

[1]

NOMBRE DEL PROYECTO:

CAMILA DECORACIONES Y DETALLES

PRESENTADO POR:

CAMILA ANDREA BUITRAGO HERNANDEZ

LUZ PAOLA VARGAS DELOS RIOS

REDES SOCIALES



NOVIEMBRE DE 2020

TABLA DE CONTENIDO

COMPROMISO DE AUTOR.....	4
RESUMEN EJECUTIVO.....	5
INTRODUCCIÓN.....	6
OBJETIVOS.....	7
GENERALES.....	7
ESPECÍFICOS.....	7
CLAVES PARA EL ÉXITO.....	8
DESCRIPCIÓN IDEA DE NEGOCIO.....	10
MODELO DE NEGOCIO.....	12
MODELO DE NEGOCIO DE VENTAS POR INTERNET.....	13
INNOVACIÓN SOSTENIBLE.....	15
ANÁLISIS DEL SECTOR.....	17
ANÁLISIS DE PORTER.....	18
MARKETING MIX.....	19
ESTRATEGIAS DEL PRODUCTO PARA LOS CLIENTES.....	19

PORTAFOLIO CAMILA DECORACIONES Y DETALLES.....	20
ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN.....	28
DESARROLLO DE MARCA.....	29
MARKETING DIGITAL.....	31
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL.....	32
MÉTRICAS CLAVES.....	34
ESTUDIO TECNICO.....	35
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	36
PLANO.....	39
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	31
FICHAS TECNICAS.....	42
PLANTILLA PMV.....	45

COMPROMISO DE AUTOR

Nosotras, LUZ PAOLA VARGAS DE LOS RIOS, CAMILA ANDREA BUITRAGO identificadas con célula de identidad 52.474.897, 1.032.470.128 de Bogotá, en ese orden, y alumnas del programa académico Creación de empresa II, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro 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: _____

I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como objetivo presentar la idea de negocio a partir de la creación de una empresa que elabore elegantes y bellos detalles para todas las ocasiones familiares, y la posibilidad de que estos sean elaborados de manera personalizada, a la medida que los clientes lo soliciten.

Contar con un factor de comercialización a nivel de venta electrónica, y dar a conocer el producto primero en la Capital del País y así poder expandir el negocio a nivel nacional.

Con el fin de ampliar la variedad de decoraciones a partir de la globoflexia, lo que buscamos con dicho proyecto es dar a conocer un nuevo producto al mercado con formas y anchetas innovadoras buscando de esta manera una opción nueva para el cliente. Nuestra principal prioridad es dar al cliente un buen producto con facilidad económica.

INTRODUCCIÓN

Abrir un negocio es la realización de un sueño para muchos empresarios pero también implica un riesgo. Su éxito se basa en la innovación, creación de un nuevo producto.

En la actualidad, uno de los sectores de gran crecimiento y demanda son las ventas por internet, puesto que las tendencias de consumo de los detalles enviados por sorpresa a nivel mundial se han incrementado considerablemente debido a diferentes factores, tales como la nueva actualidad que estamos viviendo, el factor sorpresa que la gente quiere dar a sus seres queridos en sus fechas especiales.

A lo largo de este proyecto y a medida de que se realizaban estudios de mercado aprendimos a conocer quienes se dedican a esta industria, el análisis de la competitividad, como manejan sus empresas, porque son exitosas así como las características del mercado.

Por eso, uno de nuestros objetivos con este negocio es poder llegar a ese sector de consumidores que son especiales, detallistas que no dejan pasar sus fechas especiales sin hacer sentir a sus familiares, amigos, esposos o novios sin un detalle donde les demuestre todo su amor, queremos ser parte de esos momento especiales y darles a nuestros clientes un buen producto a buen costo, pero cuyo precio equipara su calidad.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO

Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a proveer desayunos sorpresa y otros servicios en la ciudad de Bogotá de forma creativa y emprendedora preocupada por cubrir necesidades enraizadas en el aspecto social y que, por ende, sea generadora de empleos.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

- Realizar un estudio en el que se pueda determinar quién es el cliente potencial y su necesidad.
- Elaborar un análisis del sector para evaluar y comparar como estamos frente a la competencia.
- definir el modelo de negocio digital de la organización.
- ofrecer productos y servicios de máxima calidad, tanto en contenido como en presentación.
- Visualizar a Camila decoraciones y detalles como una de las empresas líder en el mercado en cuanto a su actividad comercial.

CLAVES PARA EL ÉXITO

La clave para alcanzar el éxito en la creación de empresa es el estudio del entorno, de la materia prima, estudiar métodos de elaboración, decoración para así innovar en nuevos y personalizados diseños, contar con el talento humano capacitado para llevar a cabo esta idea de negocio.

Teniendo en cuenta las claves del desarrollo del mercado al cual estamos apuntando, y nuestro conocimiento como nueva empresa sobre este mismo mercado, somos conscientes de que el éxito de la empresa está ligado al cumplimiento de los objetivos, misión y visión, pero se debe resaltar que el éxito también dependerá de una excelente administración que logre tomar decisiones adecuadas ante cualquier situación y lograr con esas decisiones tomar ventaja sobre la competencia. También, pero no menos importante, un factor que ayuda a lograr el éxito es contar con el mejor personal, mediante la motivación para que el rendimiento sea mucho mejor.

