

Entregado a: Jhon Gonzalez.

Entregado por: Yenny Nataly Puentes Suarez.

Asignatura: Creación de Empresa 2

Tema: Entrega I de Innovación

Septiembre de 2020

MODELOS DE NEGOCIO

CONTENIDO

Descripcion de la Idea de Negocio.....	1.;	Error! Marcador no definido.
Modelo de Negocio:	2.;	Error! Marcador no definido.
Escoge tu Modelo de Negocio:	3.;	Error! Marcador no definido.
Innovacion Sostenible Ecologica	4.;	Error! Marcador no definido.
Analisis de Porter	5.;	Error! Marcador no definido.
Analisis de Productos Sustitutos	6.;	Error! Marcador no definido.
Marketing Mix.....	;	Error! Marcador no definido..0
Estrategia de Productos	8.;	Error! Marcador no definido.
Estrategias de comunicación	9.;	Error! Marcador no definido.
Desarrollo de Marca	10.;	Error! Marcador no definido.
Marketing Digital	11.;	Error! Marcador no definido.

1.0 Descripcion de la Idea de Negocio

Business Consulting Services nace gracias a la Iniciativa de conectar Expertos en Comercio Exterior con Exportadores e Importadores a través de un Click; En esta época de Pandemia nuestro compromiso es emplear a nuestros colegas y promover la Industria a Nivel Mundial.

¿Cual es el Producto o Servicio?	Plataforma que conecta Negociadores con Proveedores y Compradores a un click de distancia
¿Quién es el Cliente Potencial?	Negociadores, Personas con Experiencia en el Campo de Comercio Exterior
¿Cuál es la Necesidad?	Formar y Emplear Negociadores independientes para impulsar y promover las operaciones en Comercio Exterior
¿Cómo?	A traves de una Plataforma donde encontrarán Negocios, Negociadores & Empresas
¿Porqué lo Preferiran?	Es una Plataforma gratuita, donde el Negociador Trae sus propios Negocios y obtendrá una comision adicional a sus ingresos económicos mensuales, dandose a conocer en el mercado, obtencion de Proveedores y Compradores, Cierre de Negocios y ampliacion de su red de contactos

RECURSOS	COSTO Y PRECIO	SEGMENTO
Dominio Web	COP 120.000/Mes	Personas interesadas en Participar en Negocios de Importacion y Exportacion de Bienes y Servicios
Registro Mercantil	COP 500.000	
Publicidad	COP 657.000	
Capital Humano	-	
FIDELIDAD	MECANISMOS DE ENTREGA	PROPUESTA DE VALOR
Porcentajes de Comision Variables por cada punto de la cadena de Suministros	El Negociador trae su negocio BCS lo conecta con el Proveedor o Comprador y los Operadores Logisticos que Intervengan cumpliendo con normas legales vigentes y tiempos establecidos	Membresia Gratuita, seguimiento al Negocio y Retroalimentacion Constante
CADENA	GANANCIAS ESPERADAS	ARQUITECTURA DEL SERVICIO
Se buscará Alianzas con Camara de Comercio, Ministerio de Comercio, CUN	Mínimo USD 20 / TON de la mercancia	Obtención de Dominio Web, Registro Mercantil, Publicidad, acercamiento a Negociadores, Personas Interesadas en Participar en Cierre de Negocios

2.0 Modelo de Negocio

Descripción: Plataforma Digital que conecta Negociadores con Proveedores y Compradores, estos mismos negociadores serán los que atraerán los Negocios a cerrar el cual en conjunto

2.2 ESCOGE UN MODELO DE NEGOCIO CROWDFUNDING

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet

escogido

La Captación de Clientes se realizará por medio de Foros, Charlas, Participación en Ruedas de Negocios, Ferias Logísticas, anuncios por Internet, voz a voz, plataformas

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido Contacto Virtual, telefónico, presencial con atención personalizada

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

Cada Negociador atraerá un nuevo negocio, se firmarán acuerdos con cada uno donde la tarifa será 30% Sobre el Profit de BCS por cada Negocio que Traiga o Participe el

	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña Que Favorezca al medio ambiente?	No imprimir si no es necesario, apagar las luces cuando no las utilices y pictogramas respecto a las canecas de basura	N/A	Publicidad en Google, Redes Sociales, Voz a Voz, Tarjetas de Presentacion, Computadora, Telefonía	N/A	N/A

Negociador

3.0 INNOVACION SOSTENIBLE Y ECOLÓGICA

ANÁLISIS DEL SECTOR

Estrategias respecto a las variables que diferenciarán a BCS de la competencia:

ESTRATEGIA OCÉANO AZUL

IDEA DE NEGOCIO	PLATAFORMA DE COMERCIO EXTERIOR	Variable 1	Variable 2	Variable 3	Variable 4	Variable 5	Variable 6
COMPETENCIA 1	PYNO SAS	Cobran membresia como negociador	No realizan seguimiento y retroalimentacion a los negocios	No Realizan Capacitaciones	Competencia Colombiana	No impulsan la Ecoinnovacion, Reciclaje	No estan apoyando labores sociales
COMPETENCIA 2	ORYBU	No cobra membresia	No realizan seguimiento y retroalimentacion a los negocios	No Realizan Capacitaciones	Competencia Extranjera	No impulsan la Ecoinnovacion, Reciclaje	No estan apoyando labores sociales
ESTRATEGIA	BUSSINES CONSULTING SERVICES	No cobrar membresia	Realizar seguimiento y retroalimentacion a los negocios	Realizar Capacitaciones	Marca Colombiana	Impulsar la Ecoinnovacion y Reciclaje	Apoyar y / o crear Fundaciones

ANÁLISIS DE PORTER

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

Proponer y Escuchar que porcentajes asignar al negocio con cada uno de los Negociadores dependiendo la complejidad de la operación

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.

