la tía totebag, Bolsas Éxito, Bolsas D1, bolsas ecológicas ecoactiva.
--	---

Objetivo	Resultado
C. Soluciones principales y alternativas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bolsos personalizados 2. Precios asequibles para los usuarios 3. Buenas estrategias de promoción y distribución 4. Características pensadas para el usuario 5. Productos innovadores 6. manejo de productos por mayor y al detal 7. buena resistencia (cargar peso) 8. materiales reciclados 9. comodidad a la hora de transportarla al poder reducirse de tamaño

Objetivo	Resultado
D. Tendencias de mercado	Se realizó un análisis en el parte de la tendencia que se maneja es por la parte de los diseños, por un impacto visual agradable en el que se opte por adquirir el producto, Recitel propone diseños personalizados que varían en sus tamaños y colores.

Objetivo	Resultado
E. Arquetipo de la marca	<p>Se propone crear una plataforma web en la que se muestren todos los productos en venta así mismo colores y tamaños.</p> <p>Sera promocionado por los supermercados aliados,</p> <p>Se creará publicidad como volantes anuncios y promociones</p>

Segundo paso Realidad psicológica de la marca

Objeto	Resultado
A. Percepción de la marca de la competencia	<p>Las bolsas Terramate como tal es una marca funcional, también cuenta con el uso de material reciclable, pero que no es tela exactamente, en cuanto a su promoción cuentan con su página web.</p>

Objeto	Resultado
B. Identificar variables del neuromarketing	<p>Lo que más atrae al público objetivo es lo visual lo que ellos perciben el producto, por eso se crearan diseños innovadores,</p> <p>Además de esto que los precios sean asequibles, variabilidad en colores tamaños y ofertas o dinámicas que se utilizaran</p>

Posicionamiento Tercer paso

Objetivo	Resultado
----------	-----------

A. Indentificar top mind	Lo que se quiere es llegar a un posicionamiento ideal en donde bolsas Recitel sea conocido por los clientes, para esto se cuenta con buena publicidad y manejo de redes sociales y tecnológicas, publicidad estratégica para que los clientes recuerden la marca
--------------------------	--

Objetivo	Resultado
B. Identificar Top of herart	Para estar más en contacto con el cliente, esto se hará a través de la tienda y supermercado aliado, ahí es donde se realizarán las campañas del uso del reciclaje, y se realizará la debida divulgación del producto para contar con el apoyo del público objetivo

Realidad material de la marca Cuarto paso

Objetivo	Resultado
Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Bolsa Recitel, para el mercado práctica y fácil de llevar la cual tendrá un empaque en forma de billetera. Será elaborada con tela reciclada promocionada por supermercados y tiendas contara con página web y redes sociales.

Estrategia de Comunicación Quinto paso

Objetivo	Resultado
Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales	Como primera instancia se creará esta página web en la que se hará la divulgación del producto, y se obtendrán clientes potenciales para más ingresos, se hará la debida promoción y muestrario del producto de forma dinámica y llamativa.

TEMANA 7 - MARKETING DIGITAL

Actividad 1. Marketing Digital

En nuestra Landing Page vista en escritorio. Link: <https://lesa-13.wixsite.com/bolsasrecitel>