Siendo objetivo, ofrecer productos de la más alta calidad en el mercado, satisfaciendo con las más altas expectativas de los clientes, buscamos siempre mejorar día a día, con un exitoso plan de liderazgo en el mercado local, consolidándonos como una empresa sólida y abierta a la crítica, cuando se trate de calificar nuestros productos, con el fin de demostrar que el proceso es organizado, con una muy buena tecnología de planificación en control y con insumos completamente naturales.

Finalmente, el éxito de nuestro proyecto estará basado, en gran medida, en la capacidad de proyectar dos elementos fundamentales hacia nuestros clientes: la confianza (seguridad,

credibilidad) y la percepción de brindar un valor adicional. La importancia de saber proyectar esa confianza y conseguir esa percepción se traduce en el hecho de que el cliente, de manera natural, prefiera adquirir nuestros productos nuevamente.

1. ACTIVIDAD 1- DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

¿CUÁL ES EL PRODUCTO O SERVICIO?	<p>Camila Decoraciones y Detalles ofrece una gran variedad de elementos dúctiles los cuales son fabricados con materiales amigables con el ambiente los cuales fungen para todo tipo de eventos y/o celebraciones.</p> <p>Todos ellos se componen de flores, chocolates y demás elementos que están concatenados con las celebraciones, es importante destacar que para satisfacción de nuestros clientes ofrecemos una gran infinidad de figuras basadas en la globoflexia las cuales son vitales en el ámbito de las festividades.</p>
¿QUIÉN ES EL CLIENTE POTENCIAL?	<p>Nuestro cliente potencial esta destinado a todo tipo de poblacion sin distincion de sexo o clase social.</p>
¿CUÁL ES LA NECESIDAD?	<p>Cubrir y satisfacer a cabalidad los momentos especiales que se presentan en los diferentes momentos del año y en las diferentes celebraciones que existen en cada familia, llámese cumpleaños, matrimonios,</p>

	aniversarios, amor y amistad etc
¿CÓMO?	Actualmente y debido a la emergencia sanitaria que atraviesa el mundo, podemos ver que las reuniones de tipo social y familiar no han sido posibles, aun así, contamos con diferentes productos para complacer a nuestros clientes en diferentes fechas especiales a través de domicilios.
¿POR QUÉ LO PREFERIRÍAN?	<ul style="list-style-type: none"> ● Calidad extra en nuestros materiales ● Técnicas punteras y siempre actualizadas ● Respuesta inmediata y formalidad. ● Formación continua. ● Servicio 100% personalizado. ● Entrega a domicilio, desplazamiento de media distancia. ● Ideas innovadoras e imaginativas. ● Multitud de experiencias exitosas. ● Precisión y cuidado de cada detalle. ● Flexibilidad. ● Excelente relación calidad- precio. ● ¡Éxito garantizado!

2. MODELO DE NEGOCIO

2.1. Estructure la idea de negocio y define el negocio a través del siguiente lienzo:



2.2. Escoja un modelo de negocio de ventas por Internet y responda estas preguntas:

2.2.1. ¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

El modelo de ventas escogido es el **LONG TAIL**, donde ofrecemos varios productos u opciones de decoración, por lo general poniéndonos en los zapatos del cliente, éste ya utiliza redes sociales, o por ende algún familiar, es decir, por medio de las redes sociales publicitamos y el cliente también lo hace cuando nos menciona en sus publicaciones, llegando así a los amigos y conocidos de éste, se vuelve un voz a voz.

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

Principalmente gran variedad de productos personalizables para nuestro cliente, todos los medios de pago establecidos para facilidad y comodidad de éste.

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


Básicamente las ventas que se han venido realizando han sido por medio de redes sociales, aún así hemos publicitado también por páginas reconocidas como:

- CUPONATIC
- MERCADO LIBRE

Métodos de pago, manejamos:

- MERCADO PAGO (INCLUYE TARJETAS DE CRÉDITO)
- EFECTY
- DAVIPLATA
- NEQUI
- BANCOLOMBIA
- BANCO CAJA SOCIAL.