Se Buscará que los Negociadores nos ayuden con obtención y acercamiento a proveedores conocidos buscando cerrar tarifas con una proyección de Volumen para obtener reducción en Costos

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.

Actualizacion constante en nuestra plataforma, analizar la competencia e identificar

sus debilidades para construir nuestras propias fortalezas

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.

Encuestas, Acercamiento a Entidades Estatales para generar contactos, patentes, certificaciones y reconocimientos que aportarán credibilidad, contactos y confianza a los Clientes y los Negocios a cerrar

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

Actualización constante en imagen, Noticias, creación de eventos y capacitaciones para atraer clientes y ampliar la red de contactos sin interferir directamente con la competencia

MARKETING MIX

Estrategias de Producto para Clientes

Núcleo: Plataforma Colaborativa en el que podrás exponer tu producto o servicio, además de conectar con empresas, clientes directos en todo el mundo, de forma sencilla, fácil y segura en la que podrás administrar 100% tu operación de Comercio Exterior online, en el que a través de un test de evidencias verificaremos la veracidad y viabilidad de la organización, producto y / o negociador en mercados extranjeros.

Calidad: BCS no cobrará a los usuarios por publicar productos, servicios o su perfil como negociador, esta plataforma ofrece un perfil personalizado con las características que tengas para ofrecer al Mercado Internacional donde tendrás acceso 100% a la plataforma para

revisar seguimiento de los negocios en curso, negocios potenciales, Proceso de Selección, además de un feedback que permitirá que el negociador o la empresa revise internamente si requiere ajustes previos a su nuevo lanzamiento de oferta o proceso de selección en la plataforma.

Esta plataforma también será de bastante ayuda para los estudiantes que quieran desarrollar y aplicar habilidades de Negociación o habilidades en Comercio Exterior dado que también ofrecerá un espacio solo para estudiantes donde servirá como apalancamiento para búsqueda de primer empleo y prácticas, así como bolsa de empleo.

Envase: Esta plataforma al ser un elemento intangible, es un elemento visual el cual es llamativo ante la audiencia, al ingresar por primera vez a ser parte de Business Consulting Services, se solicitará la firma de un acuerdo de seguridad entre ambas partes, asegurando a los clientes y visitantes que sus datos no serán compartidos sin su consentimiento, así mismo puedan acceder a cada uno de los servicios que ofrecemos al consumidor.

Diseño: Esta plataforma permitirá la fácil identificación de productos y servicios que se encuentren registrados con Business Consulting Services, con un chat enlazado al administrador de la Pagina en el que se encontrará abierto las 24 horas con el fin de atender todos los requerimientos.

Servicio: Tendrás acompañamiento con BSC sin importar tu Rol asignado, Estudiante, Reclutador, Negociador, Cliente Directo, Proveedor de Servicios contando con personal calificado y experto en la materia con el fin de asesorar correctamente dependiendo la necesidad de cada usuario.

En BSC estamos conectados con las actualizaciones del mercado, por lo que podrás acceder a una categoría especial de noticias y publicaciones que harán de esta una plataforma amigable y actualizada con el cliente, además tendrán un espacio con Foros de preguntas y

Respuestas donde los visitantes podrán tener acceso incluso sin ser usuarios registrados de BSC.

BCS a diferencia de la competencia, ofrece una única suscripción gratuita, con acceso a lanzamiento de productos o servicios, acercamiento a proveedores y clientes finales, así mismo conexión a reclutadores, estudiantes en búsqueda de información, actualización y su primer empleo.

Acceso 24 Horas, asignación de un tutor especializado para consolidar la idea de negocio.

Portafolio

Operaciones de Comercio Exterior

International Markets: Sección en la que Proveedores y posibles proveedores de Productos y Servicios podrán efectuar un lanzamiento de oferta a mercados Internacionales, módulo principalmente orientado a potenciar cierres de Negocios dirigidos a Exportaciones.

National Markets: Sección en la que usuarios compradores y posibles compradores de Productos y Servicios podrán efectuar un lanzamiento de oferta a mercados Nacionales, módulo principalmente orientado a potenciar cierres de Negocios dirigidos a Importaciones.

2.0 Comunicaciones

Fórum: Sección en la que Visitantes y Usuarios podrán realizar preguntas y respuestas sobre temas específicos en operaciones de Comercio Exterior.

News: Espacio en el que el Visitante y el Usuario BCS podrá estar enterado de las últimas novedades que se presentan en la actualidad con relación al Mercado Nacional e Internacional de Bienes y Servicios.

3.0 Bolsa de Empleo:

First Experience: Sección en la que los estudiantes podrán mostrar su perfil al público con el fin de mostrar su primer Curriculum Vitae Profesional buscando ser contratados en su primera experiencia laboral en el Campo de Comercio Exterior.