Imagen n°3 Landing Page



Imagen n°4 Landing Page

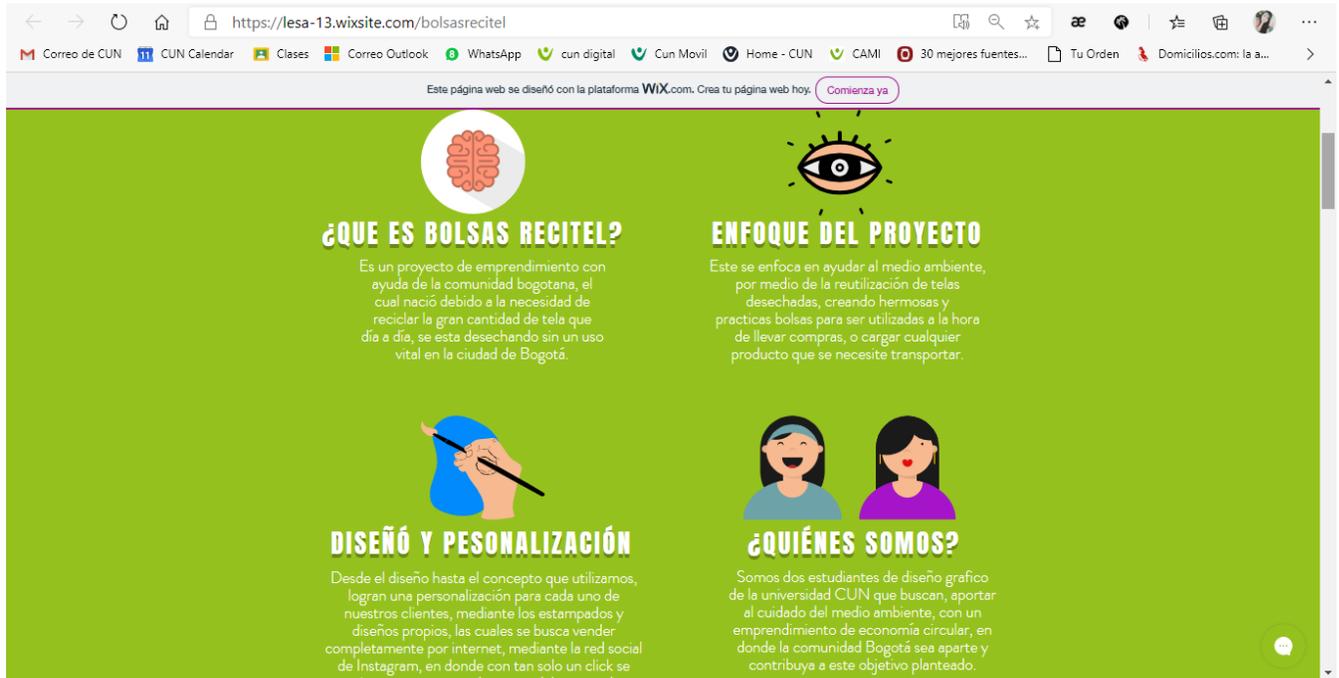


Imagen n°5 Landing Page



Imagen n°6 Landing Page



Nuestra landing Page nos ayudara a conseguir mas clientes y visitantes a nuestro instagram la cual es el medio por donde vendemos todos nuestros productos. En la pagina se mostrara nuestro proyecto, que queremos lograr y como; tambien estara videos promosionales y que incentiven a la compra de bolsas ecologicas y no a las de papel y ni las de platico.

Tambien habra un formulario para que un posible cliente se pueda contactar con nosotros por medio de la pagina y estara el link para poder redirigir al cliente al nuestra red social instagram.

En nuestra Landing Page vista móvil

Imagen n°7 Landing Page e Imagen n°8 Landing Page

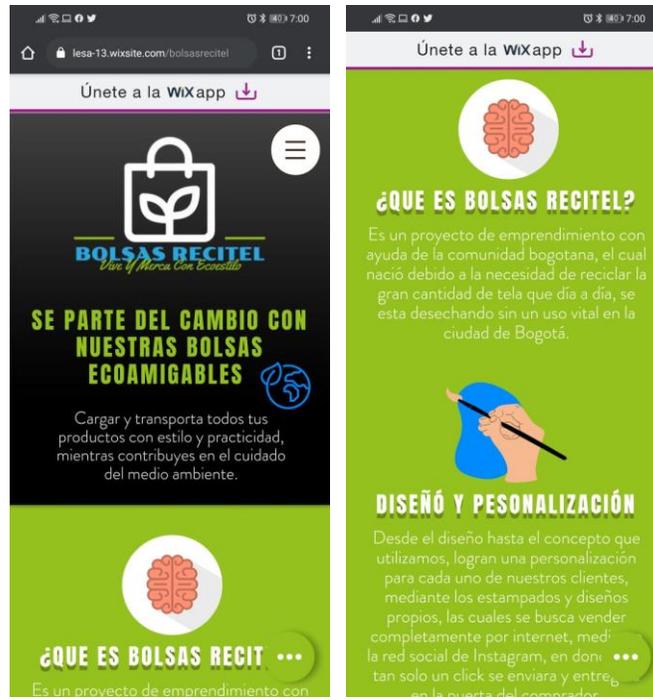


Imagen n°9 Landing Page e Imagen n°10 Landing Page



TEMÁTICA 8. ESTRATEGIAS MARKETING DIGITAL

Utilizaremos campañas con fotos y videos por Instagram, con dinámicas que nos ayuden a recolectar tela para crear nuevas bolsas. Una de las dinámicas actuales, es recolectar y llevarnos más de 6 metros de telas desechadas, de segunda o retazos, y se les regalara una de nuestras bolsas. La dinámica tiene una duración de 3 meses desde el 1 de octubre, ellos nos escribirán por Instagram para cuadrar la entrega de la tela y de la bolsa. Esto es para recolectar tela y ganar clientes para nuestro emprendimiento.

