



**CRISTIAN ARLEY**

**PALACIOS MORENO**

**VISUAL JOB**

**VISULAJOB@GMAIL.COM**



**@visualjobb**

## Compromisos del autor

Yo Cristian Arley Palacios Moreno identificado con C.C 1001349148 estudiante del programa Negocios Internacionales 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.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'CA' with a stylized flourish extending to the right.

Firma.

## **Resumen ejecutivo**

Visual Job, una idea de negocio don de plantea resolver una de los grandes problemas en Bogotá, el cual es la invasión de espacio publico y el desempleo, esta idea se basa en construir un espacio con 10 locales de diferentes areas y donde se les dará trabajo principalmente a los vendedores informales y desempleados, además de este servicio se les dará conferencias ayuda y estudios para realizar actividades dentro de la empresa, construyendo así una empresa que no solo da trabajo sino que también está dando la oportunidad a aquellas personas con estudios deficientes o interesados en aprender a hacer cosas en su vida laboral, de acuerdo a las entrevistas hechas se obtiene como resultado que tanto vendedores informales, desempleados y personas en común, que esta idea es rentable y agradable para ellos tanto como empleado y cliente.

## **Tabla de contenidos**

- 1- Introducción
- 2- Objetivos
- 3- Claves para el éxito
- 4- Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio
- 5- Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad
- 6- Descripción de idea de negocio
- 7- Innovación
- 8- Fuerzas de la industria
- 9- Segmentación de mercado
- 10- Propuesta de valor
- 11- Diseño del producto
- 12- Modelo running lean
- 13- Validación de idea de negocio
- 14- Tabulación y análisis
- 15- Lecciones aprendidas y recomendaciones
- 16- Bibliografía

## 1. Introducción

En la ciudad de Bogotá observamos muchos problemas sean económicos sociales políticos, entre otros. Uno de los principales podría es el exceso de vendedores ambulantes en lugares o espacios públicos y en lo cual se observa el poco espacio para transitar, cabe decir que el trabajo de aquellos vendedores informales se debe a una causa de pobreza y falta de oportunidades laborales (otro gran problema en la población bogotana e incluso colombiana).

Cada día que pasa se evidencia el aumento de personas en desempleo y que por lo tanto deciden buscar una manera de suplir sus necesidades que los lleva vender mercancía en las calles, transporte y lugares públicos. En otro caso vemos a los habitantes que no consiguen empleos por aspectos en los que exigen una experiencia o alguna referencia. En fin, todas estas causas provienen de un problema en común y que en la mayoría de casos es el principal aspecto y es la pobreza.

En este proyecto o idea de negocio, se intenta crear un servicio en el cual intenta crear un servicio que genera empleos a aquellas personas que no tienen un empleo estable y en donde los principales objetivos empleados serian lo vendedores informales dándoles a ofrecer un sitio especial en donde venderían los productos a ofrecer y claramente mejorando su calidad de vida, y así mismo solucionando los problemas anteriormente nombrados por lo que las calles y lugares públicos estarían un poco más desocupadas y bajar el nivel des empleabilidad

## 2. Objetivos

- **Objetivo general**

- Investigar y estudiar las problemáticas sociales que lleva el desempleo y la venta informal y ver como se puede solucionar ofreciendo un servicio que genere empleos.

- **Objetivos específicos**

- Generar estadísticas y estudios poblacionales para identificar tasas de desempleo.
- Ejecutar una planeación secundaria frente a emergencias sanitarias tales como la presente (Covid-19), para de esta forma evitarlos y/o superarlos.
- Describir procesos de comercialización y aplicar las normas correspondientes para crear empresa.

## 3. Claves para el éxito

- Brindar los mejores servicios y generar un buen empleo.
- Establecer una buena organización y control de los que se emplean al servicios y tengan las condiciones adecuadas para ofrecer los productos

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

Esta idea de negocio plantea y trata de resolver un principal problema socio-económico, que es el desempleo y trabajo informal.

- Un reto es vaciar las calles de aquellas personas que no cuentan con un sitio fijo donde laboral y así tener un poco más de movilidad y espacio en la ciudad.
- Damos la oportunidad de aquellos trabajadores informales, personas de bajos recursos y gente dispuesta a trabajar, a ganar dinero de varias formas en las categorías que puedan desarrollar y de manera más formal.
- Otro problema evidente es que con la llegada del virus del covid-19, se implementaría paginas como una tienda virtual y en donde cada uno podría desempeñar tareas como producción, trabajo en casa, domicilios entre otras aéreas.
- La población afectada, que queremos reducir son las personas o familias de bajos recursos que no cuentan con un salario fijo o un trabajo formal.

### • **Objetivos de desarrollo sostenible**

Esta idea de negocio puede relacionarse a varios objetivos de desarrollo sostenible como, por ejemplo:

- **Fin de la pobreza:** ya que está generando empleo a aquellas personas de bajos recursos y generando ganancias mucho más altas de las que ya tienen.
- **8. Trabajo decente y crecimiento económico:** si bien esta empresa genera empleos está dando la oportunidad de aquellos que realizan trabajos informales se transformen a un trabajo decente y con crecimiento en sus economías y economía del país.

- **Teoría del valor compartido corregir**

La idea de negocio de por sí va a generar empleo y así resolver uno de los problemas socio-económicos, en el cual va a generar ganancias mediante otras personas dispuestas a ganar o producir más dinero del que producen normalmente o no producen en este caso se hablaría de teoría de ganar-ganar, la idea de negocio estaría ganando y generando riqueza, esta idea de negocio va a generar empleo, va a ganar una mayor producción y podría arreglar una gran mayoría de los problemas sociales y económicos en la ciudad.

- **Tecnologías disruptivas**

Esta idea de negocio no presenta por el momento con ninguna tecnología disruptiva.

- **Análisis del sector económico**

- **POLITICO:** este servicio será regido principalmente por las normas del código del trabajo en dos principalmente nos encontramos:

“**Art. 23. Elementos esenciales.** Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales:

- a) la actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo;
- b) la continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo aquello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país.
- c) un salario como retribución del servicio.

2. Una vez reunidos los tres elementos de que trata este artículo, se entiende que existe contrato de trabajo y no deja de serlo por razón del nombre que se le dé ni de otras

condiciones o modalidades que se le agreguen.”<sup>1</sup>

- **ECONOMICO:** El principal sector en que se trabajaría esta idea es a los trabajadores informales, seguido con las personas de bajos recursos que quieran mejorar su calidad de vida, este sector del desempleo en Colombia cada día es más alto. La FEMSA es una de las entidades que ayuda a financiar proyectos de desarrollo social a organizaciones e instituciones y ya que esta es una idea que ayudara a problema social podría ser una principal fuente financiera.
- **SOCIAL:** las personas pueden acceder a este servicio de manera muy fácil con puntos en diferentes sectores de información y apoyo para que sean parte de este negocio, como ya se ha dicho antes la personas que estaríamos recibiendo principalmente son los trabajadores informales reubicándolos en zonas más accesibles y personas de bajos recurso y desempleados capaces de mejorar su calidad vida.
- **TECNOLOGICO:** se podría manejar una tecnología avanzada en la que se trabajaría en electricidad mediante paneles solares, y también se manejarían tecnologías Tics como son los celulares, ordenadores, televisores para trabajar parte de redes y hacer un sistema más eficaz.
- **ECOLOGICO:** Se estarían trabajando distintos campos de producción en los cuales manejaremos materiales reciclables y buscar la manera de trabajar por un mejor medio ambiente y manejo de materiales si perder el elemento de generar ganancias.
- **LEGAL:**

“**Ley 155 de 1959:** Por la cual se dictan algunas disposiciones sobre prácticas comerciales restrictivas.