¡Focus First!: Espacio para empresas registradas en BCS que se encuentran en búsqueda de Practicantes para vinculación en sus organizaciones

¡Focus Advance!: Espacio para usuarios que deseen aplicar a vacantes en empresas registradas o no, en BCS.

Recruiters: Espacio en el que Reclutadores de empresas registradas y no registradas con BCS puedan consultar perfiles con el interés de aplicar a una vacante en el Sector de Comercio Exterior.

Sé parte de BCS como Negociador: Espacio en el que Usuarios y Visitantes podrán aplicar a ser Negociadores directamente y acceder a las ofertas de servicios Nacionales e Internacionales apoyando el proceso de Importación y Exportación que deseen.

¿Deseas Donar? Espacio en el que Usuarios y Visitantes podrán donar un aporte para mantener y actualizar nuestra Plataforma

Estrategia de Precios

Precio Premium: El precio que BCS cobrará por comisión a las empresas que cierren negocios a través de BCS, será un Porcentaje o Fracción sobre Tonelada Métrica o Valor FOB de la Mercancía, este dependerá del tipo de producto, complejidad del Negocio e Intervención de las partes en el negocio pues de este Profit se otorga honorarios al negociador que participó en el Cierre del Negocio.

Estrategia de Distribucion

Canal de Marketing Indirecto: BCS se distribuirá como marca y como organización por medio de empresas terceras y directamente

3.1 Estrategia de Comunicación

Relaciones Publicas: En buscadores de Internet, en Redes Sociales, con tarjetas físicas en eventos empresariales y ruedas de negocios.

MARKETING MIX

Objetivo Smart	Como llegar al Objetivo	Con que medios se Apoyará	En qué Fecha	Lugar en que se realizará	Valor aproximacion al costo
Incrementar Visitas en la Pagina Web 10% cada dia mejorando la calificación de Leads para ventas con el fin de posicionar la Página en los motores de búsqueda y generar más Leads en los siguientes 6 meses de Creacion.	Publicando el Sitio Web en Grupos de Comercio Exterior en Facebook	Con Recursos propios, el Apoyo de la CUN y con participacion en convocatorias Gubernamentales	1/12/2020	Bogotá	COP 2'000.000

MARKETING MIX	
Estrategia de Distribucion	Canal de Marketing Indirecto
Producto	Plataforma Web enfocada a Operaciones de Comercio Exterior
Precio	COP 2'000.000 iniciando
Promocion y Comunicación	Relaciones Públicas

6.0 DESARROLLO DE MARCA

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Nombre de la Idea:

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Primer Paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificación del sector	Tecnología / Comunicaciones
	B. Identificar marcas en competencia	Pyno / Orybu
	C. Soluciones principales y alternativas	Seguimiento de Operaciones
	D. Tendencias del mercado	Actualizaciones de Redes
	E. Arquetipo de la Marca	Explorador
Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marca de la competencia	Simplicidad / Bajo Perfil
	B. Identificar variables del neuromarketing	Contenido Visual
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	Cerrar Negocios
	B. Identificar Top of heart	Objetivos Conjuntos
Cuarto Paso: Realidad Material de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Acercamiento Gratuito a Profesionales y Estudiantes
Quinto Paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que esten ligadas a la mediación tecnologica y de redes sociales	Divulgacion de la Pagina en Grupos de Comercio Exterior en Facebook, buscadores, Participacion en Eventos Empresariales



ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

Creacion de Landing Page a través de WIX.com

<https://natapuentes02.wixsite.com/business-consulting?fbclid=IwAR0fXSTI5AYOqja3RmJ-R2v6YtzSzHOqhKv7vtAvzsFqAKkqbquaVL8VxNs>

Continuaremos con Wix, donde esta será publicada en diferentes redes sociales y en esta misma plataforma reflejará las estadísticas de visitas que contamos

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX.com**. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)



Business Consulting Services [Log In](#)

[INICIO](#) [FORMA PARTE DEL EQUIPO](#) [BUSINESS CONSULTING](#) [¿QUE DEBES SABER?](#) [More](#)



Logística Internacional

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

Este página web se diseñó con la plataforma **WIX**.com. Crea tu página web hoy. [Comienza ya](#)

Business Consulting

Quienes Somos?
Somos un grupo de Profesionales con Capacidad, Actitudes & Aptitudes para asesorar Clientes en Materia de Comercio Exterior

Nuestro objetivo:
Generar empleo a nuestros Colegas, Impulsar y Promover la Economía mundial a través de pequeñas y grandes empresas que se encuentren interesadas en lanzar sus productos a mercados internacionales, crear estrategias y herramientas que permitan que cada uno de nuestros consultores pueda aplicarlas dentro y fuera de su Organización.

Nuestra Misión:
Contribuir a la economía generando propuestas de valor a cada uno

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

WIX | Página INICIO | Sitio | Opciones | Herramientas | Avanzado | Ayuda | Upgrade | Vista previa | [Publicar](#)

- Menús y páginas
- Fondo
- Herramientas para el móvil
- Elementos ocultos
- Optimizador de diseño

"Quiere experiencia, así ofrecerá confiabilidad y seguridad a tu cliente"

Sebastian Quintero Higuera
Profesional en Negocios Internacionales

Contáctanos
Business Consulting Services
Email: natapuentes02@gmail.com

Phone | Email | Facebook | Chat

Pie de Página

¿Que debes Saber?