Historia de Instagram, Video <https://www.instagram.com/bolsasrecitel/?hl=es-la>

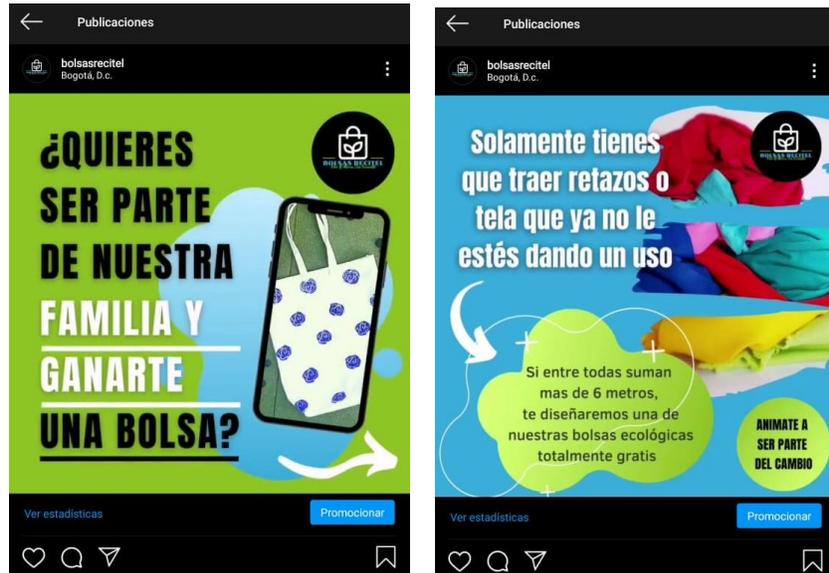
Imagen n°11 video publicidad e Imagen n°12 video publicidad



Publicación en nuestra cuenta de Instagram, con animación.

https://www.instagram.com/p/CGx2deCjRBM/?utm_source=ig_web_copy_link

Imagen n°13 publicación e Imagen n°14 publicación

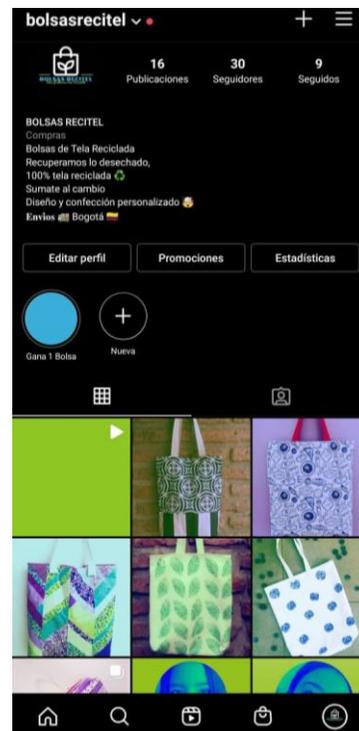


Descripcion de la publicacion

Has parte de nuestra familia y gana una de nuestras bolsas, escríbenos si estas interesado y te agregaremos a la dinámica, no te quedes sin tu bolsa [#ecologicas](#) [#tela](#) [#economia](#) [#gana](#) [#gratis](#) [#ecológico](#) [#bolsas](#) [#bolsaspersonalizadas](#)

Instagram de BOLSAS RECITEL

<https://www.instagram.com/bolsasrecitel?r=nametag>



TEMÁTICA 9: MÉTRICAS CLAVE

Actividad 1, semana 9

Los factores en tener en cuenta son:

- las horas en las que se publica la campaña
- que la campaña se enfoque a la hora de publicarlo en el público objetivo especificado
- que la campaña tenga características llamativas y que enamoren para el público objetivo
- la cantidad de plata que se invierte en la campaña
- captación de publico en los supermercados mediante volantes

En la campaña hemos gastado \$33.320 pesos y como resultado en el tiempo publicado obtuvimos 13 personas interesadas de las cuales 5 se convirtieron en nuevos clientes, es decir

$$\text{CAV: } 33.320/5 = 6.664$$

Se puede decir que estamos haciendo una buena inversión ya que por cada **6.664** estoy consiguiendo un nuevo cliente, teniendo en cuenta que solo un día de publicada tiene la campaña.

$$\text{LTV: } 20.000 * 5 = 100.000$$

Al vender a 5 clientes mi gane \$ 100.000 pesos, eso quiere decir que de la inversión de \$ 33.320 que hice por Instagram, me gane \$ 66.680 en un día.

Imagen n°20 métricas y resultados



Pasos para crear una publicación

Imagen n°16 pasos para promocionar, Imagen n°17 pasos para promocionar, Imagen n°18 pasos para promocionar, Imagen n°19 pasos para promocionar