**ARTICULO 2º.** Las empresas que produzcan, establezcan, distribuyan o consuman determinado articulo o servicio y que tengan capacidad para determinar precios en el mercado por la cantidad que controlen del respectivo articulo o servicio, estarán sometido a la vigilancia del estado para los efectos de la presente ley.

---

<sup>1</sup> (leyes.co, s.f.)

**ARTICULO 3°.** El gobierno intervendrá en la fijación de normas sobre pesas y medidas, calidad, empaque y clasificación de los productos materias primas y artículos o mercancías con miras a defender el interés de los consumidores y de los productos de materias primas.”<sup>2</sup>

“**Ley 99 de 1993:** Crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA y se dictan otras disposiciones.”<sup>3</sup>

“**LEY 1340 DE 2009: ARTÍCULO 1o. OBJETO.** La presente ley tiene por objeto actualizar la normatividad en materia de protección de la competencia para adecuarla a las condiciones actuales de los mercados, facilitar a los usuarios su adecuado seguimiento y optimizar las herramientas con que cuentan las autoridades nacionales para el cumplimiento del deber constitucional de proteger la libre competencia económica en el territorio nacional.”<sup>4</sup>

## **5. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.**

Esta idea de negocio plantea y trata de resolver un principal problema socio- económico, que es el desempleo y trabajo informal.

Escojo este problema ya que es el principal a resolver con esta idea de negocio, si bien en Colombia cada día hay más personas desempleadas y por lo tanto incursan al trabajo informal esta idea de negocio podría mejorar esa tasa de desempleo y disminuir el trabajo informal y aumentar uno más formal y así tendríamos un negocio que ayuda con algún problema económico y también social mejorando la vida económica de ciertas familias en bajos recursos.

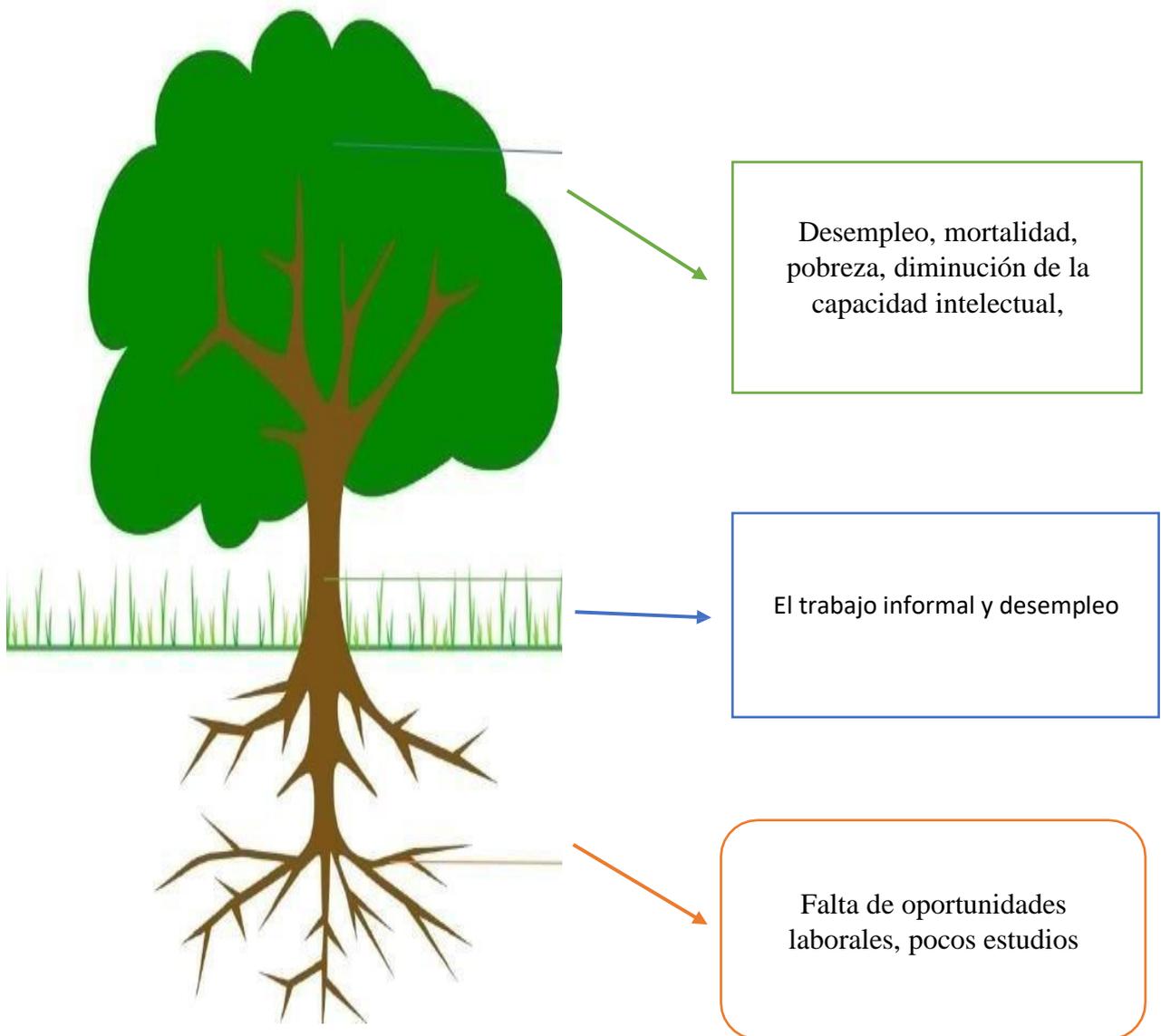
---

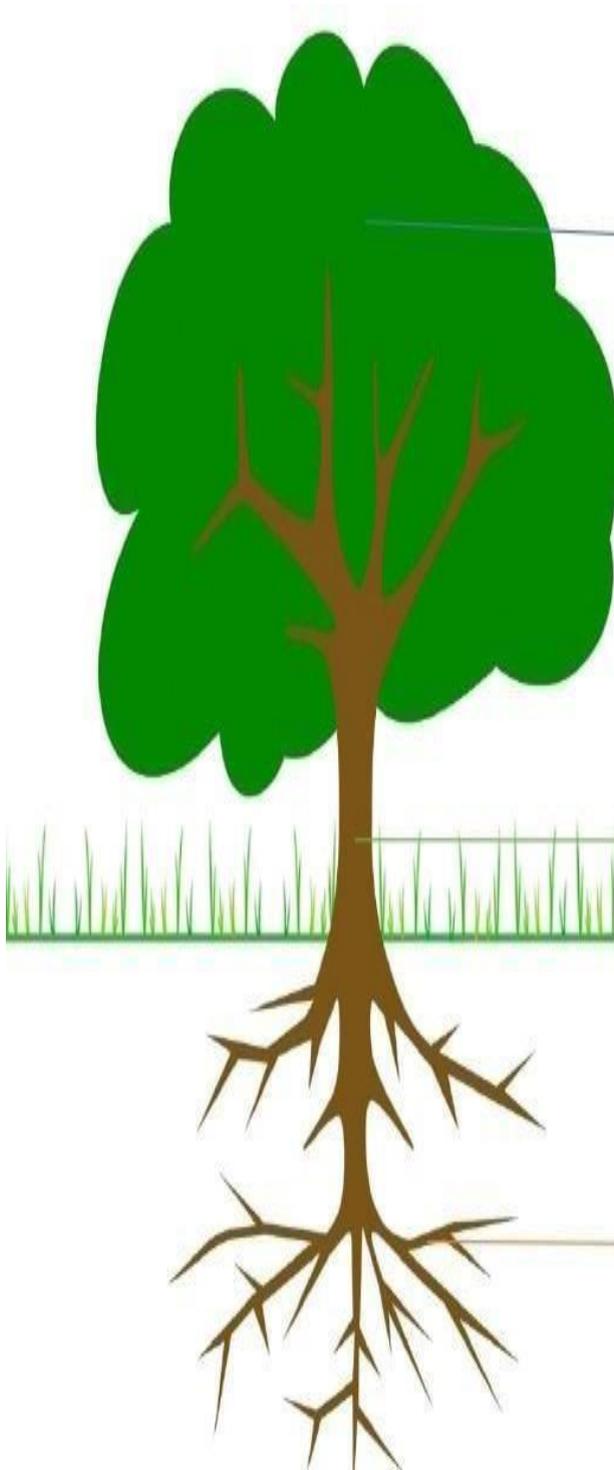
2 (Mincit, s.f.)