Las Asesorías nacen de la necesidad de orientar al cliente en la correcta planeación y posterior ejecución de planes y proyectos. Para ello, en Business Consulting Services te presentamos como hacerlo...

MÁS

Business Consulting



Áreas de Competencia en el Campo de las Asesorías

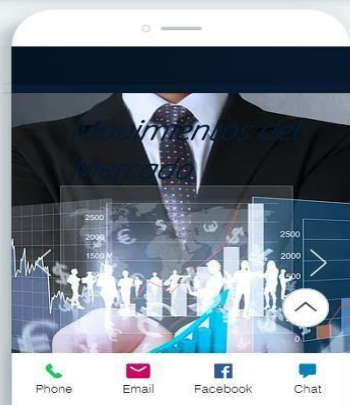
- Marketing y Posicionamiento
- Comercio Internacional
- Negociación Internacional
- Medios de Pago
- Logística Internacional
- Cadena de Abastecimiento
- Agenciamiento Aduanero
- Contratos Internacionales
- Contaduría Publica
- Costos y Presupuestos
- Liberaciones MBL/HBL - A

¡Vamos a chatear!
Te responderemos tan pronto como podamos

- Menús y páginas
- Fondo
- Herramientas para el móvil
- Elementos ocultos
- Optimizador de diseño



- Menús y páginas
- Fondo
- Herramientas para el móvil
- Elementos ocultos
- Optimizador de diseño



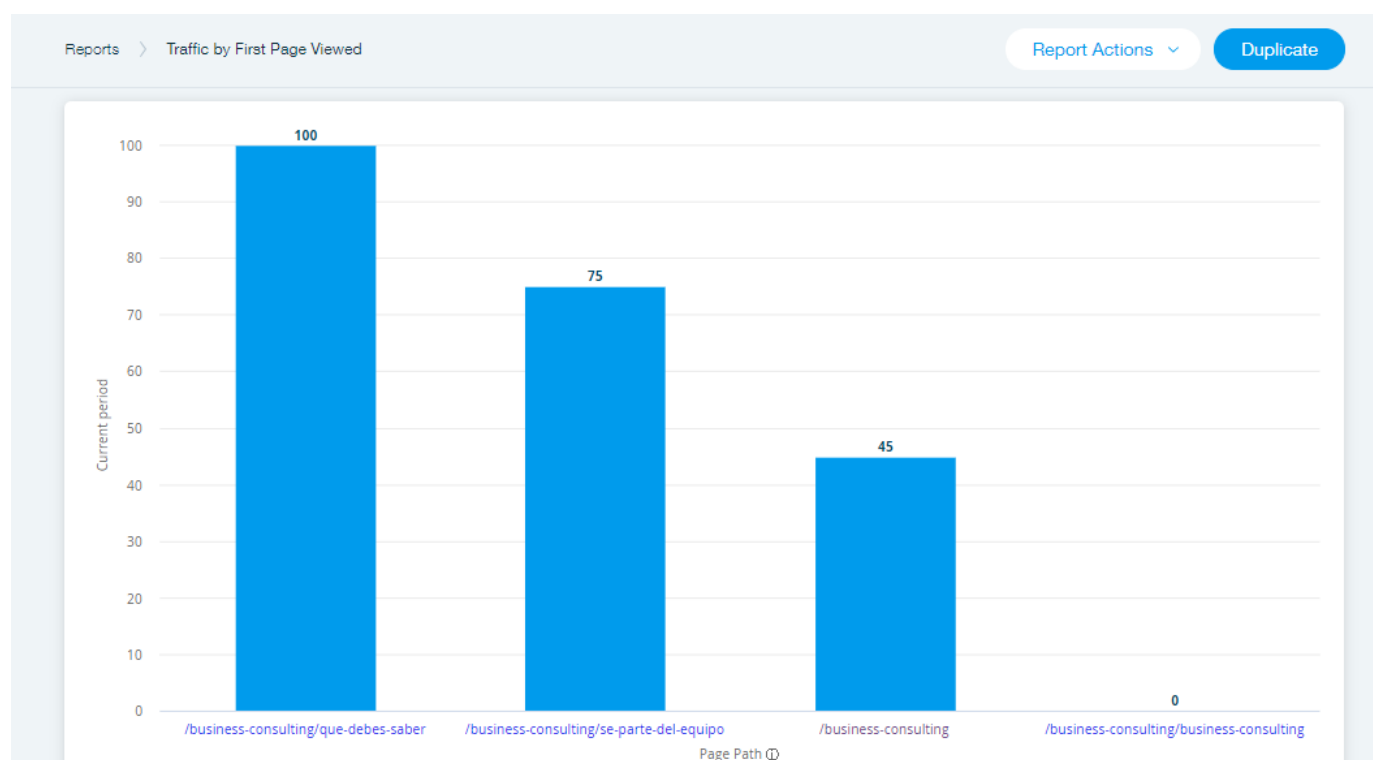
Acercamiento

Hemos dado a conocer nuestra página web mediante Facebook en grupos dirigidos a Comercio Exterior.