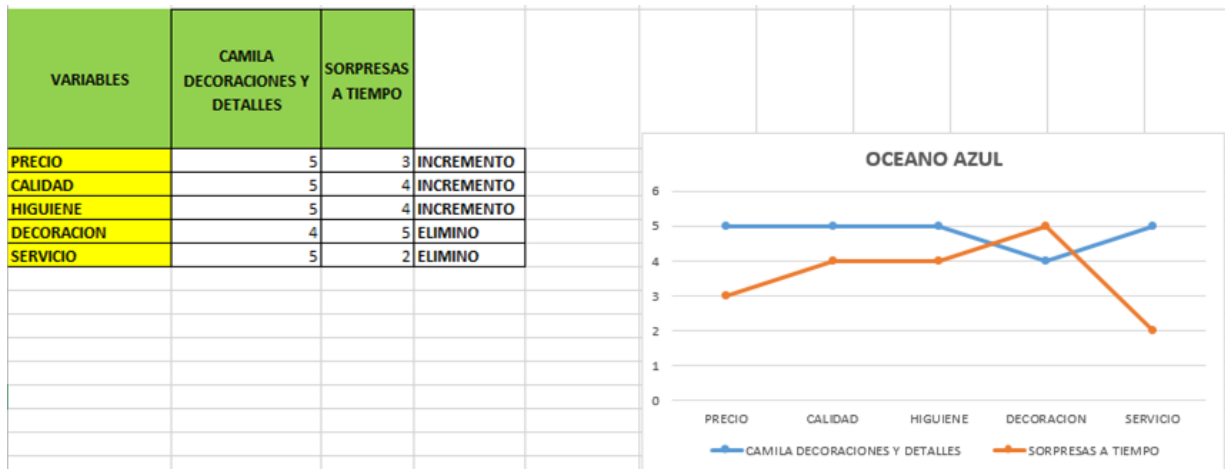
3. INNOVACIÓN SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIO NES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño ?	CAMILA DECORA CIONES Y DETALLE S NO HACE USO DIRECTA MENTE DEL AGUA PARA EL PRODUCT O.	PARA EVENTOS GRANDES SE HACE USO DE UN INFLADOR ELÉCTRICO. EL RESTO DEL PROCESO ES MANUAL.  110 V POTENCIA: 600W 2 MODOS DE OPERACION 1 DIRECTO	GLOBOS SEMPERTEX DE LINEA NATURE FIRST, ES DECIR GLOBOS 100% BIODEGRADABL ES FABRICADOS A PARTIR DE SAVIA DEL ÁRBOL DE CAUCHO. LOS PRODUCTOS QUE VAN EMPACADOS, SON EMPAQUES DE CANELO REGALOS FABRICANTES DE EMPAQUES AMIGABLES	NO	LOS GLOBOS QUE SALEN DEFECTUO SOS SE PUEDE UTILIZAR PARA UNIR MÁS GLOBOS.

		<p>INTERVALOS SOLO PRECIONANDO LA BOQUILLA PARA CONTROLAR LA SALIDA DEL AIRE</p>	<p>CON EL MEDIO AMBIENTE. MARCADORES DE PINTURA. NO SE UTILIZAN QUIMICOS PARA EL PROCESO.</p>		
<p>Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el Marketing?</p>	//	<p>LOS MEDIOS DE TRANSPORTE DEPENDEN DEL TAMAÑO DEL PRODUCTO O EVENTO, SI ES MUY GRANDE ES NECESARIO USAR EL AUTOMÓVIL, LA GRAN MAYORÍA DE PRODUCTOS SON</p>	<p>LOS MATERIALES UTILIZADOS PARA EL MARKETING, SON STICKERS PARA AÑADIRLE AL PRODUCTO CON EL NOMBRE DE LA EMPRESA, Y TARJETAS DE PRESENTACIÓN</p>		

		<p>TRANSPORTADO</p> <p>S EN</p> <p>MOTOCICLETA.</p>	<p>CON LOS DATOS</p> <p>PRINCIPALES.</p>		
--	--	--	--	--	--

4. ANALISIS DEL SECTOR



4.1. ESTRATEGIA OCEANO AZUL

ANALISIS DE PORTER



5. MARKETING MIX

5.1. ESTRATEGIAS DE PRODUCTOS PARA CLIENTES.

Ofrecemos una gran variedad de modelos espectaculares para decorar todo tipo de eventos.

Todos ellos están compuestos de globos y son personalizables, adaptándolos a cada ocasión y a las preferencias de nuestros clientes.

Entre otras cosas, realizamos decoraciones para bodas, cumpleaños, fiestas de empresa o inauguraciones de locales, así como decoraciones temporales para alegrar todo tipo de establecimientos de acuerdo a la época del año.

También te ofrecemos infinidad de figuras de globoflexia y composiciones que son ideales para regalo o para adornar de forma original cualquier ambiente.

Nuestro objetivo es crear eventos únicos, especiales y donde cada detalle esté cuidado al máximo.

CALIDAD

Nuestros globos son 100% biodegradables. Se fabrican a partir de la savia del Árbol de Caucho, más conocida como Látex. La savia del caucho se transforma luego en globos, a través de diferentes procesos pero manteniendo su condición natural. No se utilizan materiales de carga rellenos, plastificantes u otro agente para reducir costos.

envase

la mayoría de nuestros productos no tienen necesidad de ser envasados. pero los que utilizan caja para entrega de producto, los productos que van empacados, son empaques de canelo regalos fabricantes de empaques amigables con el medio ambiente. marcadores de pintura. no se utilizan quimicos para el proceso.

Producto terminado hecho en globos, para cada ocasión. organizado, y totalmente personalizado.

DISEÑO

Totalmente personalizado al gusto y ocasión celebrada por el cliente

SERVICIO.

Servicio personalizado, puntual y responsable.

5.1.1. PORTAFOLIO



COQUETOS (FG-01)

\$64.990,00

CONTENIDO:

- 6 FLORES EN COLOR PASTEL O NEÓN, HECHAS 100% EN GLOBOS.
- EMOTICÓN ABRAZANDO LAS FLORES.
- TARJETA CON MENSAJE PERSONALIZADO.