3 (Mincit, s.f.)

4 (Mincit, s.f.)

- **Árbol de problemas y objetivos**





Mejor conocimiento  
intelectual, mejor calidad de  
vida, bienestar

Mayor empleabilidad

Mas oportunidades de trabajo,  
educación gratis

## 6. Descripción de la idea de negocio

### Visual Job

Es una empresa dedicada a colocar principalmente un establecimiento privado en el cual hay varios locales y donde va a generar empleo a aquellas personas o vendedores ambulantes que no tienen empleo o sueldo fijo, en esta empresa se darán los implementos necesarios para su venta al público y en el cual se le dará cierto porcentaje a los vendedores.

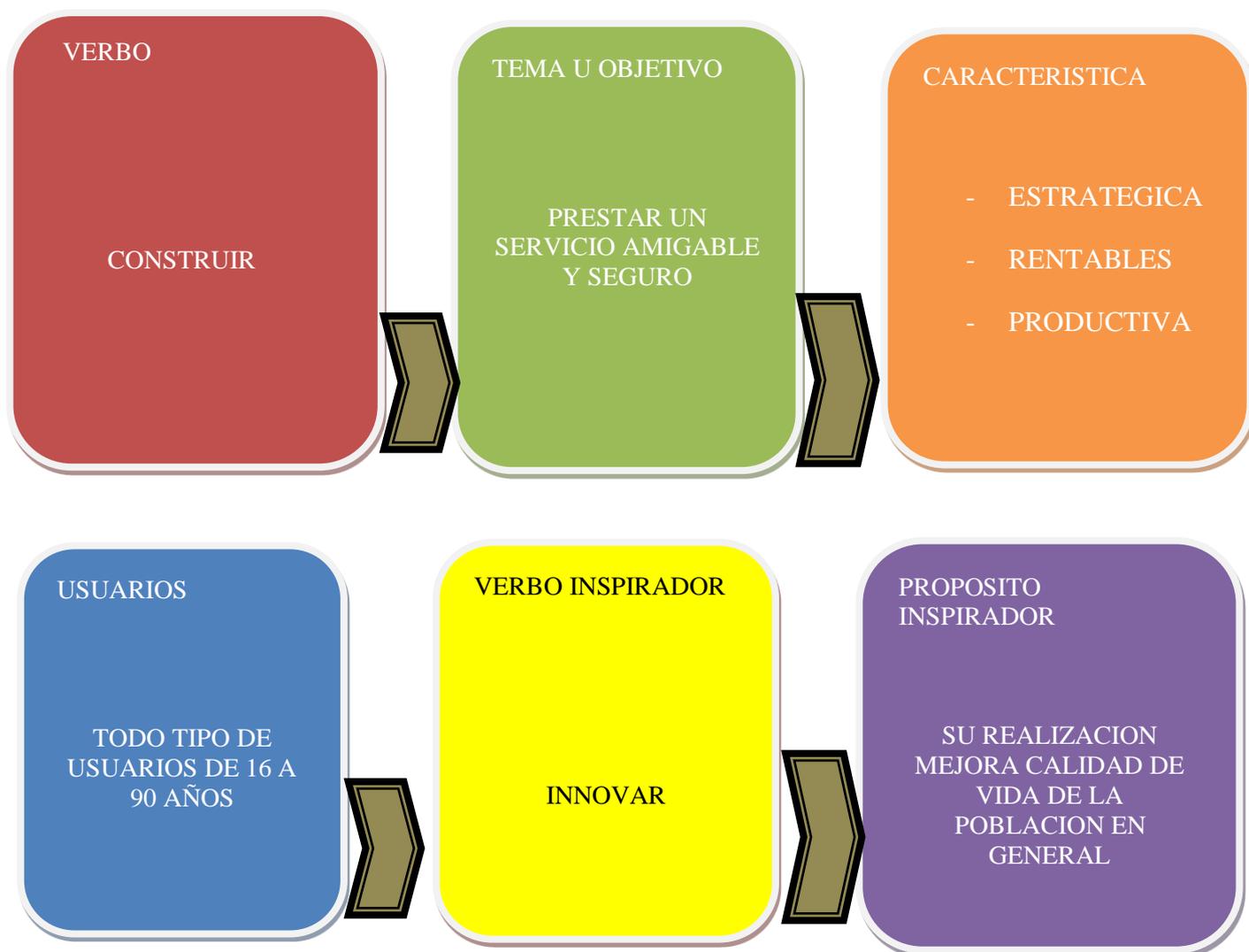
Esta empresa tratara de resolver un problema socio-económico, ya que los empleos serán únicamente a los vendedores ambulantes ayudando a mejorar su economía y calidad de vida, claramente este sitio estaría en un lugar de fácil acceso al público. También ayudaría a que las calles o lugares públicos estén un poco más vacíos y las personas puedan transportarse sin ningún problema. Otro problema que se presenta en este momento es el tema del covid-19 donde se crearía una página donde estén todas las tiendas y las personas puedan acceder a la tienda virtual que necesiten y poder comprar con más facilidad y sin ningún problema.

#### • Descripción de la idea

<b>¿Cuál es el producto o servicio</b>	Servicio en el cual se emplean personas en especial los vendedores informales, y donde el servicio que presentarían sería la venta de diferentes productos y así mismo llegar a un objetivo-consumidor.
<b>¿Quién es el cliente potencial?</b>	Este servicio es para todo público, pero el cliente potencial sería la población de clase baja y media
<b>¿Cuál es la necesidad?</b>	Como principal punto atraer a vendedores ambulantes a prestar un servicio mas decente y legal, solucionando así 2 necesidades: la primera, mejorando calidad de vida de aquellos vendedores y la segunda, desocupando los espacios públicos,
<b>¿Cómo?</b>	Creando un lugar accesible a todos, una buena administración y planificación para solucionar la mayoría de problemas de la población

**¿por qué lo preferirían?** Por una mejor y segura adquisición de productos, y un buen servicio a ofrecer

• **Descripción de la idea estructurada**



## 7. Innovación

VARIABLE	DESCRIPCIÓN DE LA INNOVACIÓN
<b>SERVICIO</b>	La nueva manera de reunir vendedores informales ofrecerles un servicio a prestar a cambio de una mejor economía, el tipo de distribución que innove al cliente
<b>MERCADEO</b>	Promociones y publicidad a largo alcance por medio de plataformas. Afiliaciones, revender productos propios, suscripciones, bonos, festivales, actividades, capacitaciones.
<b>PROCESO</b>	<p>Por medio de capacitaciones a clientes e interesados una nueva manera de que el cliente realice sus productos para convertidos a mercado global.</p> <p>Trabajar desde casa, establecer una estrategia frente a oferta y demanda, rediseñar productos o combinar productos existentes y crear uno nuevo</p>

## 8. Fuerzas de la industria

### • Contextualización de la empresa

#### • Visual Job

- **ACTIVIDAD ECONOMICA**; como es una empresa de varios locales tiene varias actividades: textil, alimentaria, tecnológica, belleza etc. y por lo tanto es de gran tamaño generando gran mercado en las áreas trabajadas.

