

Encabezado: PROYECTO DE GRADO ALTURA BOTS

ALTURA BOTS

ANGELA TATIANA VELA ESTEBEZ

Técnica Profesional en Procesos Administrativos

DIRIGIDO A: AIDEE TORRES

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTA

2018

Dedicatoria de trabajo a mis padres que me brindaron todo el
Conocimiento necesario para poder realizar y desarrollar este
Proyecto de grado.

Encabezado: PROYECTO DE GRADO ALTURA BOTS

Agradezco a mi docente y a mis padres por brindarme las herramientas
Y apoyo Necesario para el desarrollo del proyecto, también a la CUN por
Fomentar el emprendimiento en los estudiantes.

RESUMEN

La idea de innovación es de fabricar una línea de calzado femenino que en sus materiales cuente con un gel y propiedades que ayuda a cuidar el estado de la piel el cual empieza a funcionar a favor del pie sus características de cuidado evitan resequeidad en la piel, evitan los hongos y ayuda a tratar la vena varice.

Contenido

INTRODUCCION 1

JUSTIFICACION 2

DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES DEVELOPMENT 3

 Segmento de mercado 3

 Identificación de las necesidades 3

 Identificación de beneficios y expectativas..... 4

 Identificación de soluciones actuales 5

 Análisis de limitaciones, frustraciones e inconformidades 5

 Mercado..... 5

 Segmentación demográfica: 5

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES 6

 Entrevista..... 6

 Tabla 1. Preguntas para ilustrar el contexto general 9

 Análisis de la información de resultados 9

 Validación de identificación de Las necesidades 9

 Validación de beneficios y expectativas 9

 Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones 10

 Figura 1. Pentágono de perfilacion de clientes 10

PROTOTIPO 11

Encabezado: PROYECTO DE GRADO ALTURA BOTS

Descripción del producto	11
Tabla 2. Ficha técnica del producto	12
PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA	13
Identidad estratégica.....	13
Futuro preferido	15
Objetivos empresariales	16
Objetivo general	16
Objetivos específicos	16
Valores corporativos	16
ANALISIS DEL MACROENTORNO	18
Tabla 3. Pestel	18
Tabla 4. Análisis de porter	19
CONCLUSIONES	20
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	21
Bibliografía	21
ANEXOS.....	22

“ALTURA BOTS” FABRICA DE CALZADO PARA DAMA CON CUIDADOS PARA LA PIEL

INTRODUCCION

La fábrica de calzado **ALTURA BOTS** está constituida desde hace 25 años esta fábrica pertenece a mis padres Juan Carlos Vela y Patricia Estebez, mi carrera Administración de empresas me ha ayudado para generar ideas en la fábrica ya que se ha mantenido en el mercado de una manera empírica pues no cuenta con procesos administrativos que ayuden a la fábrica a tener una organización adecuada y por este motivo está en un proceso específico para que empiece a crecer la idea familiar es mantener la fábrica y que pase a manos de mi hermano Andrés Vela y para mi “Ángela Vela”, mi hermano se ha involucrado más en los proceso de fabricación de calzado y yo planteo ideas para implementar en las líneas de calzado, principalmente no quise pensar en nuevos estilos pues continuamente los diseñadores de la fábrica realizan esta clase de innovación en las líneas de calzado femenino y también fabrican frente a la tendencia que se esté manejando, tuve la idea de realizar una línea de calzado femenino que en sus materiales cuente con un gel que ayuda a cuidar el estado de la piel el cual se active con un sensor de movimiento que empiece a funcionar a favor de la piel sus características de cuidado evitan resequedad en la piel, enfermedades como micosis en las uñas (generadas por hongos), pie de atleta, ojos de pescado. Y otra línea de calzado específicamente con materiales que ayuden a la mala circulación causada por la vena varice.