CROMADITAS (F6-02)

\$49.990,00
6 UNIDADES- FLORES EN TODOS CROMADOS.

\$89.990,00
12 UNIDADES- FLORES EN TODOS CROMADOS.

\$129.990,00
18 UNIDADES- FLORES EN TODOS CROMADOS.

\$169.990,00
24 UNIDADES- FLORES EN TODOS CROMADOS.



Camila Decoraciones y Detalles

**SURPRISE GOLD
BOX**



Camila Decoraciones y Detalles

Camila Decoraciones y Detalles

FELIZ CUMPLEAÑOS

SUEÑOS PRIMAVERALES



FERRERO'S ROSES (SP-02)

\$119.990

CONTENIDO:

CAJA CUADRADA+ TAPA

25 ROSAS NATURALES.

8 CHOCOLATES FERRERO.

BOTELLA DE BAILEY'S IRISH CREAM
375 ML.

TARJETA CON MENSAJE
PERSONALIZADO.

(COLOR DE ROSAS Y DE LA CAJA ESTÁ
SUJETO A DISPONIBILIDAD DE LA





FERRERO'S ROSES (SP-01)

\$89.990,00

CONTENIDO:

CAJA CON CAJONERA SORPRESA

16 ESPECTACULARES ROSAS
NATURALES.

8 CHOCOLATES FERRERO.

TARJETA CON MENSAJE
PERSONALIZADO.

(COLOR DE ROSAS Y DE LA CAJA ESTÁ
SUJETO A DISPONIBILIDAD DE LA
TIENDA)



ANCHETA DULCERA (SG-4)

\$29.990,00

CONTENIDO:

CAJA DECORADA

M&MS

LA ESPECIAL BARRA

JET CREMOSA

SPARKIES

QUIRITOS

JET COOKIES AND CREAM

CORONITA

PHOTOCALL

COMBINADITOS (SG-3)

\$19.990.00

CONTENIDO:

1 CERVEZA EN LATA

PAQUETE DE MANI SALADO O PICANTE
CON ARANDANOS

CAJA EN MADERA Y MOÑO

PHOTOCALL

(CERVEZAS ESTÁ SUJETO A
DISPONIBILIDAD DE LA TIENDA)



Camila Decoraciones y Detalles



Camila Decoraciones y Detalles



DULCERITA (SG-5)

\$34.990.00

CONTENIDO:

CAJA DULCERA 5 DIVISIONES

DULCES A ELECCIÓN

GUSANITOS

AROS

TORTUGAS

BURBUJET

LENGUAS ÁCIDAS

MÁSMELOS RELLENOS





COMBINAZ (SG-2)

\$34.990

CONTENIDO:

- CERVEZA CORONA O HEINEKEN 710ML
- PAPITAS PRINGLES
- MANI LA ESPECIAL
- CAJA DECORADA SEGÚN OCASIÓN
- TARJETA CON MENSAJE PERSONALIZADO.
- PHOTOCALL

(CERVEZAS ESTÁ SUJETO A DISPONIBILIDAD DE LA TIENDA)



ABRAZABLES (SG-6)

\$84.990.00

CONTENIDO:

- PELUCHE 50 CM
- 2 GLOBOS CON HELIO
- 1 GLOBO METALIZADO
- CHOCOLATINA COOKIES AND CREAM
- TARJETA CON MENSAJE PERSONALIZADO.

(PELUCHE SUJETO A DISPONIBILIDAD DE LA TIENDA)

KIT CUMPLEAÑERO (SG-1)

\$74.990.00

CONTENIDO:

CAJA DECORADA EN LA TAPA EN
GLOBFLEXIA. (OPCIONAL)

2 CERVEZAS

LECHE O JUGO

GALLETAS OREO O RITZ EN LINEA.

PAQUETE DE GOMAS O PAPAS.

MINI TORTA TRES LECHES

VOLCAN DE CUMPLEAÑOS

TARJETA CON MENSAJE PERSONALIZADO.

(CERVEZAS ESTÁ SUJETO A DISPONIBILIDAD
DE LA TIENDA)



5.2. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Canal de marketing indirecto, donde hacemos uso de un tercero, generalmente es motorizado, ya que los detalles llegan al sitio exacto que nuestro cliente solicita, haciendo entrega a la persona a quien va dirigida, y siempre muy puntuales.



DESARROLLO DE MARCA

CAMILA DECORACIONES Y DETALLES		
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
1.DIAGNOSTICO DE MERCADO		El sector identificado es bastante amplio, ya que contamos con variedad de productos para todo tipo de ocasión y personas de diferentes edades.
		hay marcas importantes y reconocidas en Bogotá como Sorpresas a Tiempo
		Contamos con excelente calidad del producto, y como valor agregado dejamos que el cliente elija ante el detalle, qué tipo de acompañamientos quiere.(chocolates, paquetes, etc.) ya que la competencia cuenta con un catalogo sin opciones múltiples.
		en el mercado en que competimos, hay diferentes tipos de detalles, sin embargo no cuentan con los detalles en globoflexia, por lo general solamente es un globo burbuja.