### • Análisis de la demanda

Los usuarios que sean parte de este negocio serán personas que soliciten cualquiera de los servicios que se brindaran, ya que en este sitio se encontrara con servicios de: peluquerías-barberías, tiendas minoristas por lo que se tendría mucha audiencia de público para todo tipo de personas y edades, nuestros usuarios son de cualquier creencia ya q se brindan varios servicios

El tamaño de esta empresa es grande gracias a la cantidad de servicios que se prestan va a tener una mayor audiencia

El costo de nuestros servicios va a ser probablemente económicos y que vayan en igualdad con la economía externa

### • Análisis de la oferta

[Las lanzaderas](#) son equipos de personas desempleadas que, con la ayuda de un coach, generan una conciencia colectiva y colaboran para conseguir empleo, convirtiéndose ellas mismas en la solución. El 63% de sus participantes han conseguido empleo.

Esta empresa genera empleo a aquellas personas desempleadas, que es básicamente en los que se forma este proyecto.

<b>Nombre del competidor</b>	<b>producto</b>	<b>precio</b>	<b>Servicio (ventaja competitiva)</b>	<b>ubicación</b>
<b>Alpina</b>	Alimentos a base de lácteos	Distintos precios que varían a las presentaciones de sus productos	Tienda multinacional Crea una gran cantidad de empleos	Colombia
<b>Alquería</b>	Productora de alimentos especialmente lácteos	Varían a sus presentaciones y tipos de productos	Generan miles de empleos a jóvenes	Colombia
<b>Corferias</b>	Servicio para la realización de eventos nacionales e internacionales tales como feriado, etc.	Dependen del lugar a solicitar	Generan empleos a personas para diferentes áreas	Colombia
<b>Grupo éxito</b>	Muchos productos en especial productos del hogar como alimentos y aseo	Depende del producto	Generan muchos empleos a jóvenes y demás personas en actividades varias	Colombia

Una de las competencias indirectas que enfrentara será la de los centros comerciales ya que este negocio colocara varios locales con diferentes tipos de servicios.

El negocio se mantendría al día en cuanto a la tecnología, utilizando la TICs, e utilizando tecnología tales como dispositivos móviles, ordenadores y todo lo que sea necesario para realizar un buen trabajo.

- **Análisis de la comercialización**

Ya que la idea principal de este proyecto de negocio es crear un lugar donde se abrirán varios locales, en donde se encontrarán marcas propias y también seremos distribuidores de grandes marcas. En este caso para empezar serian en total 10 locales con diferentes actividades económicas y que serán clasificados en: tiendas de ropa, zapatos, alimentos, elementos de aseo, juguetes, barberías- salón de belleza, elementos de decoración. Por lo tanto, tendríamos también varios competidores en los aspectos actividades ya nombrados

Los productos de nuestros competidores principalmente son:

- **tiendas de ropa** en Bogotá serian tiendas como **KOAJ, FALLABELLA**, etc. Ya que son las que presentan más compras. Los productos de las tiendas mencionadas son principalmente de ropa urbana, elegante o casual para todo tipo de persona. Y sus precios son realmente adecuados para el público que recibe.
- **tiendas de zapatos** nuestros competidores serian otros distribuidores de tenis, zapatos y zapatilla de marcas de grandes empresas por ejemplo **ADIDAS, NIKE o PUMA**, tales como: **SPORT LIFE, BATA**, como los más importantes.
- **tiendas de alimentos y aseo** sus principales competidores serian supermercados y tiendas minoristas, tales como: **GRUPO ÉXITO**,

**TIENDAS DE BARRIO** los productos de estas tiendas distribuidoras alimentos y elementos de aseo básicos para el hogar y por lo cual sus precios son adecuados a los clientes recibidos.

- **Jugueterías** nuestros competidores serían: **PEPE GANGA** o **DISTRIBUIDORES** como **TIENDAS JUMBO**. en donde sus productos son de marca y es donde más se compran juguetes en Bogotá, aparte de tiendas minoristas o de barrio.
- **Barberías y salones de belleza** nuestros competidores serían los salones de belleza y barberías en especial las de los barrios, y en donde se ofrecen servicios y los precios varían de acuerdo a lo que solicita el cliente.
- **Elementos de decoración**, aquí entrarían competidores tales como emprendedores de nuevos negocios que ayuden al medio ambiente ya que la materia prima de estos productos será reciclables y amigables con el medio ambiente.
- **Elementos electrónicos y tecnológicos**, aquí entran competidores distribuidores como el **GRIFO ÉXITO** o **ALKOSTO** y también tiendas **K-TRONIX**, en donde sus productos son celulares, consolas, ordenadores, equipos, etc.
- **Centros comerciales** este será uno de los principales competidores ya que reúne una gran cantidad de personas para las tiendas que rentan un lugar ahí.

## • **Análisis de los proveedores**

- Para las tiendas de ropa, uno de los proveedores que podrían ser es “ropa al por mayor y detal Madrugón” en Bogotá, para la producción se necesitarían telas e hilos como materia básica.
- Para tiendas de zapatos, los proveedores de tipo distribuidoras como tiendas ADIDAS, NIKE, PUMA, y otros proveedores como san Andresito
- Para tiendas de alimentos se obtendrían proveedores como: Postobón, Bavaria, P&G, Alpina, Unilever, Colombina entre otros, en donde sus productos son alimentos y productos de aseo
- Para jugueterías tendríamos proveedores de tiendas mayoristas y también podríamos fabricarlos.
- Para los servicios de Barberia y salones de belleza no se necesitarían proveedores.
- Para elementos de decoración, no se tendría en cuenta la idea de proveedores porque de nuestros empleados están los recicladores que traerían la materia prima de aquellos objetos para la decoración.
- Para productos electrónicos, tendríamos proveedores tales como intenco MC, Maitek, o LG, SAMSUNG, HUAWEI. Entre los principales.