JUSTIFICACION

Para poder exponer mi idea de negocio realice principalmente una investigación en donde verifique que no existiera esta idea en el mercado, y pues ya que mi familia ha trabajado durante años en este mercado fue mucho más fácil obtener la información, pues no solo hable el tema con ellos sino también con los clientes ya que ellos también reciben calzado de lugares diferentes y con los proveedores los cuales manejan toda clase de insumos pero verifique que lo único que existe en el mercado relacionado con mi idea planteada es una plantilla que contiene un gel que ayuda para la mala circulación de las personas pero me encontré con varias características en contra primero el valor de la plantilla en promedio se consigue en el mercado a \$40.000 por par, segundo la plantilla está diseñada solo para una línea de calzado, es decir, no cuenta con variedad y adicional a eso la línea de calzado es bastante ancha en su horma ósea solo se maneja en botas de diseños grande. Por este motivo tome la plantilla para verificar los elementos y propiedades que la conforman y adecuar estos a todo el material del calzado de esta manera no se limita solo a una línea y adicional a eso no se encuentra solo en su plantilla sino que en su composición en general, en las investigaciones que realice clasifique que solo se puede realizar este tipo de implementaciones para materiales sintéticos ya que el cuero no reacciona de la misma manera y mi otro reto es que este calzado se adecue adecuadamente para todo el mercado es decir que no tenga costos tan elevados y que gran parte de la población se beneficie. Ya que todas las mujeres siempre buscan un calzado lindo, en tendencia pero lastimosamente todas estas líneas maltratan la piel por eso en el mercado se apreciara la idea de tener una línea que se mantenga a la moda también cuide la piel y la ayude a evitar enfermedades de hongos y controle la mala circulación, por este motivo mi idea de negocio va dirigido específicamente a las mujeres que utilizan un calzado presentado en tacón.

DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES DEVELOPMENT

Segmento de mercado

Segmentos identificados

- Mujeres
- Edades entre los 20 años – 30 años
- Mujeres que usualmente utilicen tacones

La segmentación se realiza con estas características importantes ya que el calzado como lo explicamos anteriormente va dirigido para la mujer, el rango de edad se coloca por que se tiene pensado iniciar con estilos de calzado para las mujeres en este rango, así se podrá usar líneas a la moda y adecuadas para la edad, y se especifica los tacones ya que son el calzado principal que daña y maltrata la piel así que se va a realizar para la línea de calzado femenino en tacón.

Identificación de las necesidades

Las mujeres siempre les ha gustado y han aprovechado cualquier producto o servicio que cuide sus pies, un calzado principal que deforma y maltrata la piel son los tacones por este motivo viene mi propuesta de lanzar al mercado un calzado que aparte de que supla su función principal también cuente con un valor agregado por este motivo identifico la primera necesidad como:

- Cuidado de la piel
- Evitar enfermedades en la piel
- Cuidado de la vena varice

Identificación de beneficios y expectativas

Beneficios:

- No maltrata el pie de la persona que utilice el calzado
- Humecta la piel constantemente
- Previene las infecciones de las uñas

Expectativas:

Es muy importante la satisfacción del consumidor pues de este resultado depende la rentabilidad que tendrá la empresa con la realización de esta innovación en el calzado, como organización se piensa claramente es las expectativas que se tiene como resultado del producto, la primera es cumplir con los parámetros básicos de las características con las que se ofrece el calzado que son:

- Pasar la materia prima por el proceso de laboratorio para que obtenga gran cantidad de aloe vera y elementos que cuiden la piel.
- Fabricar el calzado con los materiales adecuados para su elaboración
- Utilizar la maquinaria adecuada
- Manipular el calzado en todo su proceso con el trato adecuado
- Finalizar con el calzado realizando sus arreglos finales de presentación
- Que el consumidor al usarlo sienta la diferencia del material
- Satisfacción del calzado después del uso de varios meses

La segunda expectativa es crear la fidelidad de los clientes en este nuevo producto, y la tercera es que con el resultado positivo de este nuevo lanzamiento al mercado, este empiece a crecer.

Identificación de soluciones actuales

Soluciones identificadas:

Las soluciones identificadas en este proceso es la primera utilizar el material adecuado para la fabricación de calzado y la segunda es utilizar la maquinaria adecuada para manipular la materia prima y todos los procesos del calzado, de esta manera podemos garantizar con un mayor porcentaje el resultado que deseamos brindado la solución a posibles problemas a futuro que se pueden establecer por no realizarlo de manera adecuada.

Análisis de limitaciones, frustraciones e inconformidades

En el momento de identificar las limitaciones frustraciones e inconformidades que se pueden obtener en el desarrollo del proyecto identificamos que ya que es un nuevo producto para la fábrica de calzado el cual requiere un proceso diferente en el momento de la entrega de mercancía va a demorar más ya que tiene un proceso más largo que el comúnmente fabricado por este motivo el costo también tiene un aumento en su precio y es muy importante saber manejar estos factores para ofrecer el producto con una excelente estrategia comercial para que de esta manera esta inconformidad la transformemos a favor y sea vista ante la demanda como un beneficio.