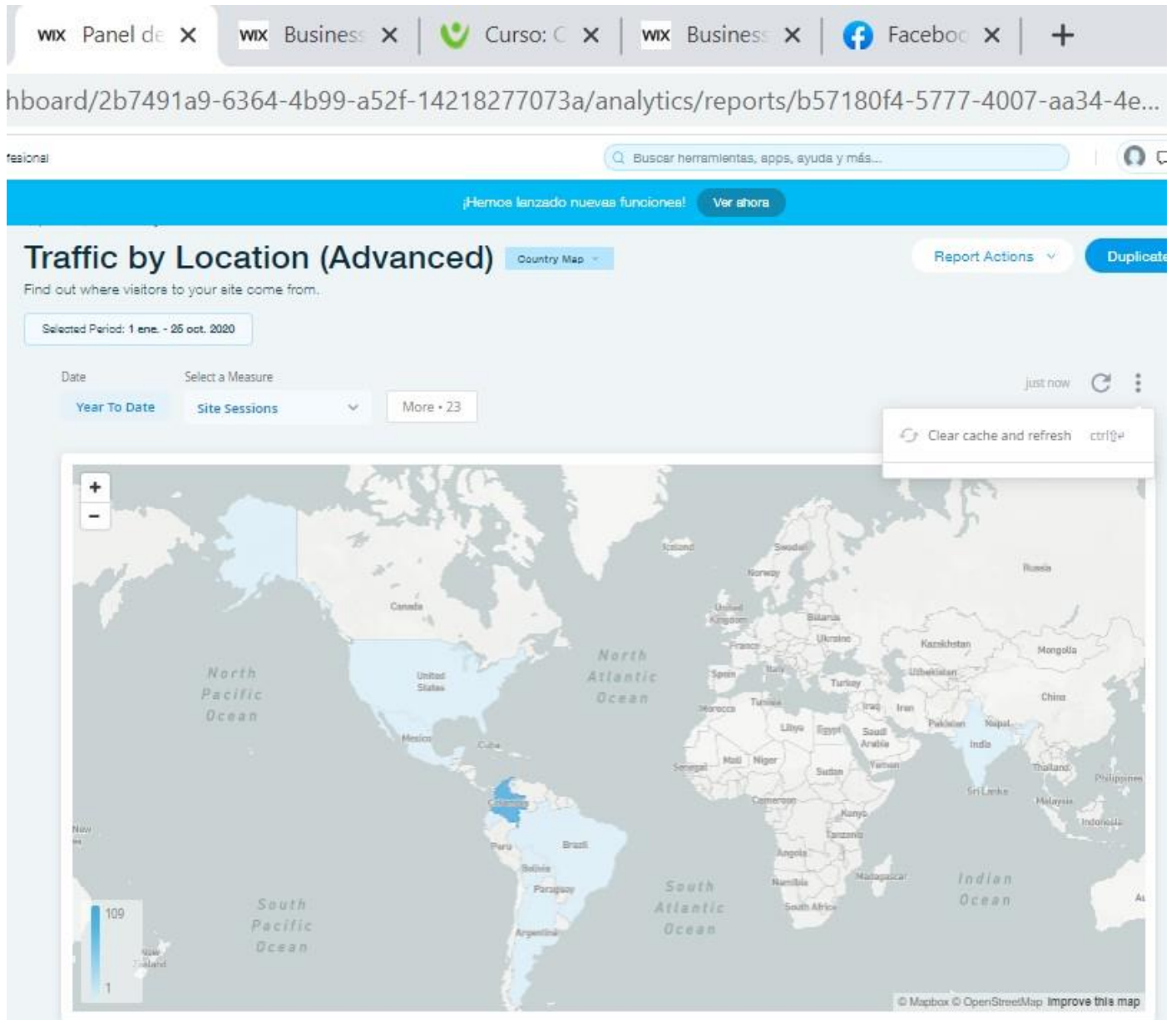
Por motivos laborales me vi obligada a eliminar la publicidad en Facebook, dado que al ser del mismo gremio en el que laboro, la empresa donde laboro persuadió un grado de competencia no lucrativa, por este motivo tuve que eliminar la publicidad donde damos a conocer a BCS, por lo tanto, continuamos con el lanzamiento de la Página desde WIX.

CAC // LTV

En este Diagrama, obtenido desde base de datos Wix, evidenciamos las visitas de la Página con cada módulo específicamente visualizado por parte de los visitantes.



En este Diagrama, obtenido desde base de datos Wix, evidenciamos las visitas obtenidas en la Página Web, identificando los países desde donde nos visitaron, el cual se encuentran resaltados en azul claro y azul oscuro.



Traffic by Location (Advanced)

Table

Report Actions

Duplicate

Find out where visitors to your site come from.

Selected Period: 1 ene. - 26 oct. 2020

Date

Select Columns

Country

just now

Year To Date

is 14.Country or 15.Region or 16.City or 2...