## 9. SEGMENTACION DEL MERCADO (B2C)

- **Demográficas:**
  - Clase social media (media baja, alta)
  - Clase social baja
  
- **Genero:**
  - Hombres
  - Mujeres
  
- **Edad:**

16 a 80 años
  
- **Geográficas**
  - Ciudad: Bogotá D.C - Colombia
  
- **Bondades**
  - Ganar posición en tiendas de alto nivel
  - Lealtad entre vendedor-cliente
  - Mayores ventas individuales
  - Clientes nuevos
  - Menores gastos en publicidad y marketing
  - Mejor imagen de la empresa
  - Buena relación de los empleados
  - Evitar quejas de clientes y empleados
  - Brindar servicio de calidad
  - Obtener aspectos innovadores y diferentes a la competencia

- Actividades extra-trabajo
- Instalaciones seguras y cómodas
- Expandirnos a todos los rincones posibles y demandados
- Transmitir ideas de comercialización
- Introducir nuevos productos

	<b>Describe los miedos, frustraciones</b> A que no se den las oportunidades	<b>Desea, necesita, anhela, sueña</b> Desea, primeramente graduarse, y poder entrar a la fuerza aérea
<b>Demográficos:</b> femenino, 21 años, afro y católica.  Geográficos: vive en Bogotá, Colombia	<b>¿Que está tratando de hacer?</b> Está tratando de graduarse y conseguir empleo	<b>¿Como alcanzan sus metas hoy?</b> El no poder graduarse y no tener tarjeta profesional le cierra puertas en ofertas de empleos
<b>Frases que mejor describen sus experiencias</b>	Una experiencia nunca es un fracaso, pero siempre enseñan algo	
<b>¿existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b>	No	

## ● Cliente ideal

Para lo siguiente denotaremos el significado de cliente ideal “Se trata del tipo de cliente que se adecua perfectamente al tipo de negocio que estás llevando y a tu manera de trabajar.”<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> (inboundcycle.com/, s.f.)

De acuerdo a lo anterior puedo deducir que el o los clientes ideales para el servicio a prestar se puede encontrar en centros comerciales, en personas recurrentes a las compras que estuvieran comprometidas y sean arriesgadas a realizar suscripciones y por lo tanto mantener una lealtad vendedor-cliente.

Si bien los principales clientes que se espera obtener provienen de la clase media, que son los principales y más recurrentes de sitios que prestan servicios como los centros comerciales, festivales y son un poco más apasionados a las promociones y descuentos a realizar.

- **Valores**

- Confiabilidad
- Lealtad
- Actitud positiva
- Valor
- Apoyo
- Compromiso
- Empatía
- Amistad
- Actitud positiva
- Responsabilidad
- Respeto

- **Entorno**

Generalmente el cliente ideal como dicho antes es de una clase social media, por lo que el tiempo transcurrido entre semana interactúan con personas de su ambiente laboral y al llegar fines de semana ya sería con personas de su círculos familiar y amistoso. Si bien se podría decir que la mayoría de personas que pertenecen esta clase son personas trabajadoras o estudiantes, por lo que su entorno de vida social se ve un poco reducido al tratarse que su mayoría de tiempo pasa en estos lugares de trabajo o estudio

- **Necesidades**

Las necesidades más urgentes de nuestro cliente ideal serian prácticamente las mismas que tendría una persona promedio de clase media que serían: productos de la canasta familiar, medicamentos o adquisición de EPS, y la seguridad

## 10. PROPUESTA DE VALOR

### 1. Perfil del cliente

#### a. Trabajos del cliente:

- viven su vida laboral seguramente ganando el mínimo.
- Intentan llevar una vida buena, sin importar sus problemas.

#### b. Frustraciones del cliente

- Las cosas o productos suelen ser costosos
- El desempleo hace que no puedan suplir sus necesidades
- El cliente se siente mal si no logra su objetivo
- La inseguridad, el mal transporte.
- Poco tiempo para divertirse.

#### c. Alegrías del cliente

- Sus proyectos sean alcanzados con éxito
- Unos precios adecuados para su satisfacción
- Ver como las cosas que alguna vez salieron mal, ahora están saliendo bien.
- Obtener un buen servicio
- Poder transportarse sin ningún problema

### 2. Mapa de valor

#### a. Aliviadores de frustraciones (pain killers)

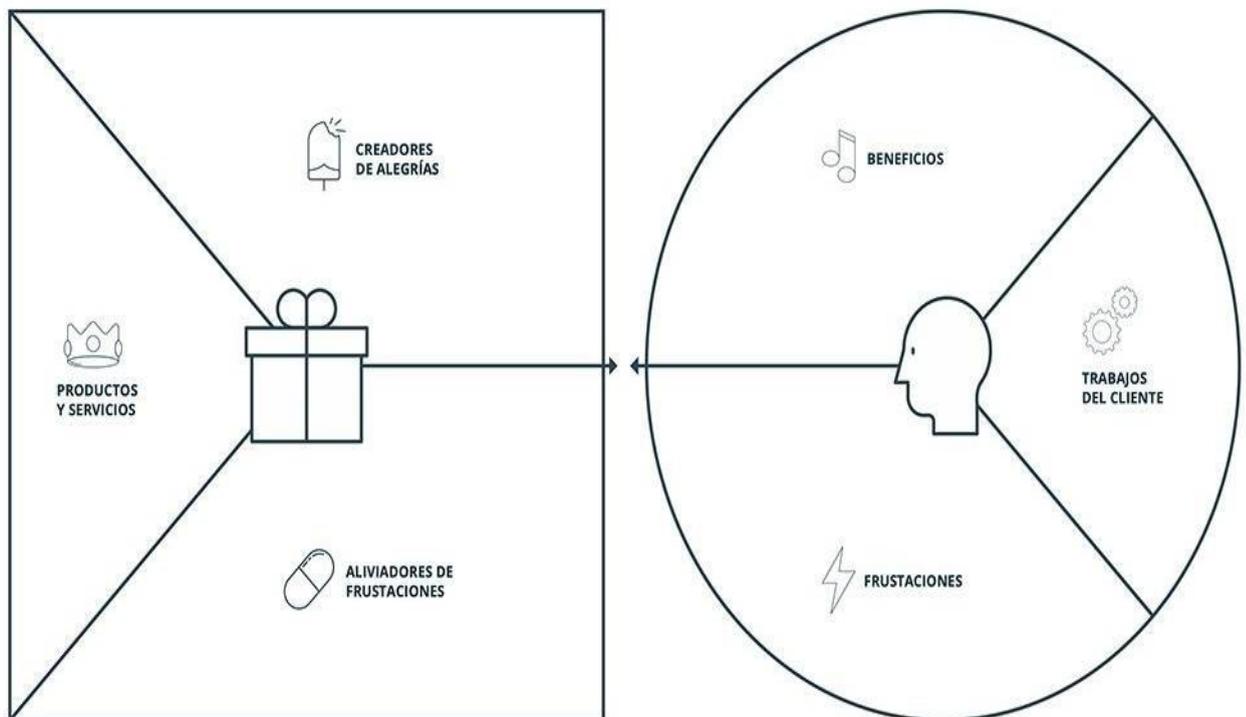
- Aprovechar el poco tiempo en actividades satisfactorias.
- Descuentos y ofertas
- Productos a su mejor alcance
- Creador de empleos
- Lugar accesible y seguro.

### b. Creadores de alegrías

- Posibilidad de acceder a páginas web
- Obtener descuentos a la medida de compras
- Pruebas de productos y servicios gratis
- Actividades programadas lúdicas
- Rifas, conciertos, paseos, viajes

### c. Productos y servicios

- Página web con simuladores y practicas
- Cursos de aprendizaje.



## • **DECLARACION DE LA PROPUESTA DE VALOR**

Disfruta de un servicio único y diferente, donde podrás cumplir tus sueños capacitarse y satisfacer tus necesidades.

### **Lista de recursos tangibles**

Ya que es un servicio, en el cual se desarrollarán 10 locales con diferentes recursos y por lo tanto serán separados a continuación:

- **Tienda de ropa**
  - Ropa
  - Telas
  - Computadores
  - Muebles
  - Mesas
  - Lámparas
  - Espejos
  - Equipos de oficina
  - Luces
  
- **Tienda de decoración y artesanías**
  - Madera
  - Materiales reciclados
  - Computadores
  - Espejos
  - Equipos de oficina
  - Luces
  - Maquinaria de construcción (taladros, cortadoras, etc...)
  