Mercado

Segmentación demográfica: Utilizaremos este tipo de segmentación ya que este cubre todas las características que nos ayuda a identificar nuestro tipo de mercado para el producto.

Económico: Este campo es importante identificarlo ya que por ser este producto uno de los cuales se debe someter a procesos adicionales de los comunes. Con este tipo de consideración y

valores agregados su costo también tendrá ese notable por lo tanto es importante identificar a las personas que aparte de suplir sus necesidades con su salario pueden adquirir otros productos adicionales en donde principalmente se ve beneficiado su salud, cuidado personal y bienestar.

Estrato (3, 4,5 >)

Sociocultural: Este aspecto es muy importante para poder identificar como vamos a ofrecer y vender nuestro producto para que se encuentre atrayente para las diferentes tipos de personas que vamos a dar a conocer el calzado (publicidad realizada de la manera adecuada respetando las características de nuestro nicho de mercado).

Sociales: Nuestro nicho de mercado principalmente lo tenemos segmentado por el género que va adquirir el producto el cual ya habíamos manifestado y es el femenino nuestro público principal es lanzar al mercado el calzado para dama ya que identificamos que son las mujeres las más preocupadas por su bienestar y las que mostrarían un mayor interés en el momento de darlo a conocer.

VALIDACION DEL PENTAGONO DE PERFILACION DE CLIENTES

Entrevista

El objetivo con el que se realizara la siguiente entrevista es para analizar el mercado, e identificar principalmente las personas que compraran el producto ofrecido.

De esta manera desarrollaremos una hipótesis de las preguntas que se realizaran en la entrevista, es importante saber que dependiendo de las respuestas de la persona entrevistada se van adecuado las preguntas, por este motivo decidí plantear preguntas amplias y generales, para valorar hacia donde llega la entrevista.

Realice la entrevista a un cliente que le recibe calzado a la fábrica ALTURA BOTS durante varios años.

1. ¿Cuéntanos cómo te llamas y que haces?

RTA. El nombre de la persona entrevistada es LUISA SANCHEZ con 34 años de edad y lleva en la industria del calzado desde hace 7 años fabricando y comprando mercancía para vender a nivel nacional, tiene su fábrica en el barrio isla del sol de Bogotá.

Y de ahí en adelante se realizó el tipo de preguntas para ilustrar el contexto general, ya que tiene un parámetro más amplio que nos ayuda a resolver la estrategia que debemos implementar.

Y de esta manera implementamos las siguientes preguntas:

2. ¿Les das la oportunidad a otros fabricantes que por cuenta propia desean realizar diseños innovadores?

RTA. Es importante ofrecer diferentes estilos a los clientes para que encuentren variedad de calzado en el almacén, y adicional a eso se pueden incrementar las ventas.

3. ¿Cuántas docenas de calzado vendes semanalmente?

RTA. Aproximadamente entre 20 docenas de calzado de diferentes estilos pero varía dependiendo de la temporada que se esté manejando.

4. ¿te gustan todos diseños que te ofrecen los fabricantes?

RTA. Las fábricas de calzado ofrecen diferentes estilos y la inconformidad no se dan en los diseños sino en la calidad en como entregan el producto.

5. ¿Consideras que es importante innovar en los diseños del calzado?

RTA. Es muy importante ya que a las personas les gusta la variedad y es importante estar ofreciendo constantemente nuevas líneas de calzado.

6. ¿crees que la demanda adaptaría un calzado que además de suplir la necesidad principal ayude al estado de la salud de las personas?

RTA. La verdad suena una propuesta muy interesante para ofrecer pero considero que hay factores importantes para el aprovechamiento del producto primero que se cumplan los parámetros que ofrece el fabricante que no afecte el diseño y mantenga la calidad y el segundo factor que económicamente no sea tan elevado el precio.

7. ¿le das la oportunidad a otros fabricantes que por cuenta propia desean realizar diseños innovadores?

RTA. Si daría la oportunidad de tener nuevos estilos pero cumpliendo con los parámetros que describí en la pregunta anterior.