<p>2. REALIDAD PSICOLÓGICA DE LA MARCA</p>	<p>es una marca bastante reconocida, ya que por medio de las redes sociales ha ido posicionandose dentro del mundo de los famosos, estos a su vez, le promocionan cada vez que solicitan algun detalle.</p>
<p>3. POSICIONAMIENTO</p>	<p>Principalmente tenemos en cuenta que el comprador ya esta basado en sentimientos cuando esta haciendo algun tipo de detalle, en cualquier tipo de ocasión, sabe qué le gusta a esa persona, y que le va a proporcionar felicidad, por ende ésta se va a sentir más que satisfecha.</p>
<p>4. REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA</p>	<p>Camila decoraciones y detalles, proporciona felicidad, nostalgia. Expresa tus más sinceros deseos por medio de el arte del balloon twisting.</p>
<p>5. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN</p>	<p>Actualmente solo hacemos uso de las redes sociales, nos encontramos en facebook, instagram, y por medio de WathsApp Bussines generamos un catálogo para aquellos interesados, tenemos fotos de las personas quienes reciben e incluso menciones por parte de ellos en nustras</p>

redes sociales. Constantemente subimos fotos en la red para mantener a nuestros seguidores al tanto de nuevos productos.

7. MARKETING DIGITAL

Para nuestro emprendimiento utilizamos las páginas de Facebook, Instagram y tiktok para dar a conocer nuestros productos, donde encontraran el catálogo de todos los productos que ofrecemos.

Nos pueden ubicar como:

<https://vm.tiktok.com/ZS9TCYcM/>

Encuétranos en nuestra página de Instagram como esta en la imagen:



camiladecoracionesydetalles
Camila Decoraciones y Detalles

8. ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

Como estrategia realizaremos un concurso en el que su objetivo principal será atraer nuestro público objetivo, con la que se busca incentivar a seguir nuestra página, tener conversiones de manera significativa, incrementar las ventas, conocer a nuestra audiencia , dar a conocer nuestra marca y promocionar nuestros servicios.

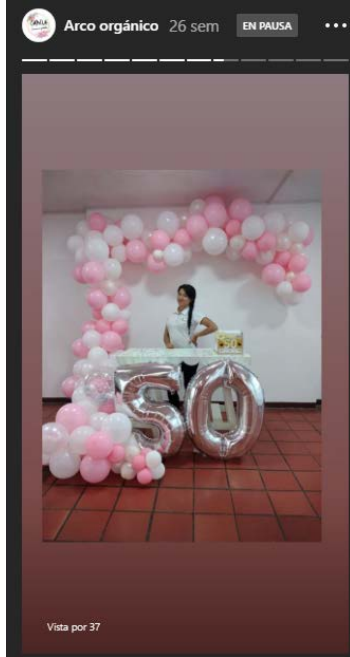
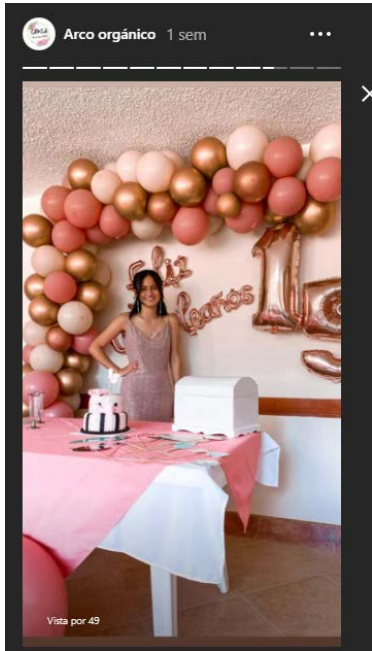
El premio será un desayuno sorpresa con domicilio incluido en el que todos pueden participar desde chicos hasta jóvenes y adultos.

El concurso se hara de esta forma: el concurso se llamara: **#Etiqueta para ganar**

Se sorteara un desayuno sorpresa con domicilio incluido

La dinámica consiste en:

1. Seguir la pagina de
<https://www.instagram.com/camiladecoracionesydetalles/>
2. Comentar la publicación y etiquetar tres amigos, entre mas comenten mas posibilidades hay de ganar porque no hay limite de comentarios
3. Se establecera una fecha limite y después se escogerá de manera automática el ganador(a).
4. La persona ganadora tiene que estar presenta el dia del sorteo esto se hara en un vivo atraves de la misma cuenta.
5. Se verificara si cumple con los requisitos y se entregara el premios y si no se vuelve a escoger otro ganador.



9. METRICAS CLAVES

Nuestras redes sociales nos muestran las siguientes estadísticas:



Tenemos una persona encargada para subir nuestras historias, hacer los pedidos, llamar a los clientes y saber su grado de satisfacción.