- **Supermercado**
  - Cajas registradoras
  - Televisores

- Cámaras
- Comida
- Productos de aseo
- Estanterías
- Mesas
- Carros y canastas
- Equipos de oficina

- **Tienda de tecnología**

- Vitrinas
- Celulares
- Computadores
- Televisores
- Mesas
- Estanterías
- Luces, bombillas
- Cámaras
- Equipos de oficina
- Luces

- **Tienda de zapatos**

- Zapatos
- Mesas
- Sillones
- Tapetes
- Espejos
- Cajas registradoras
- Equipos de oficina
- Luces

- **Tienda accesorios varios/ papelería**

- Equipos de oficina
- Estanterías
- Áreas de trabajo individual
- Vitrinas

- Muebles
- Luces

- **Juguetería**

- Juguetes
- Equipos de oficina
- Televisores
- Muebles
- Estanterías
- Mesas
- Luces

- **Salón de belleza/ Barbería**

- Equipos de oficina
- Espejos
- Peinadores
- Equipos de corte
- Sillas especiales
- Televisores
- Equipos de caja
- Áreas de trabajo individual
- Luces

- **Gimnasio**

- Máquinas de ejercicio
- Espejos
- Áreas de trabajo individual
- Muebles
- Mesas
- Equipos de oficina
- Televisores
- Cámaras
- luces

- **Restaurante**

[Visual Job] - [noviembre 2020]

- Equipos de oficina
- Estufas
- Neveras
- Ventiladores
- Sillas
- Mesas
- Televisores
- Comida
- luces

## **10 indicadores de calidad**

- Satisfacción del cliente
- Eficacia
- Cobertura
- Competitividad
- Conocimiento de marca
- Comunicación
- Confort de instalaciones
- Acceso-ubicación
- Buena apariencia de instalaciones y personal
- Acceso a redes sociales y plataformas online

## **11. Diseño del producto**

- **Ficha técnica**

<b>FICHA TECNICA DEL SERVICIO DE GENERAR EMPLEO</b>
<b>A.</b> Visual Job
<b>B.</b> 10 locales con diferentes áreas de trabajo en donde sus líneas serian por internet
<b>C.</b> Buen servicio, calidad de productos,
<b>D.</b> De acuerdo al trabajo realizo las ganancias serán mayores
<b>E.</b> por el correo y por redes sociales
<b>F.</b> vallas publicitarias, anuncios vía internet, tv
<b>G.</b> buen manejo de los locales y buena atención
<b>H.</b> no hay por el momento
<b>I.</b> buscar el servicio que se acomode más a sus necesidades
<b>ELABORO</b>
<b>REVISO</b>
<b>APROBO</b>

- **Ciclo de la vida**

En si es un servicio que creo empleo por lo cual no tiene en si como un ciclo de vida por el momento.

- **Precio de venta**

Son 10 locales los cuales van a tener el mismo espacio se construirán con los mismos materiales en lo único que cambian es en los servicios que se prestan. A continuación, una tabla de costos de producción de uno de los locales que tiene proceso de fabricación:

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	
<b>Costo unitario de materiales</b>	<b>\$ 100.000</b>
<b>Costo unitario de mano de obra</b>	<b>\$ 30.000</b>
<b>Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación)</b>	<b>\$ 5.000</b>
<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$ 135.000</b>

**PV= COSTO TOTALUNITARIO/1- % DE UTILIDAD**

**PV= 135.000/1-40% DE UTILIDAD**

**PV= 81.000**

## 12. Modelo running lean

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR UNICA	VENTAJA INJUSTA	SEGMENTO DE CLIENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El desempleo y la falta de oportunidades</li> <li>• La inseguridad</li> <li>• Exceso de vendedores ambulantes en lugares públicos (poco espacio público en Bogotá).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de empleos, ayuda y conferencias</li> <li>• Lugares cómodos, exequibles y cómodos</li> <li>• Reducción de vendedores informales y recuperando espacio público</li> </ul>	<p>Disfruta de un servicio único y diferente, donde podrás cumplir tus sueños capacitarse y satisfacer tus necesidades</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de empleos para la mejora de problemas socio - económicos</li> <li>• Calidad de servicio y producto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente perteneciente a la clase social media.</li> <li>• Voluntarios</li> <li>• Inversionistas</li> <li>• Personas mayores de 16 años.</li> </ul>
	<p><b>METRICAS CLAVE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La cantidad de personas que asisten</li> <li>• Estadísticas de subida o bajada de rating de producto de</li> </ul>		<p><b>CANALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Publicidad y marketing propuesta por plataformas online principales: Facebook e Instagram</li> <li>• Por tv y radio.</li> </ul>	
<p><b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b></p> <p>Si bien todos los locales cuentan con una infraestructura igual. En donde todos sus materiales sumados dan una suma de \$ 1'500.000 en materia prima y mano de obra, para locales. Con proceso de fabricación tendrá un pv= \$81.000.</p> <p>A los empleados se les considera tener un sueldo estable de Un salario mínimo de acuerdo a lo establecido por el estado</p>		<p><b>FUENTES DE INGRESOS</b></p> <p>Con el servicio que se brinda de los 10 locales se ganara dinero de acuerdo a las diferentes actividades y productos a ofrecer, Por qué el factor ganancia no será igual para todos los locales de acuerdo a lo demandado, pero se pretende de que todos sean productivos.</p>		

## 13. Validación de idea de negocio

### • Objetivo

Estudiar los problemas que conlleva el desempleo y la invasión de espacio público en Bogotá y como con la idea de negocio presentada y desarrollada puede ayudar en un gran numero a mejorar estos aspectos.

- **Metodología**

- Investigación cualitativa**

- Porcentajes suministrados por medio de entrevistas a personas de clase media y vendedores ambulantes por el cual se espera obtener opiniones, comportamientos y expectativas sobre si adquieren este servicio.

- **Diseño de entrevista**

- Para la entrevista se utilizará un formato basándonos en el historial del trabajo:

1. “Comience relatándome su experiencia de trabajo, desde su primer trabajo hasta su puesto actual. Por cada trabajo quiero saber lo que hacía, lo que agradaba, lo que desagradaba, su sueldo y cualquier logro especial.
2. ¿Qué logro de trabajo le ha brindado mayor logro de satisfacción? ¿Cómo fue logrado?
3. ¿En que trabajo ha estado más contento y por qué? ¿Más descontento y por qué?
4. ¿Qué cualidades le gusta más en un superior? ¿Menos?
5. ¿Qué cualidades notables y puntos débiles han notado en usted sus supervisores anteriores?
6. ¿Prefiere usted trabajar sola o en grupos?
7. ¿Puede darme un ejemplo o dos de su capacidad para dirigir o supervisar a otros? ¿Manejar a un subordinado problemático?
8. ¿Qué tipos de presiones de trabajo le gustan o le disgustan mas?
9. Deme un ejemplo de un proyecto que efectúo bajo presión.
10. ¿En qué formas es usted más eficaz trabajando con otros? ¿Menos eficaz?

11. ¿Qué mejoras o nuevas ideas han sugerido en trabajos anteriores?
12. En todos sus trabajos, ¿cuáles han sido sus cualidades más notables y cuáles sus puntos débiles?
13. ¿Cómo cree que lo describirían sus compañeros o sus subordinados?”<sup>6</sup>
14. ¿usted sería parte de nuestra oportunidad de negocio? ¿Por qué?
15. ¿Cómo refleja esta oportunidad de negocios, en el ámbito profesional?
16. ¿cree usted que podría cambiar su calidad de vida si entra empleando en alguno de nuestros locales?
17. ¿Con las capacitaciones crearía usted su propia marca? ¿qué sería?