8. ¿comprarías calzado que ayude a evitar la vena varice en las piernas y ayude a evitar los hongos en los pies?

RTA. La verdad suena como una propuesta muy interesante ya que no solo va a utilizar para lo que comúnmente ya sabemos sino que adicional a eso ayuda en el estado de salud de ciertas personas que sufren estos factores.

9. ¿Cómo vendedor y conocedor del mercado consideras que esta idea de negocio tendrá éxito?

RTA. Si el producto final cumple con los parámetros prometidos a la demanda seguramente será positivamente adaptado en el mercado.

Todas estas preguntas fueron realizadas específicamente para poder dar solución a los factores negativos del pentágono buscando respuestas de la importancia de la opinión que tiene la demanda frente a esta idea de negocio y de esta manera adoptar la mejor manera de desarrollar la actividad.

Tabla 1. Preguntas para ilustrar el contexto general

Preguntas por secuencia.	¿Cuéntanos cómo te llamas y que haces?
Preguntas por cantidades.	¿Cuántas docenas de calzado vendes semanalmente?
Pide ejemplos específicos	¿Cómo vendedor y conocedor del mercado consideras que esta idea de negocio tendrá éxito? ¿Compraría calzado que ayude a evitar la vena varice en las piernas y ayude a evitar los hongos en los pies?

FUENTE: Editorial Cun, Dirección nacional de emprendimiento, pagina 22

Análisis de la información de resultados

Las preguntas realizadas ayudaron a aclarar dudas que surgieron en el pentágono de perfilacion de clientes.

Validación de identificación de Las necesidades

En la entrevista pudimos evidenciar que las necesidades que tenemos identificadas en el pentágono son las que el cliente considera importantes para cubrir con los beneficios.