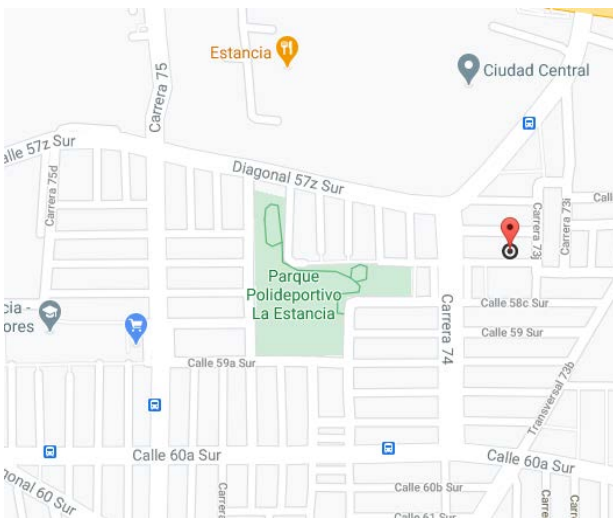
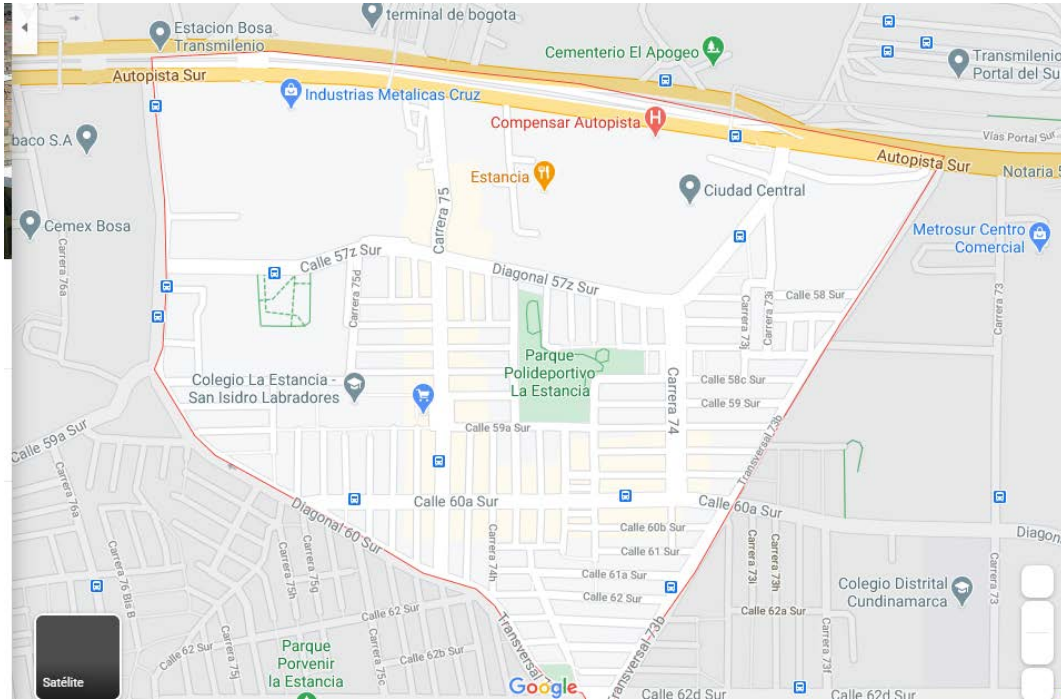
$CAC = \text{Gasto Total en captación} / \text{No. De clientes captados}$

$CAC = 500.000 / 50$

$CAC = 10$

10. ESTUDIO TÉCNICO

10.1. Defina en una cuartilla (hoja de Word) la ubicación o localización del proyecto (empresa), teniendo en cuenta los conceptos de macrolocalización y microlocalización.



10.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
INFRAESTRUCTURA- ADECUACIONES	ORGANIZADORES X 5	4	125.000	<ul style="list-style-type: none"> • Armado soporta hasta 100Kgr en su parte superior • Combina estilo, funcionalidad y estética • Variedad de colores • 5 Cajones con gran capacidad:
MAQUINARIA Y EQUIPO	MAQUINA ENGLOBADORA. INFLADOR ELÉCTRICO	1 1	120.000 90.000	1. No es necesario utilizar electricidad, puedes inflar la pelota a tu