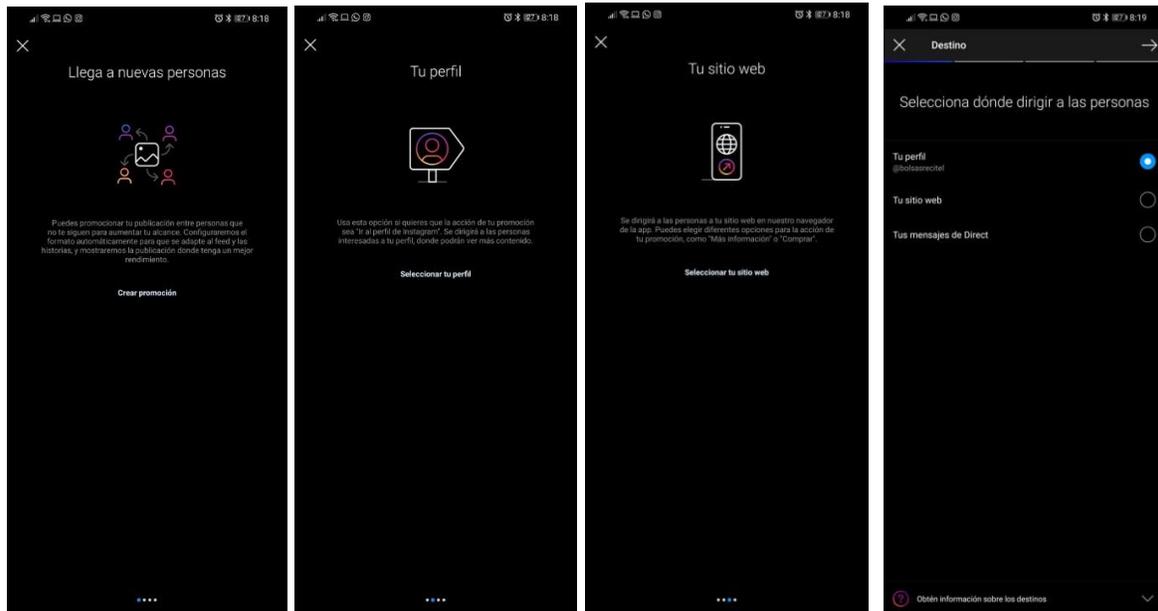


Imagen n°20 pasos para promocionar, Imagen n°21 pasos para promocionar

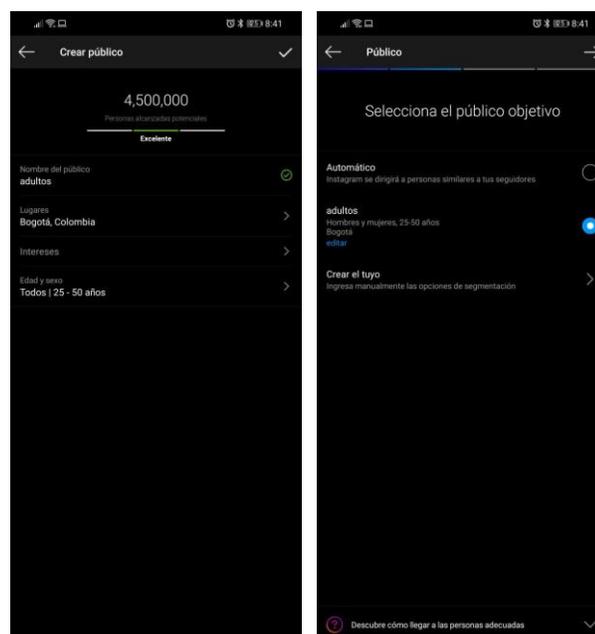
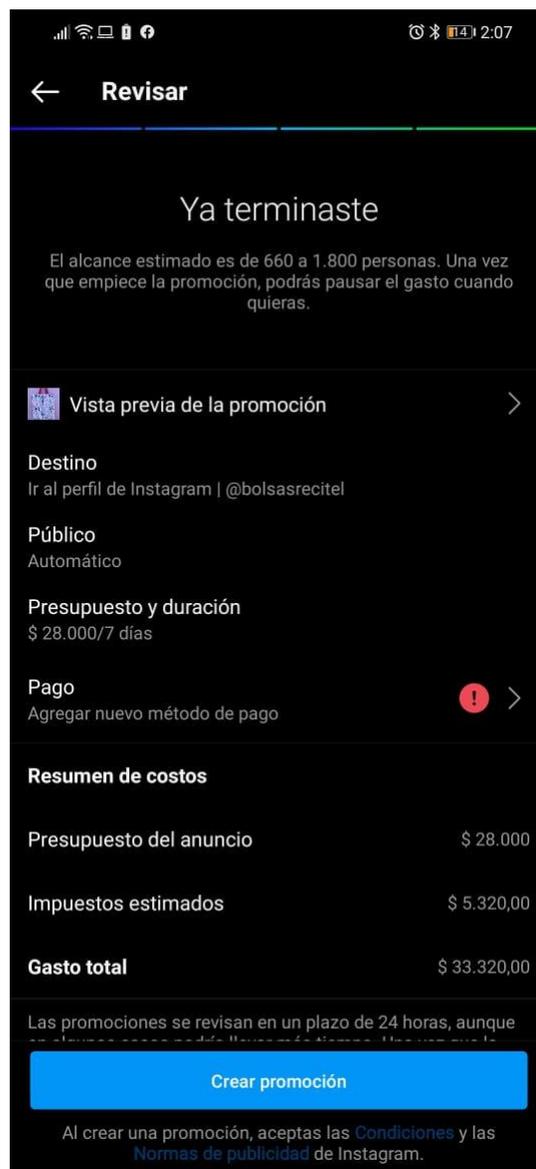
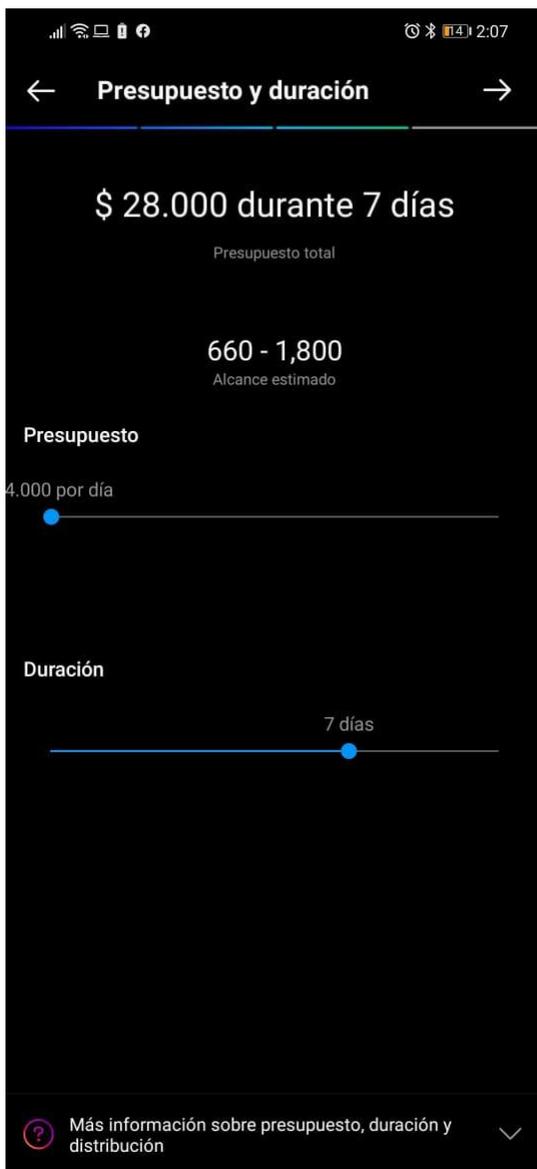