Any value

More • 22

Country	Region	City	Page Views	Site Sessions	Unique Visitors
Colombia	DC	Bogotá	57	31	27
Colombia	DC	Bogotá	18	13	11
Colombia	CUN	Soacha	15	5	3
Colombia	DC	Bogotá	15	3	3
Colombia	CUN	Soacha	11	3	1
Colombia	TOL	Ibagué	9	2	1
Colombia	CUN	Soacha	8	3	1
Colombia	CUN	Soacha	7	1	1
Colombia	ANT	Medellín	7	7	5
Colombia	CUN	Soacha	7	2	1
Colombia	ATL	Barranquilla	6	2	2
Colombia	ATL	Barranquilla	6	1	1
Colombia	CUN	Soacha	5	1	1
Colombia	CUN	Soacha	4	1	1
Colombia	DC	Bogotá	4	1	1
Colombia	CAL	Manizales	4	1	1
Colombia	VAC	Santiago de Cali	3	1	1
Brazil	SP	São Paulo	3	1	1
Colombia	CUN	Soacha	2	2	1
Colombia	CUN	Soacha	2	1	1
Colombia	DC	Bogotá	2	1	1
Colombia	VAC	Santiago de Cali	2	2	2
Colombia	CUN	Soacha	2	1	1
Colombia	DC	Bogotá	2	2	2
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
Mexico	CMX	Coyoacán	1	1	1
Colombia	NSA	Cúcuta	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
Colombia	ANT	Sabaneta	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
Colombia	VAC	Buenaventura	1	1	1
Colombia	VAC	Santiago de Cali	1	1	1
Colombia	MET	Villavicencio	1	1	1
Colombia	VAC	Santiago de Cali	1	1	1
Colombia	CUN	Sibate	1	1	1
Colombia	CUN	Soacha	1	1	1
United States	TX	Carrollton	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
Bolivia	S	Santa Cruz	1	1	1
Colombia	BOL	Cartagena	1	1	1
Colombia	ANT	Medellín	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1
India	HR	Gurgaon	1	1	1
Colombia	ANT	Itaguei	1	1	1
Colombia	ATL	Barranquilla	1	1	1
India	HR	Gurgaon	1	1	1
Colombia	ANT	Itaguei	1	1	1
Colombia	ATL	Barranquilla	1	1	1
Colombia	ATL	Barranquilla	1	1	1
Ecuador	P	Quito	1	1	1
Argentina	B	La Plata	1	1	1
Colombia	ATL	Barranquilla	1	1	1
Colombia	ANT	Medellín	1	1	1
Colombia	DC	Bogotá	1	1	1

En esta base de datos descargamos la información reflejada en el mapa Anterior, se traduce a la cantidad de visitas obtenidas discriminando por países y el alcance obtenido a una base de datos en Excel.

Conclusiones

De acuerdo a esta información, evidenciamos que, en el CAC obtuvimos los resultados esperados, dado que, hasta este momento sin invertir dinero en la Página web o el dominio, logramos obtener un alcance a nivel mundial, significando para BCS que la pagina es llamativa al consumidor y que, si consolidamos la idea de la mano de los docentes de la CUN, este proyecto se podría materializar en un futuro no muy lejano.

Del alcance obtenido, recibimos solicitudes de Clientes Potenciales y de Personas que voluntariamente quieren formar parte del equipo de negociadores.

En el estudio revisado basado en la métrica LTV evidenciamos que si invertimos en publicidad en SEO y buscadores de Google y en vez de Facebook promocionarla vía LinkedIn, dado que este proyecto es más dirigido al sector empresarial que social, podemos obtener en un corto plazo el primer negocio a desarrollar, pero antes debemos consolidar la empresa como una organización legalmente constituida para poder ejercer este proyecto en el ámbito comercial.

Solicito ante ustedes que me permitan continuar con este proyecto desde WIX y LinkedIn, dado que al ser promocionado vía Facebook y que este proyecto es en materia 100% relacionado con mi actual relación laboral, este fue difundido de manera que alcanzó a ser consultado por jerarquías de la organización donde laboro.

A pesar que les comenté que es un proyecto educativo, me indicaron que esto podría ser clasificado como competencia desleal ante la organización

Por este motivo me vi obligada a eliminar la publicidad de Facebook, esto sin dejar a un lado mi motivación e interés por consolidar la idea y poderla materializar

The image shows a screenshot of a LinkedIn company page for 'Business Consulting Services'. The page is viewed from a member's perspective. The header includes the LinkedIn logo, a search bar, and navigation icons for 'Inicio', 'Mi red', 'Empleos', 'Mensajes', 'Notificaciones', and 'Yo'. The company name 'Business Consulting Services' is displayed with the tagline 'Consultoría de estrategia y operaciones'. Below the name are buttons for '+ Seguir' and 'Visitar sitio web'. A left-hand navigation menu lists 'Inicio', 'Acerca de', 'Empleos', and 'Personas'. The main content area features a 'Resumen' section with a description of the platform, a 'Sitio web' link, and details about the sector, company size (0-1 employees), type (Autónomo), and founding year (2020). On the right, there is an advertisement for LinkedIn Premium with a 'Pruébalo gratis' button. The Windows taskbar is visible at the bottom right, showing the time as 9:34 p.m.

Macrolocalizacion y Microlocalizacion

Este proyecto se trabajará inicialmente bajo la teoría de micro localización en una sede principal al Norte de la ciudad de Bogotá, donde esta sede será el point location de la Plataforma BCS luego de iniciar operaciones virtuales aproximadamente en el mes de febrero 2021 y marzo 2021.