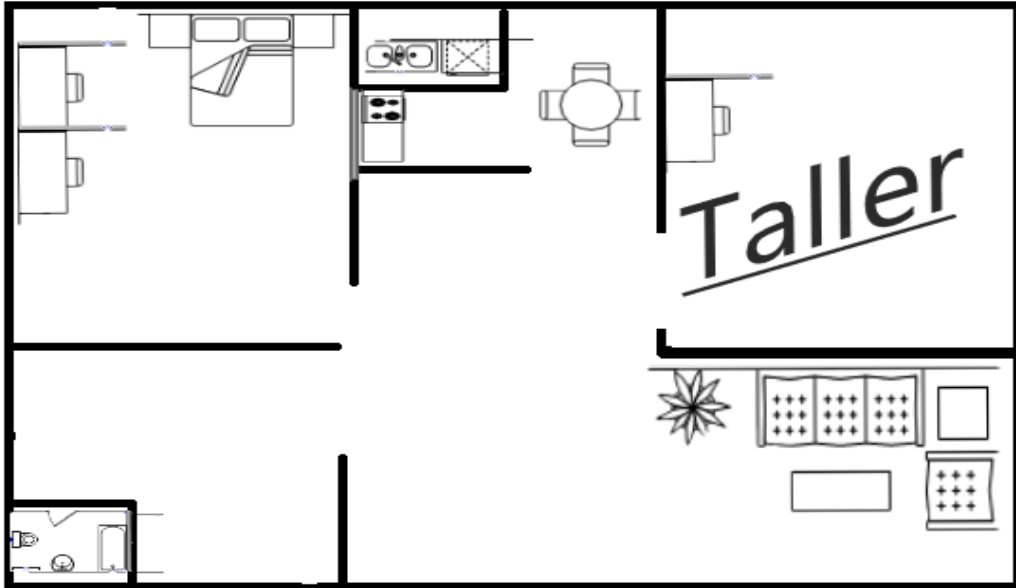
					<p>tamaño preferido.</p> <p>Cabe en cualquier mochila y bolsa de pelota con bolsillos laterales.</p> <p>Ligero y pequeño, muy cómodo de llevar.</p> <p>2. Incluye: 1 varilla fija, 1 tubo inflable y 1 aguja inflable.</p>
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACIÓN	COMPUTADOR	1	1'500.000	Con las funciones básicas, quizá instalación de programa de	

				diseño para las tarjetas.
MUEBLES Y ENCERES Y OTROS	Mesa Plegable para eventos	1	250.000	Mesa Cuadrada de 150X80cms y 70 Cms de altura,
OTROS(HERRAMIENTAS)	Inflador manual	2	15.000	
GASTOS PREOPERATIVOS	INVENTARIO DE GLOBOS SURTIDOS		5'000.000	

10.3. PLANO

BARRIO LA ESTANCIA, CIUDAD BOLIVAR.

CLL 58 B # 73 J 40 SEGUNDO PISO.





11. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN



bien/ servicio: ARCO ORGÁNICO				
UNIDADES A PRODUCIR: 1				
ACTIVIDAD DEL PROCESO	TIEMPO ESTIMADO DE REALIZACIÓN	CARGOS QUE PARTICIPAN EN LA ACTIVIDAD	NÚMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN POR CARGO	EQUIPOS Y MAQUINAS QUE SE UTILIZAN. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN POR MAQUINA (UNIDAD DE PRODUCTO/CANTIDAD DE TIEMPO)
SOLICITUD DE LOS GLOBOS A PROVEEDORES	1440 HORAS DE ANTICIPACIÓN	1	1	1
INFLAR GLOBOS A MEDIDAS SOLICITADAS	120 MINUTOS	2	2	2 GLOBOS/ 5 MINUTOS



UNIÓN DE GLOBOS CON NAILON	60 MINUTOS	2	2	300 GLOBOS/60 MINUTOS
ACOMODACIÓN ARCO EN MESA PRINCIPAL	20 MINUTOS	2	2	300 GLOBOS/60 MINUTOS
TOTAL	1640 MINUTOS			

Para esta ficha técnica, el producto que se puede describir es el arco orgánico, ya que este producto es grande y el cual necesita un alto volumen de globos y por ende la maquinaria que utilizamos es el inflador eléctrico.

FICHAS TECNICAS

	CAMILA DECORACIONES Y DETALLES	
FG01	1	FECHA
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)		
COQUETOS		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
6 flores en color pastel o neón, hechas 100%en globos.Emoción abrazando las flores.Tarjeta con mensaje personalizado.☐		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
		
D. TIPO DE ENVASE		
N/A		
E. MATERIAL DE ENVASE		
N/A		
F. CONDICIONES DE CONSERVACION		
debe almacenar los globos de látex en un lugar seco, a temperatura moderada, evitando las temperaturas extremas tanto de frío como de calor.		
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		
SE LE DA FORMA A LOS GLOBOS CON UN INFLADOR MANUAL PARA PODER DESARROLLAR LA ACTIVIDAD DE GLOBOFLEXIA.		
H. VIDA UTIL ESTIMADA		
15 DÍAS		
I. PORCION RECOMENDADA		
20 GLOBOS		
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO		
CONOCIMIENTO EN BALLON TWISTING, AL MENOS TERCER NIVEL.		
K. GRUPO POBLACIONAL		
A TODO PUBLICO.		
Firma del responsable del producto:	<div style="border: 1px solid black; width: 200px; height: 30px; margin: 0 auto;"></div>	
Nombre del Responsable del producto	<div style="border: 1px solid black; width: 200px; height: 25px; margin: 0 auto;"></div>	Firma: <div style="border: 1px solid black; width: 200px; height: 25px; margin: 0 auto;"></div>

	CAMILA DECORACIONES Y DETALLES	
	FG02	1
FECHA		
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)		
CROMADITAS		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
6 unidades- flores en todos cromados.		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
		