Imagen n°22 pasos para promocionar e Imagen n°23 pasos para promocionar



Estadísticas

Imagen n°24 estadísticas, Imagen n°25 estadísticas, Imagen n°26 estadísticas



TEMÁTICA 10-ESTUDIO TÉCNICO

1. Localización bolsas Recitel

Teniendo en cuenta la temática y objetivos de bolsas Recitel, es viable considerar la localización donde se realizarán los productos (Bolsos biodegradables) en los que se ha pensado, se debe pensar en la ubicación del taller de costura en donde se desarrollara todo el proceso de elaboración, y además de esto plantear un sitio estratégico que este posiblemente cerca de donde se hará las respectivas entregas de paquetes de productos, que tendrán como destino los supermercados de cadena aliados, que estarán también promocionando dichas bolsas para el mercado.

Entonces sabiendo esto también se debe tener en cuenta la parte de la producción y materiales para ello se necesitan toda clase de hilos de colores, agujas, y todo lo que requiera la máquina plana que es la que se implementara para su elaboración, Se conoce que el sector de POLICARPA es donde se consiguen todos estos implementos que se requieren, a un bajo costo, ya que en tiendas de barrio los valores económicos suben considerablemente, Asumiendo esto por costos el taller de costura que será al mismo tiempo una tienda expendedora de todos los paquetes de productos debe ir concentrada en esta zona, sabiendo también que hay mayor concentración de ventas por ser área comercial,

Siendo más visionarios se quiere poner franquicias que estén en los barrios más concurridos, para que nuestro grupo objetivo este más al contacto con el producto, y así mismo como se tendrá de aliados a supermercados y tiendas, cada ama de casa que visite estos lugares conozca las bolsas recital.