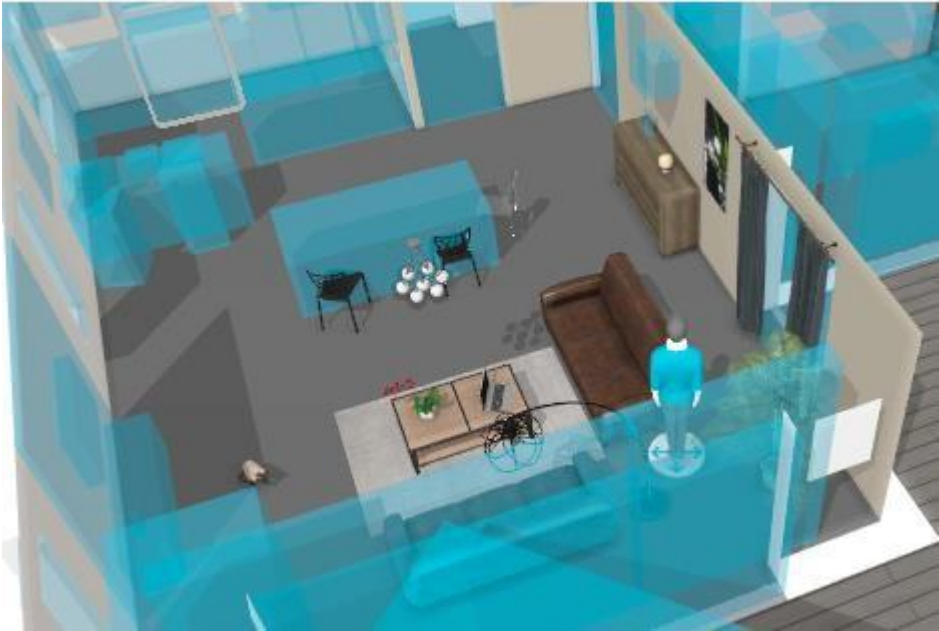
Escogimos este lugar de la ciudad dado que en este lugar podemos encontrar varias empresas del mercado de comercio exterior como Líneas Navieras, Agentes de Carga e Importadores y Exportadores Directos, esto hará que podamos tener acceso a nuestros clientes y posibles colaboradores de manera indirecta sin interferir localmente como competencia.

Como Materia prima necesaria solamente requerimos de un stand, proyector visual, computador, tarjetería y publicidad dado que nuestro acercamiento principal será via internet y al momento de participar en ruedas de negocios y eventos empresariales.

LOCALIZACION DEL PROYECTO

TIPO DE ACTIVO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	REQUISITOS TECNICOS
INFRAESTRUCTURA / ADECUACIONES	Pendon de Aviso	1	\$ 45.000	Estructurar llamativamente el aviso publicitario para el receptor del material publicitario y la ubicación del Aviso en el frente del establecimiento
OTROS INCLUIDO HERRAMIENTAS	Material Publicitario	1000	\$ 200.000	
MAQUINARIA Y EQUIPO	Modem Wifi	1	\$ 80.000	
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	Computador	1	\$ 500.000	Revisar que los productos se encuentren en aptas condiciones para ser trabajados
	Televisor	1	\$ 500.000	
	Telefono Celular	1	\$ 130.000	
MUEBLES, ENSERES Y OTROS	Vitrina	1	\$ 170.000	
	Sillas	4	\$ 120.000	
GASTOS OPERACIONALES	Arriendo del Establecimiento	6	\$ 500.000	Deposito y Arriendo del inmueble, contrato minimo por 6 meses