D. TIPO DE ENVASE		
N/A		
E. MATERIAL DE ENVASE		
N/A		
F. CONDICIONES DE CONSERVACION		
debe almacenar los globos de látex en un lugar seco, a temperatura moderada, evitando las temperaturas extremas tanto de frío como de calor.		
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		
SE LE DA FORMA A LOS GLOBOS CON UN INFLADOR MANUAL PARA PODER DESARROLLAR LA ACTIVIDAD DE GLOBOFLEXIA.		
H. VIDA UTIL ESTIMADA		
15 DÍAS		
I. PORCION RECOMENDADA		
20 GLOBOS		
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO		
CONOCIMIENTO EN BALLON TWISTING, AL MENOS TERCER NIVEL.		
K. GRUPO POBLACIONAL		
A TODO PUBLICO.		
<p>Firma del responsable del producto: <input style="width: 250px; height: 30px;" type="text"/></p>		
<p>Nombre del Responsable del producto <input style="width: 240px; height: 25px;" type="text"/></p>	<p>Firma: <input style="width: 220px; height: 25px;" type="text"/></p>	

	CAMILA DECORACIONES Y DETALLES	
	SP01	1
FECHA		
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre tecnico del producto)		
FERRERO'S ROSES		
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE		
Caja con Cajonera sorpresa 16 espectaculares rosas naturales. 8 chocolates Ferrero. Tarjeta con mensaje personalizado. (Color de rosas y de la caja está sujeto a disponibilidad de la tienda)		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
		
D. TIPO DE ENVASE		
CAJA AMIGABLE CON EL AMBIENTE DE CANELO REGALOS		
E. MATERIAL DE ENVASE		
CARTON		
F. CONDICIONES DE CONSERVACION		
El oasis es una espuma que se sumerge en agua para que la absorba, y en él se introducen los tallos de las flores para que se hidraten. Normalmente los oasis llegan a su destinatario medianamente humedecidos para facilitar el transporte. Una vez reciba su arreglo en oasis, humedézcalo, con una botella de agua limpia, asegurando que queda bien empapado.		
G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)		
SE INSERTAN LAS ROSAS EN EL OASIS ANTERIORMENTE HUMEDECIDO, A LA MEDIDA DE LA CAJA, Y DENTRO DEL CAJON SE ACOMODAN LOS CHOCOLATES		
H. VIDA UTIL ESTIMADA		
15 DÍAS		
I. PORCION RECOMENDADA		
16 ROSAS, 8 CHOCOLATES		
J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO		
CONOCIMIENTO EN MANEJO DE FLORES.		
K. GRUPO POBLACIONAL		
A TODO PUBLICO.		
<p>Firma del responsable del producto: </p>		
Nombre del Responsable del producto		Firma:

PLANTILLA PMV

Complaciendo nuestro clientes con hermosos detalles, y bellas decoraciones para cada evento.	Va dirigido a toda clase de público, desde niños hasta adultos	Presentando productos espectaculares, hechos en globoflexia.	Hacer la debida publicidad en nuestras redes sociales para que conozcan nuestros productos
			

Create your own at Storyboard That

Image Attributions:
4444413 (https://www.pexels.com/photo/light-city-landscape-man-4444413/) - Alejandro Guerrero - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
3803764 (https://www.pexels.com/photo/city-person-suit-people-3803764/) - Shary Yachachin - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
2305003 (https://www.pexels.com/photo/children-wearing-yellow-and-white-traditional-costumes-and-dancing-2305003/) - Artem Belakin - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
2231989 (https://www.pexels.com/photo/happy-faces-2231989/) - Virsikuu Caricature - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
4884214 (https://www.pexels.com/photo/people-girl-school-portrait-4884214/) - Hector Joel Akiza Amzola - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
2221127 (https://www.pexels.com/photo/woman-holding-hat-2221127/) - Luis Quintero - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
1467305 (https://www.pexels.com/photo/woman-in-blue-top-holding-white-paper-cup-outdoors-1467305/) - Luis Quintero - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
4258606 (https://www.pexels.com/photo/man-in-blue-denim-jacket-wearing-black-sunglasses-4258606/) - Alan Quirvín - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
4164085 (https://www.pexels.com/photo/man-in-white-crew-neck-shirt-smiling-4164085/) - Arley Bateca - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
(https://pixabay.com/en/gift-made-package-loop-pocket-loop-553149/) - blinkpixel - License: Free for Commercial Use / No Attribution Required (https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0)
(https://pixabay.com/en/gift-jeans-fashion-pack-give-loop-1420830/) - image4you - License: Free for Commercial Use / No Attribution Required (https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0)
(https://pixabay.com/en/anniversary-balloons-bottle-bucket-157248/) - OpenClipart-Vectors - License: Free for Commercial Use / No Attribution Required (https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0)
(https://pixabay.com/en/balloon-heart-love-romantic-991680/) - autumnsgoodness0 - License: Free for Commercial Use / No Attribution Required (https://creativecommons.org/publicdomain/zero/1.0)
267350 (https://www.pexels.com/photo/apple-blur-button-close-up-267350/) - Pixabay - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed
1092671 (https://www.pexels.com/photo/person-holding-midnight-black-samsung-galaxy-s8-turn-on-near-macbook-pro-1092671/) - Lisa Fotos - License: Free To Use / No Attribution Required / See https://www.pexels.com/license/ for what is not allowed

<https://www.storyboardthat.com/portal/storyboards/camila11053/template/camila-decoraciones-y-detalles>