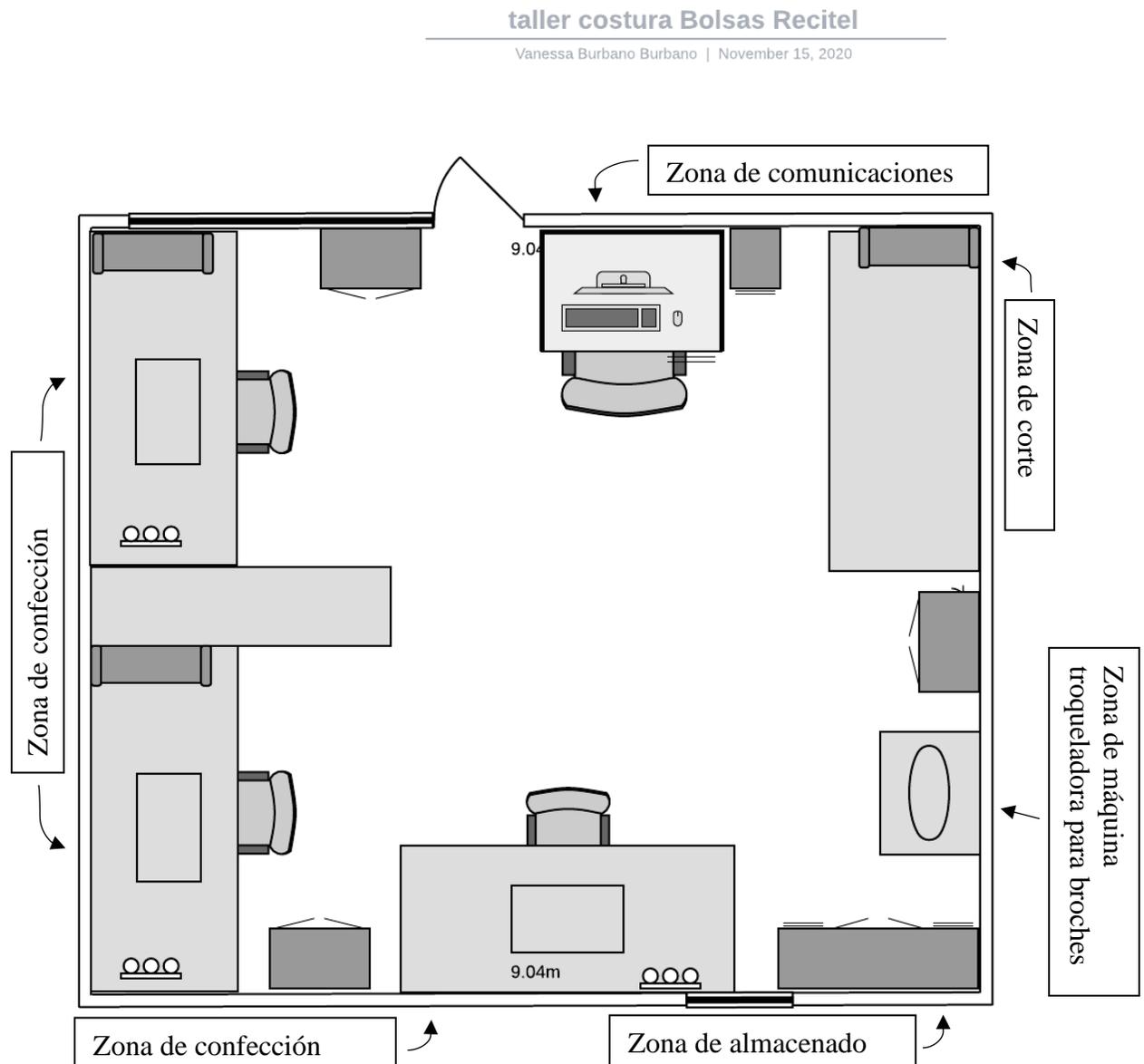
2. tabla de requerimientos de operación

Cuadro n°8 Requerimientos de Operación

Tipo de activo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos técnicos
Infraestructura Adecuaciones	Taller de confección	1	Arriendo Venta	Locales y condiciones ambientales
Equipo de comunicación	Celular ventas contacto	1	500.000	Equipos adecuados
	Computador ventas manejo de redes y pagina web	2	1.000.000	
Muebles enseres y otros	Maquina plana	3	1.300.000	Calibración validación de materiales Equipos adecuados manipulación de objetos
	Troqueladora para broches	1	100.000	
	Hilos	15	Unidad 2.500	
	Hilazas	15	Unidad 6.500	
	Agujas	Paquete 20	20.000	
Muebles guardar materiales	3	800.000		
Otros (Herramientas)	Para el arreglo de máquinas se necesita toda la indumentaria, destornilladores	1 paquete de todas las herramientas	200.000	Aseguramiento y calidad de equipos
Gatos preoperativos	Mantenimiento maquinas	Cada 6 meses	100.000	Aseguramiento y calidad de equipos

3. plano del taller

Imagen n°27 Plano



ACTIVIDADES UNIDAD 11 "ESTUDIO TÉCNICO II"

1. Proceso para la producción del producto

Para la realización del producto se debe realizar una serie de pasos la cual va desde recolectar las telas recicladas, hasta la entrega por paquetes a los supermercados