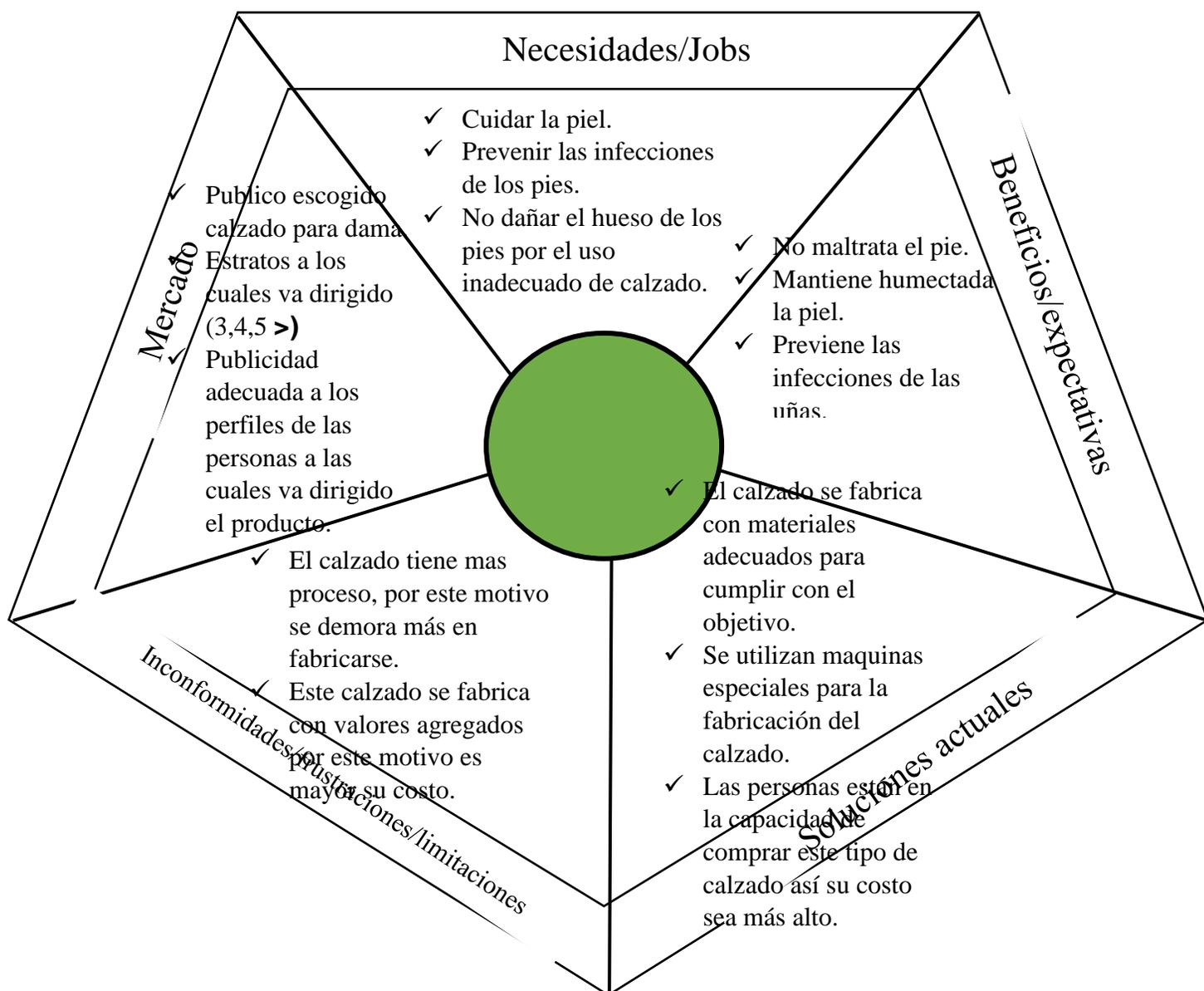
Validación de beneficios y expectativas

El cliente considera que los beneficios y expectativas que se tiene con el producto son óptimos y adecuados para ofrecer al mercado siempre y cuando cumpla las expectativas.

Validación de las limitaciones, inconformidades y frustraciones

El cliente evidencia que el proceso del producto va hacer más largo por ese motivo sugiere ofrecer la cantidad de producción con la capacidad que tenga la fábrica para el cumplimiento , y es importante establecer e identificar los lugares en donde se ofrece esta línea de calzado para vender los beneficios y que sean considerados de la manera adecuada.

Figura 1. Pentágono de perfilacion de clientes



FUENTE: Editorial Cun, Dirección nacional de emprendimiento, página 12.

PROTOTIPO

Descripción del producto

El calzado es un producto de alto consumo ya que suple a una de las necesidades secundarias la cual es fundamental para el bienestar del ser humano, todo calzado en el mercado cumple con la necesidad básica de cumplimiento la cual es proteger y cubrir el pie, adicional a eso a medida que pasan los años no solo los zapatos cumplen con su característica básica sino que también se utiliza por estilos se maneja la “moda”, ya que existen diferentes líneas de calzado y diferentes presentaciones para ofrecerlo a la demanda, adicional a eso algunos zapatos tiene otro tipo de características como luces en la suela para los niños o tacones elegantes para la mujer etc.

Mi idea de negocio surge ya que mis padres se han dedicado a la fabricación de calzado desde hace 22 años y la fábrica la vamos a heredar mi hermano menor y yo por esto surge la idea de innovar en las líneas de calzado ya existentes en la fábrica Altura Bots, en donde se desea implementar al material un gel que ayuda a la circulación de la sangre adicional a eso también tener líneas de calzado con propiedades que ayuden al cuidado de la piel que puedan evitar esas enfermedades causadas por el sudor, o por hongos, para poder realizarlo he investigado si se encuentran productos relacionados con la idea innovadora y encontré una plantilla que ayuda a la circulación de la sangre pero no se adecua a cualquier tipo de calzado y adicional a eso no tiene el efecto en toda la horma del calzado pero con este producto ya existente ha sido muy útil para analizar cómo va hacer el proceso de implementación el cual se realizara con gel que se adecua al material sintético ofreciendo los beneficios para toda la parte interna del calzado estando beneficiado el pie y parte de la pierna dependiendo su estilo.

Tabla 2. Ficha técnica del producto

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
FABRICA DE CALZADO ALTURA BOTS		
DIRECCION: KR 19 H # 18 43 SUR		
CIUDAD: BOGOTA		
CELULAR: 3195516818		
CORREO: ANGELA.VELA@CUN.EDU.CO		
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	CALZADO PARA DAMA	
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	
	Calzado para dama con propiedades en su tela para ayudar a la mala circulación de las personas con la vena varice, también otras líneas de calzado con propiedades a base de gel para evitar las enfermedades causadas por hongos, sudor etc.	
	Materia prima	Toda la materia prima ya implementada en la fábrica.
	Insumos	Insumos ya adquiridos para las líneas de calzado.
	Color	Rojo, azul, mostaza, café y negro
	Talla	35, 36, 37, 38, 39, 40
	Uso y aplicación	Colocar el calzado en el pie con su uso común.
CANTIDAD DE PRODUCTO MENSUAL	Se plante fabricar 48 pares de calzado mensual.	
DISTRIBUCION GEOGRAFICA	Distribucion en la ciudad de Bogota.	
MERCADO DIRIGIDO	Mujeres	
OTRAS CARACTERISTICAS	Se implementara en todas las líneas de calzado existentes en la fábrica.	