- **Tamaño de la muestra**

Se decide que el tamaño de la muestra es aquel personal que se va entrevistar por lo tanto serian 3 personas. En las cuales 2 de ellas serán vendedores informales y la otra persona será una persona desempleada.

---

6 (gestiopolis.com, s.f.)

## 14. Tabulación y análisis de la información

### Resultados de la entrevista

Helen	Manuel	Laura
<b>Vendedora ambulante</b>	<b>Vendedor ambulante</b>	<b>Desempleada</b>
<b>50 años, 5 hijos</b>	<b>25 años, 1 hijo</b>	<b>40 años, 3 hijos</b>
<b>1. Comience relatándome su experiencia de trabajo, desde su primer trabajo hasta su puesto actual. Por cada trabajo quiero saber lo que hacía, lo que agradaba, lo que desagradaba, su sueldo y cualquier logro especial</b>		
<p>Vendiendo dulces siempre en la calle desde los 16 años.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agradables: todos los días conoce gente.</li> <li>- Desagradable: inestabilidad económica y laboral.</li> <li>- Sueldo: depende le día pero promediando casi un \$1.000.000 mensual por mucho.</li> </ul>	<p>Trabajo en su ciudad vendiendo frutas y actualmente vende comidas rápidas como vendedor informal.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agradables: conocí muchas personas y conocí lugares.</li> <li>- Desagradables: la paga era mínima apenas me alcanzaba para comer.</li> <li>- Sueldo: de acuerdo al día y el evento.</li> </ul>	<p>Servicio de aseo en diferentes empresas y limpieza en casas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agradables: que tuviera trabajo.</li> <li>- Desagradable: que no renovaban contratos no era trabajo fijo.</li> <li>- Sueldo: salario mínimo.</li> </ul>

### 2. ¿Qué logro de trabajo le ha brindado mayor logro de satisfacción?

#### ¿Cómo fue logrado?

Que comenzó vendiendo dulces local x local y ahora tiene un punto específico donde vender y más surtidos.	Que pudo comprar un carrito mas productivo y llegar a Bogotá.	Cuando en un colegio ascendió de empleada a jefe de aseo.
---	---	---

**3. ¿En qué trabajo ha estado más contento y por qué? ¿Más descontento y por qué?**

Mas: donde estoy porque tengo más surtido y clientes.

Menos: cuando vendía tintos y dulces de tienda en tienda caminando.

Mas: En el que esta actualmente porque tiene su lugar en los parques y gana buen dinero.

Menos: cuando trabaja vendiendo fruta porque lo ganado no todo era para el.

Mas: en el colegio por tener la oportunidad de ascender.

Menos: en servicios de aseo en hogares y el pago. en horas o días.

**4. ¿Qué cualidades le gusta más en un superior? ¿Menos?**

Nunca he tenido superior o jefe

Que sea respetuoso amables y justo.

Que sea respetuoso, comprensivo y que tenga empatía.

**5. ¿Qué cualidades notables y puntos débiles han notado en usted sus supervisores anteriores?**

No aplica.

Trabajador, soñador, luchador, con ganas de salir adelante.

Cual. Notables: buena trabajadora, respetuosas, puntual

Pun. Débiles: no cumplir con horas extras y pedir muchos permisos por salud o hijos.

**6. ¿Prefiere usted trabajar sola o en grupos?**

Sola.

En grupo

En grupos.

**7. ¿Puede darme un ejemplo o dos de su capacidad para dirigir o supervisar a otros? ¿Manejar a un subordinado problemático?**

Una buena voz, parlamento y buena organización.

No tengo muy desarrollado esa capacidad.

Ordenada y considero que doy buen ejemplo al distribuir y delegar funciones a cada quien en el área de la limpieza.

**8. ¿Qué tipos de presiones de trabajo le gustan o le disgustan más?**

La presión de que todos los días tengo que llevar algo para sostener a mis hijos.

Una presión con amabilidad y respeto.

La presión para mi causa estrés, aunque en algunos casos es necesaria pero no de mala gana.

**9. Deme un ejemplo de un proyecto que efectúo bajo presión**

Mi hija necesitaba \$150.000 pesos y tuve que conseguirlos en un día.	Cuando trabajaba vendiendo fruta mi jefe presionaba mucho para obtener una cierta cantidad de unidades vendidas por día.	Cuando trabaje como empleada en hogares muchas veces recibía malos tratos, pero no podía renunciar.
---	--	---

**10. ¿En qué formas es usted más eficaz trabajando con otros? ¿Menos eficaz?**

No aplica.	Mas: cuando es de manera justa y amigable.  Menos: cuando en el grupo hay desacuerdos.	Mas: cuando se distribuye todo el trabajo con orden  Menos: cuando todo el trabajo de aseo dependía de mí.
------------	--	--

**11. ¿Qué mejoras o nuevas ideas han sugerido en trabajos anteriores?**

Hacer un poco mas de inversiones para vender más cosas como minutos y conseguir un carrito para transportar más mercancía.	No ha sugerido aun.	La compra de productos mas baratos t de calidad o maquinaria para un trabajo más eficaz.
--	---------------------	--

**12. En todos sus trabajos, ¿cuáles han sido sus cualidades más notables y cuáles sus puntos débiles?**

Mas: que no me varo y siempre esta buscando vender cosas nuevas  Menos: cansancio y la disposición al levantarse.	Mas: trabajador, felicidad.  Menos: por el momento ninguno.	Mas: buena y justa trabajadora  Menos: menos tiempo de trabajo por el cuidado de sus hijos.
---	---	---

**13. ¿Cómo cree que lo describirían sus compañeros o sus subordinados?**

Servicial, atenta, buena persona, amigable.	Una persona honesta, justa, arriesgada.	Una persona amable y trabajadora.
---	---	-----------------------------------

**14. ¿usted sería parte de nuestra oportunidad de negocio? ¿Por qué?**

Si, por la estabilidad de un sueldo y de un lugar.	Si, pienso que fortalecería un poco más mi economía	Si, primeramente, por la oportunidad de capacitarse y trabajar.
--	---	---

### 15. ¿Cómo refleja esta oportunidad de negocios, en el ámbito profesional?

Profesionalmente me permite aprender, tener estabilidad y mejora mi calidad de vida.

Una oportunidad de mejorar como persona y económicamente.

Da oportunidad de crecer social, económica y profesional.

### 16. ¿cree usted que podría cambiar su calidad de vida si entra empleando en alguno de nuestros locales?

Si, por las prestaciones sociales y económicas y ya no dependería de lo que pueda ganar diario.

Si, ya que tendría un puesto fijo y sería más sencillo para trabajar.

Si claro, ya que no tengo trabajo y cualquier oportunidad es bienvenida más si también puedo capacitarme.