- Transporte que se dirigirá a la obtención de la materia prima, telas recicladas para la elaboración de los productos
- Se debe realizar las comprar de los materiales requeridos e insumos para el manejo de las maquinas planas, hilos agujas hilazas y demás.
- Las telas pasaran por un control de calidad para seleccionar las que puedan ser implementadas y las que no.
- Se realizará el debido corte de las telas según los moldes dependiendo los tamaños
- Al lograr obtener todas las partes se procederá a pasar por la maquina plana para la unión de todas las partes
- Se pasará el producto para los terminados finales y corte de hilos sobrantes
- Se procederá a poner en el caso de los diseños los broches de cierre en casa bolsa o el cierre y empaquetado de cremalleras
- Se armarán paquetes de 20 para entregar

Revisar figura n°1 Proceso de producción y venta

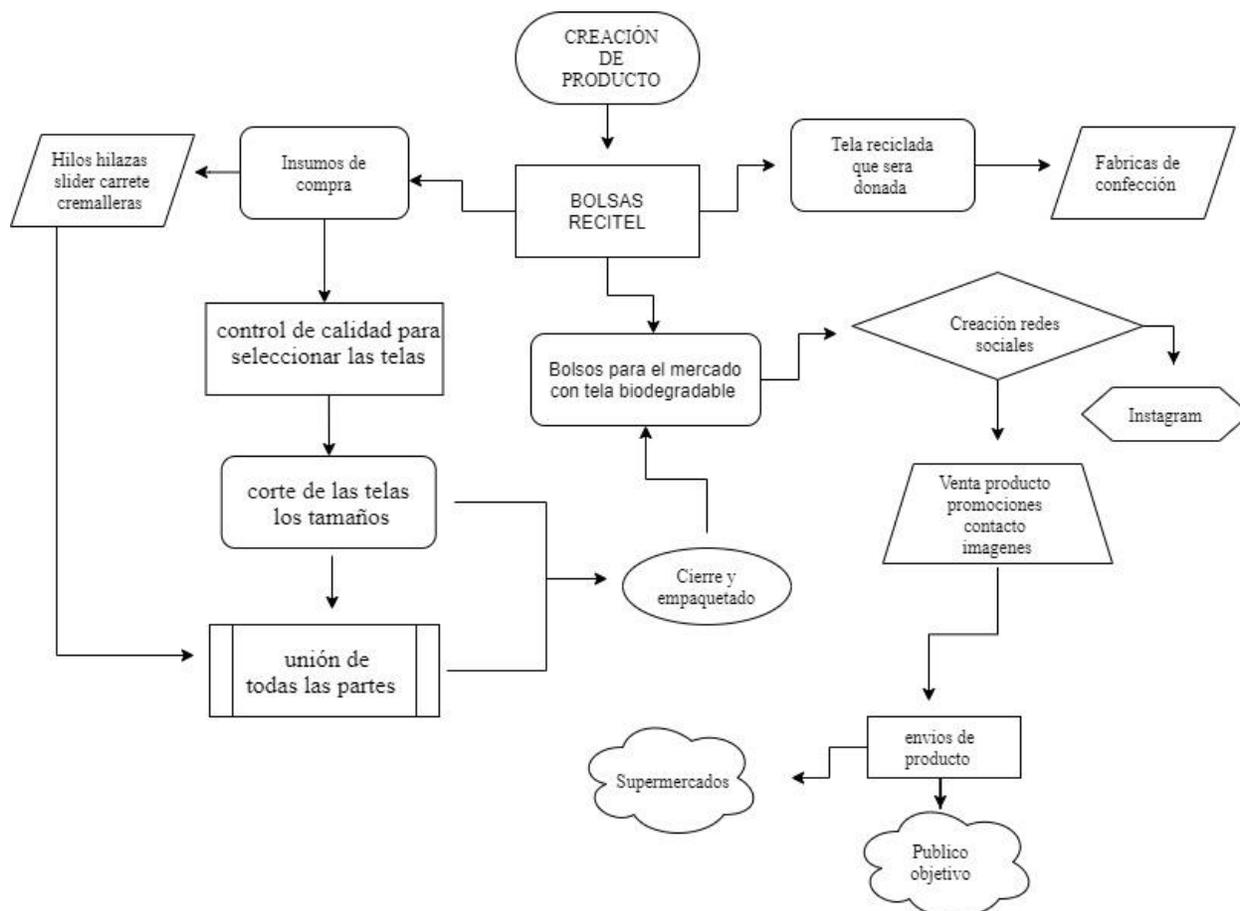
1.2 Bolsa Recitel materias primas e insumos

Cuadro n°9 Materias primas

Cantidad	Precio
1 Hilo	2.500
1 Hilaza	6.500
1 Carrete	7.000
1 Cremallera	1000
Slider	400
1 Broches	500

1.3 flujograma

figura n°1 Proceso de producción y venta



2. Requerimientos de operación

Cuadro n°9 Requerimientos de operación

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan	Número de personas que intervienen	Equipos y maquinaria capacidad producción cantidad producto
Obtención materia prima	1 día	Equipo de transporte	1 operarios	Miniván
Compra insumos	1 día	Logística	2 operarios	Transporte hasta el taller
Control calidad	2 horas aprox.	Producción	1 operaria	Paquete de telas
Unión de piezas	Dependiendo de la cantidad aprox. 40 x día	Producción	3 operarias	Maquinas planas 3 Uso de insumos X 40 dependiendo de las cantidades
Empaque y puesta de broches	3 horas	Producción	1 operaria	Maquina troqueladora Boches Slider