FUENTE: Información suministrada fábrica de calzado ALTURA BOTS

PLANEACION ESTRATEGICA GENERATIVA

Identidad estratégica

Para desarrollar de manera correcta la identidad estratégica se deben responder a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la pasión que lo impulsa a desarrollar su proyecto?

Desde que soy niña mis padres siempre han sido fabricantes de calzado, y más que una manera de sobrevivir se vuelve en un agradecimiento de vida porque gracias a que mis padres han sido emprendedores hemos tenido muchas oportunidades y parte de ser agradecidos con esta fábrica que ha mantenido a mi familia por años es querer que crezca mucho más en el mercado y que haga la diferencia en sus productos.

2. ¿Cuál es el área en el que desea ser el mejor del mundo?

El área en donde más me quiero enfocar es en las ventas del producto, ya que es muy importante cubrir las necesidades de nuestra demanda es fundamental que nuestra oferta ofrecida cumpla con un 100% sus objetivos pero es muy importante como va a ser ofrecida en el mercado para que de esta manera su publicidad y valor agregado aumenten las ventas.

3. ¿Cómo podría adquirir los recursos que hagan posible que viva su pasión y cumpla la meta de ser el mejor?

En este momento tengo un apoyo muy grande que es el de mis papas, pues ellos ya saben cómo funciona todo lo relacionado con la fabricación y comercialización del calzado así que la

orientación de ellos es indispensable para mi adicional a eso económicamente también me apoya ofreciendo materiales y maquinaria para la producción objetiva.

4. ¿Cuál es su producto?

Mi idea de negocio es fabricar una línea de calzado para dama que cuente con materiales especiales que tengan incorporados sustancias que cuiden la piel de la zona en donde el calzado va a permanecer, en la actualidad se ha visto que existen enfermedades en los pies por mal cuidado, descuido o uso inapropiado del calzado, algunos de estos producto también están fabricados con materiales no adecuados que ocasionan estos daños por eso voy a crear un calzado que aparte de proteger tu pie cuide toda la piel y adicional a eso haga de este producto uno más duradero.

5. ¿Cómo se diferencia de la competencia?

En estos tiempos “2018” se vive mucho la importancia del cuidado de la piel y por eso se han creado prendas de vestir como ropa interior que incorporen intervención de laboratorio para obtener propiedades que cuide la piel y la protege del daño, pero no han pensado en los pies, es la parte del cuerpo que nos sostiene por completo a adicional a eso el calzado femenino como el “tacón” esta creado y pensado en la vanidad, pero es el que más ocasiona daños en la piel y es por ese motivo que quiero solucionar este nuevo producto asi suplo una necesidad y lanzo al mercado un producto innovador.

5.1.¿Cuáles son los motivos para que sus clientes le compren a usted y eviten adquirir el mismo producto en la competencia?

La demanda a simple vista va a observar la diferencia de mi producto en el mercado y viendo los valores agregados que ofrece y los beneficios va a querer adquirirlo ya que ofrece.

- Innovación en el mercado
- Consideración en el cuidado de la piel
- Producto más resistente y duradero
- Precio adecuado para el producto
- Cuidar la salud

6. ¿Para quién desarrolla sus productos?

El mercado principal al cual va dirigido mi producto es a mujeres desde los 16 años, ya que es la edad promedio en la que se inicia a usar ese tipo de calzado que afecta el estado y la apariencia del pie.

Futuro preferido

La empresa ALTURA BOTS, va a estar posicionada entre las mejores 3 en Suramérica, ya que fue la primera en implementar un valor agregado muy considerable y necesario en un producto ya existente el cual tuvo éxito y las empresas de calzado iniciaron a implementarlo tratando de competir y mantenerse en el mercado aun así la fábrica no deja de ser la primera en crear la innovaban por eso en este momento es tan reconocida y tiene proyectos para iniciar en otro países iniciando principalmente en España, Alemania, Austria etc.