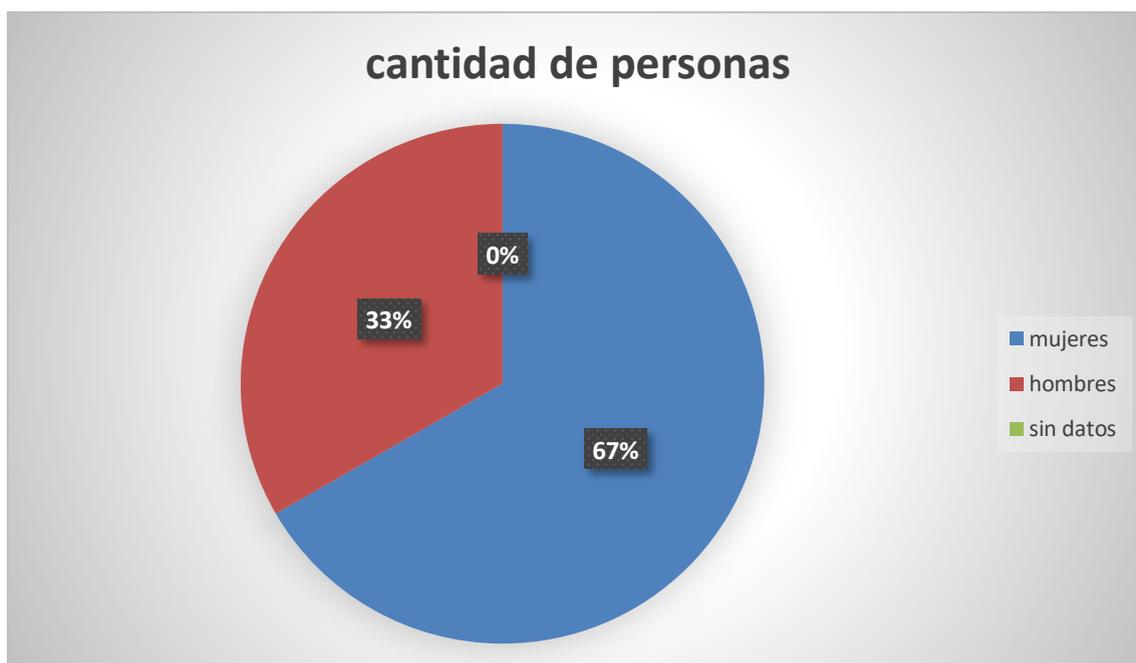
### 17. ¿Con las capacitaciones crearía usted su propia marca? ¿qué sería?

Si, en las areas de accesorios varios/papelería, por la experiencia en venta y el gusto a la innovación.

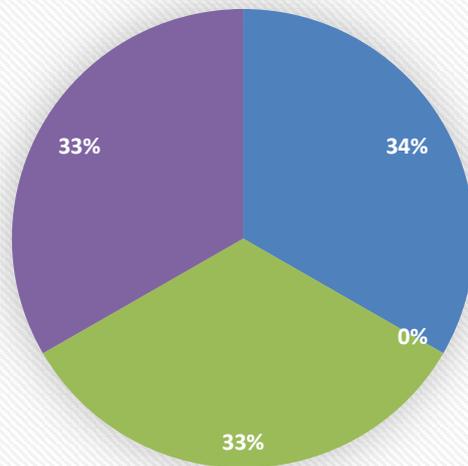
Por ahora no, tendría que capacitarme y en que aspectos puedo ser mejor.

Si, estaría interesada en el área de restaurante y podría implementar mis ideas para nuevas recetas

## • Gráficas

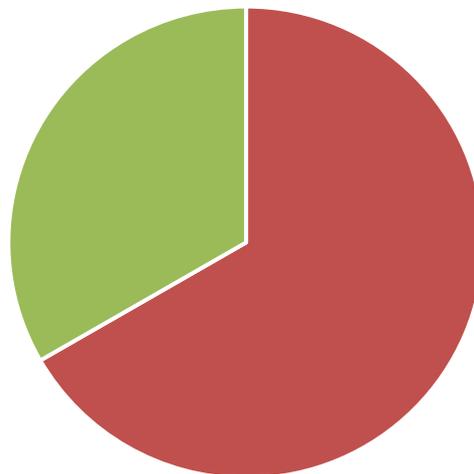


## Edades de las personas entrevistadas



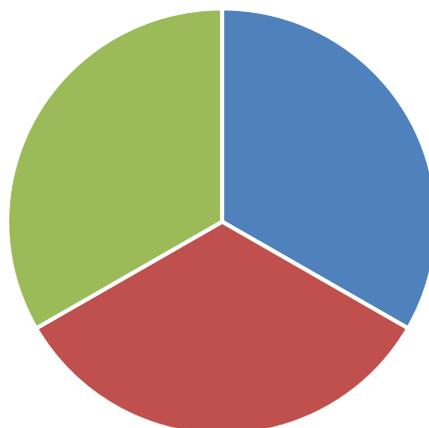
■ 16 a 26 años ■ 27 a 37 años ■ 38 a 48 años ■ 48 años en adelante

## Personas entrevistadas con hijos



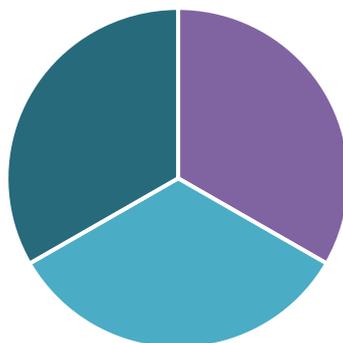
■ no tiene hijos ■ 1 a 3 hijos ■ 4 a 6 hijos ■

Como terminaron trabajando en lo que estan haciendo actualmente



■ falta de oportunidad   ■ poca educacion   ■ pobreza o desplazamiento

si trabajaran en esta oportunidad de negocio en que trabajarían



■ tienda de ropa   ■ tienda de zapatos   ■ decoraciones   ■ accesorios/papeleria  
 ■ restaurante   ■ supermercado   ■ gimnasio   ■ tecnologia  
 ■ peluqueria   ■ jugueteria   ■ aun no sabe

## 15. Lecciones aprendidas y recomendaciones

Para concluir se pudo obtener mediante toda esta investigación que esta idea de negocio es primeramente rentable, ayudaría a resolver el problema socioeconómico de los vendedores informales y el desempleo, esta empresa es un claro ejemplo de que todas las personas merecen una oportunidad de capacitarse trabajar y ser mejor persona. También se puede decir que en esta actualidad la tecnología esta cada vez en avance y que las estrategias de marketing han tocado un punto importante en los aspectos de

[Visual Job] - [noviembre 2020]

llegar a más personas, lugares y alcance. Observamos que mediante encuestas o entrevistas la opinión de la comunidad ayuda a crear empresa.

- **Recomendaciones**

- Hacer estudios sobre la población dispuesta a prender y mejorar su calidad de vida.
- Estudiar cómo mejorar las tasas del desempleo y buscar más formas de empleabilidad para todos.
- Mejorar la educación para que todos puedan acceder a ella.

## 16. Bibliografía

- *gestiopolis.com*. (s.f.). Obtenido de gestiopolis.com:  
<https://www.gestiopolis.com/formulario-para-entrevista-de-seleccion-y-evaluacion-de-candidatos/>
- *inboundcycle.com/*. (s.f.). Obtenido de inboundcycle.com/:  
<https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/como-encontrar-a-tu-cliente-ideal-en-10-sencillos-pasos>
- *leyes.co*. (s.f.). Obtenido de leyes.co:  
[https://leyes.co/codigo\\_sustantivo\\_del\\_trabajo/23.htm](https://leyes.co/codigo_sustantivo_del_trabajo/23.htm)
- *Mincit*. (s.f.). Obtenido de Mincit: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/leyes/ley-1340-de-2009.aspx>
- *Mincit*. (s.f.). Obtenido de Mincit: <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-misionales/facilitacion-del-comercio-y-defensa-comercial/leyes/ley-155-de-1959.aspx>