ACTIVIDAD 12- ESTUDIO TÉCNICO III

Cuadro n°10 Ficha técnica del producto

	BOLSAS RESITEL		
	CODIGO 2020-1	VERSIÓN 1	30 DE OCT. DEL 2020
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO			
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)			
Bolsas Recitel			
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE			
bolsas ecos amigables, 2metros de tela reutilizada, 10metros Hilo, 10metros Hilaza, 1 Carrete, 1 Cremallera, 1 Slider y 2 Broches			
C. PRESENTACIONES COMERCIALES			
de unidad			
D. TIPO DE ENVASE Y MATERIAL			
bolsa de papel con nuestro logo estampado y datos de informacion, para proteger nuestro producto			
F. CONDICIONES DE CUIDADO			
<ol style="list-style-type: none"> 1. NO se hacen devoluciones de deterioro por uso 2. Lavar con agua fría 3. NO utilizar blanqueador 4. NO planchar 5. Secado al aire 6. NO cargar más de 10 kilos 			
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)			

- Ø Transporte que se dirigirá a la obtención de la materia prima, telas recicladas para la elaboración de los productos
- Ø Se debe realizar las comprar de los materiales requeridos e insumos para el manejo de las maquinas planas, hilos agujas hilazas y demás.
- Ø Las telas pasaran por un control de calidad para seleccionar las que puedan ser implementadas y las que no.
- Ø Se realizará el debido corte de las telas según los moldes dependiendo los tamaños
- Ø Al lograr obtener todas las partes se procederá a pasar por la maquina plana para la unión de todas las partes
- Ø Se pasará el producto para los terminados finales y corte de hilos sobrantes
- Ø Se procederá a poner en el caso de los diseños los broches de cierre en casa bolsa o el cierre y empaquetado de cremalleras
- Ø Se armarán paquetes de 20 para entregar

Revisar figura n°1 Proceso de producción y venta

H. VIDA UTIL ESTIMADA

5 años

I. PORCION RECOMENDADA

hasta 2 por carga

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

Nombre de cargo: Personal de corte

- Técnico en corte y confección o técnico en diseño de modas
- Experiencia de 1 año en corte de piezas manufacturadas
- Contrato por tiempo indefinido con salario mlv
- Trabajo de tiempo completo
- corte de las piezas de la bolsa

Nombre de cargo: Personal de confección

- Técnico en corte y confección o técnico en diseño de modas
- Experiencia de 1 año en confección de bolsos o morrales
- Contrato por tiempo indefinido con salario mlv
- Tiempo completo
- confección y costura de piezas, puesta de cremalleras y etiquetas

Nombre de cargo: Personal de acabados y empaque

- Técnico en diseño de modas
- Experiencia de 6 meses en
- Contrato por tiempo indefinido con salario mlv
- Tiempo completo
- mirar que la bolsa está bien terminada, poner broches y empackado de la bolsa

Firma del responsable del producto:

Representante Legal

Nombre del responsable del producto

Yineth Alexandra Cifuentes Diaz

Firma:



TEMÁTICA 13-LANZAMIENTO PRODUCTO MÍNIMO VIABLE

Imagen n°28 Plano

trabajo odg (Edit Title) by eb3891e4

Updated: 11/17/2020

¿Que problema estas tratando de resolver?	¿Quién es tu público objetivo?	¿Cómo resolverás este problema?	Cuál es el primer paso?
<p>En el Instagram de mi producto no he obtenido las visualizaciones que esperaba</p>	<p>Mujeres entre los 25a los 50 años, que vivan en Bogotá de estratos 2, 3 y 4, que utilicen Instagram y que necesiten utilizar bolsas para el transporte de productos adquiridos</p>	<p>realizar un video de 30 seg promocionando nuestro proyecto</p>	<p>aprender sobre producción de videos promocionales</p>

BIBLIOGRAFIA

<https://brandsolutions.com.co/>

<https://masquebolsas.es/bolsas-ecologicas-la-tendencia-sostenible/>

https://www.freepik.es/foto-gratis/chica-elegante-muchas-redes-compras_5736348.htm#page=1&query=Compras&position=34

<https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/eb3891e4/corp-private/trabajo-odg>

<https://www.rebuildexpo.com/materiales-ecologicos-sector-construccion/#:~:text=Qu%C3%A9%20son%20los%20materiales%20ecol%C3%B3gicos&text=Asimismo%2C%20un%20material%20ecol%C3%B3gico%20es,que%20son%20duraderos%20y%20reutilizables>