Objetivos empresariales

Mantener constantemente una verificación de labores en cada área para garantizar el cumplimiento adecuado de las mismas.

Objetivo general

Cumplir con los requerimientos de los clientes teniendo en cuenta la cantidad del pedido, la fecha de entrega y la calidad del mismo realizando el mejoramiento continuo del calzado. Para fomentar el compromiso, motivación y reflexión a la fábrica de calzado frente a la importancia de implementar innovación en sus procesos.

Objetivos específicos

Los objetivos específicos que se tiene establecidos son:

Aumentar la satisfacción de los clientes.

Realizar el calzado con innovación constantemente.

Aplicar la innovación a las tendencias que se vayan implementando en el momento.

Cumplir con la innovación implementada en el calzado.

Incrementar las ventas

Ser líder en el mercado

Obtener mayor rentabilidad

Valores corporativos

La empresa de calzado ALTURA BOTS, trabaja constantemente en la calidad de sus productos por este motivo la exigencia en la materia prima es decir desde el primer contacto de

los insumos que hacen parte de la fabricación debe estar en las condiciones adecuadas al igual que se debe colocar en un lugar específico y establecido.

Los trabajadores que hacen parte de la fábrica de calzado tienen un manual de funciones en las cuales se establece las actividades a realizar dependiendo su cargo y también las condiciones en las que se debe realizar como la manipulación del producto para que de esta manera se mantenga el orden de la organización y ayude a la calidad del producto.

En cada área existente en la organización hay un supervisor que se encarga de verificar que las personas que realizan sus actividades lo hagan de la manera adecuada, adicional a eso se encargan de buscar solución a cualquier inconveniente que se realice en el área manejando una metodología de flexibilidad organizacional para poder dar prontas soluciones y cambios efectivos.

Uno de nuestros compromisos más importantes es la responsabilidad la cual se maneja en todos los aspectos ya sean como colaborador o trabajador en la organización, meta de fabricaciones semanales, metas diarias, actividades realizadas a tiempo, entrega final del calzado a los clientes con los que se relazan los pedidos etc.

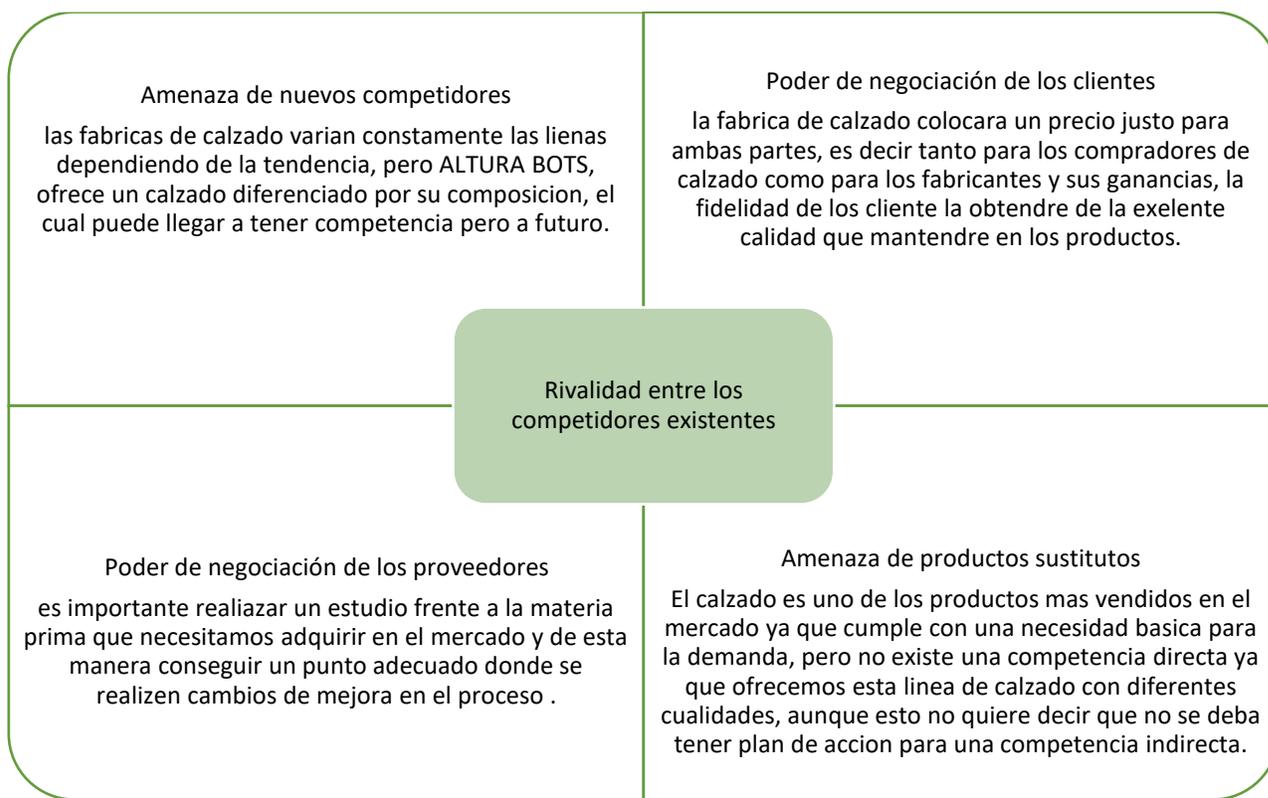
Vender nuestro producto con todas los beneficios con los cuales se ofrece en el mercado de esta manera mantener la credibilidad del producto y la fidelidad del consumidor, de igual manera ofrecer la garantía del mismo.