PLANO DEL ESTABLECIMIENTO



INGENIERIA DEL PROYECTO

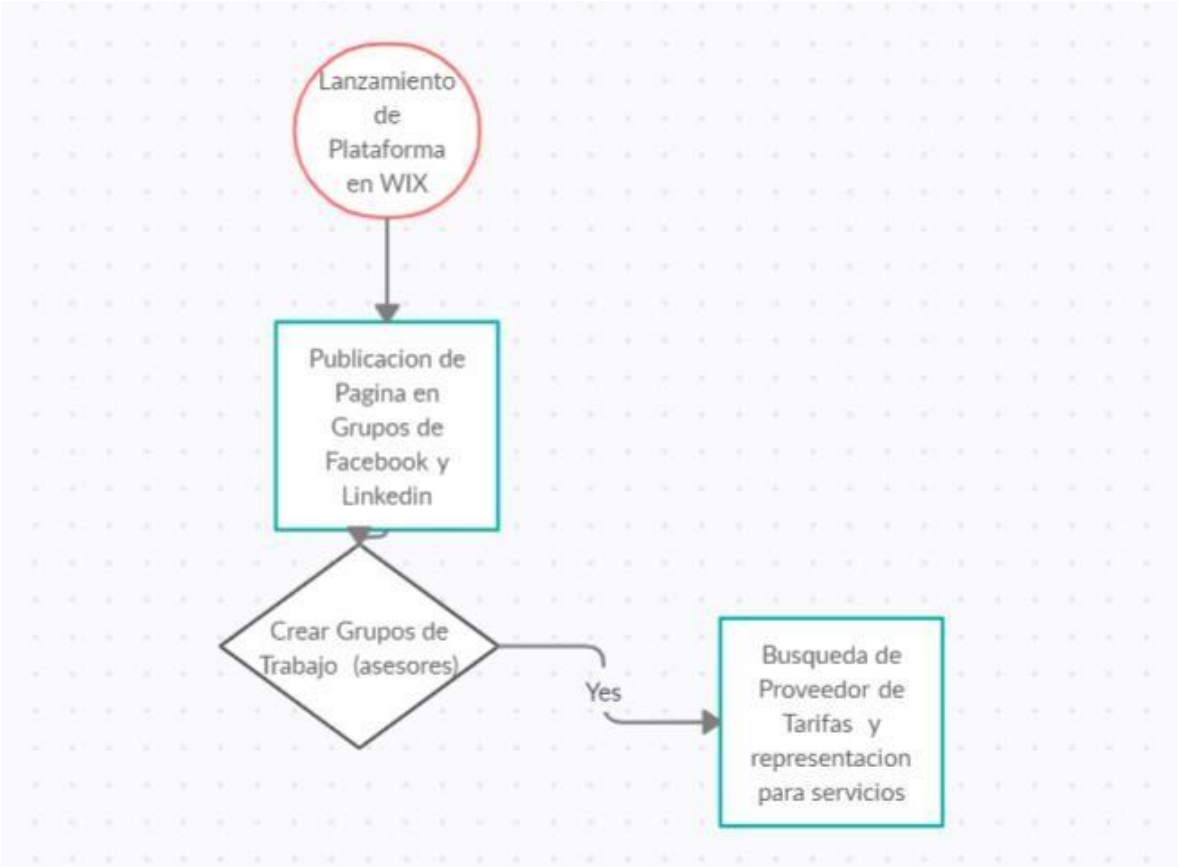


TABLA DE REQUERIMIENTOS

ACTIVIDAD DEL PROCESO	TIEMPO ESTIMADO	CARGOS QUE PARTICIPAN	NUMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN	EQUIPOS Y MAQUINAS QUE UTILIZAN
Contacto con Asesores	1 Semana	Negociadores - Desarrolladora (Nataly Puentes)	2	Telefono / Computador / Modem Wifi
Contacto con Clientes	1 Semana	Clientes Directos - Desarrolladora (Nataly Puentes)	2	Telefono / Computador / Modem Wifi
Seguimiento al Cierre	3 Semanas	Negociadores - Clientes Directos - Desarrolladora (Nataly Puentes)	3	Telefono / Computador / Modem Wifi
Cierre del Negocio	4-6 Semanas	Negociadores - Clientes Directos - Desarrolladora (Nataly Puentes)	3	Telefono / Computador / Modem Wifi

STORY BOARD

REFERENCIAS

<https://www.xplora.eu/precio-google->

<ads/#:~:text=Si%20solo%20necesitas%20ayuda%20para,mes%2C%20dependiendo%20de%2>

[Osu%20complejidad.](#)

¿Que Problema Resolveremos?	¿A Que publico diriges esta solución?	¿Como lo Realizaremos?	¿Cual es el Primer Paso?
			
<p>Falta de Conocimiento y Asesores en el campo del Comercio Exterior</p>	<p>Dirigido a Empresas Importadoras, Exportadoras e Intermediarios que no cuentan con empleo o con asesores para cierre de negocios</p>	<p>Por medio de Plataforma Web con acceso 24/7 a los negocios y los cierres de los mismos</p>	<p>Adecuacion de la plataforma web con su sede principal en Bogotá</p>

Create your own at Storyboard That

<https://es.wix.com/lp-lang/mobilewebsite-es>

<https://empresite.economistaamerica.co/PYNO-SAS.html>



FICHA TECNICA DEL SERVICIO

A. NOMBRE DEL SERVICIO (Defina el nombre del servicio)

Business Consulting Services
Plataforma Virtual de Comercio Exterior

B. OBJETIVO

Impulsar, Promover Operaciones de Comercio Exterior, contribuyendo al crecimiento de Operaciones Cambiarias en Colombia, así mismo generar empleos tanto para estudiantes como para personas con experiencia en el Sector

C. METODOLOGIA

Informe, Informanos: Por medio de Brochures virtuales y físicos, se dará a conocer BCS de manera que los potenciales clientes nos informen a que modulo de nuestra Plataforma quieren ser asignados

D. DESCRIPCIÓN GENERAL

Plataforma Virtual con Acceso al campus 24/7 para cierre de negocios donde el que el colaborador y el cliente directo podran hacer seguimiento al cierre del negocio

D. DURACION

30 Días publicado en la plataforma, despues de 330 días nos reunimos comercialmente para validar por que el cierre del negocio no se completo

E. ENTREGABLES

Brochure virtual, registro de clientes + 01 asesor comercial (Nataly Puentes) con el fin de evaluar que tan eficaz es el acercamiento con el cliente y las estrategias necesarias para potenciar el negocio

G. PERFIL DEL CLIENTE

- *Hombres y Mujeres en formacion de carreras administrativas que deseen adquirir o complementar experiencia en el sector de Comercio Exterior
- *Hombres y Mujeres con formacion de carreras administrativas que deseen adquirir o complementar experiencia en el sector de Comercio Exterior que deseen incursionar dentro del mercado como independientes
- *Empresas Reclutadoras que ofrezcan vacantes en el sector de Comercio Exterior
- *Empresas que ofrezcan vacantes en el sector de Comercio Exterior
- *Empresas que deseen Impulsar y promover su producto o servicio en el mercado Internacional a nivel mundial

G. PERFIL DE QUIEN ENTREGA EL SERVICIO

Profesional en comercio y/o Negocios Internacionales, con experiencia en procesos de Importacion y /o exportacion, con conocimiento en area logistica y preferiblemente que cuente con una red de contactos

del servicio:

Yenny Nataly Puentes Suarez

Nombre del Responsable del

Yenny Nataly Puentes Suarez

Firma:

Yenny Nataly Puentes

REPRESENTANTE LEGAL
JEFE DE PRODUCCION

Kenny Wally Pentes.