ANÁLISIS DEL MACROENTORNO

Tabla 3. Pestel

ANÁLISIS	TENDENCIAS	
	FAVORABLES	DESFAVORABLES
Económico	El calzado se venderá de una manera adecuada tanto para el fabricante como para la demanda.	La maquinaria puede ser muy costosa en el mercado.
Social	Se ofrece al mercado una presentación única e innovadora que cumple con su necesidad y favorece la salud del consumidor.	Esperar la respuesta de la demanda ante este producto nuevo en el mercado.
Tecnológico	Se conocerán nuevas máquinas para la fabricación del calzado.	Como la maquinaria va a hacer desconocida se necesitara capacitaciones.
Ecológico	Se utilizaran elementos naturales para los materiales.	Inconveniente en adecuar los elementos en el material del calzado.

FUENTE: Editorial Cun, Dirección nacional de emprendimiento, página 24

Tabla 4. Análisis de porter

FUENTE: Editorial Cun, Dirección nacional de emprendimiento, página 26

CONCLUSIONES

Las herramientas que obtuve durante todo el proceso de opción de grado me ayudaron a identificar cuáles eran los parámetros principales en los cuales me debo enfocar para iniciar mi proceso de desarrollo del proyecto, también pude reforzar mi idea de negocio realizando investigaciones más a fondo como las entrevistas realizadas, la ficha técnica del producto etc., herramientas que aportaron a estructurar mi idea de negocio.

Todos los ejercicios desarrollados en este trabajo me ayudaron aclarar aún mejor la idea que tengo sobre el producto innovador que deseo lanzar al mercado, tengo que agradecer la ventaja que tengo de conocer cómo se trabaja en la industria del calzado ya que mis padres llevan trabajando en este campo por más de 23 años y de esta manera cuento con un apoyo para desarrollar mi proyecto.

En este proceso de aprendizaje pude aprovechar y disfrutar la importancia que tiene el estructurar una idea de innovación en un proyecto ya que ayuda a realizar una recolección de la información necesaria para iniciar el proceso de una manera ordenada y adecuada.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

(Bello Quintero, 2016) (Burgoa & Gonzalo, 2010)

(Guzman Gutierrez , Rojas Arenales, Bustos Parra , & Velasquez Moreno , 2015)

Bibliografía

Bello Quintero, Y. (2016). *Customer Development*. Bogota : CUN.

Burgoa, A., & Gonzalo, L. (2010). Como lograr definir los objetivos y estartegias empresariales.
Perspectivas , (pág. 12). Cochabamba.

Guzman Gutierrez , L., Rojas Arenales, W., Bustos Parra , L., & Velasquez Moreno , L. (2015).
Cartilla planeacion estrategica generativa . Bogota : CUN .

ANEXOS

A continuación mostrare las líneas de calzado que fabrica en este momento Altura Bots, diseños a los que se les va a realizar el proceso sustentado en el proyecto.

