

ACCESORIO PARA BICICLETA



PRESENTADO POR:

AIDA MARCELA ROJAS NARANJO

LAIDA MONGUI SANCHEZ

MARIO ANDREI TEQUIA RAMIREZ

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

CREACIÓN DE EMPRESA 2

NOVIEMBRE DEL 2020

## COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo Aida Marcela Rojas Naranjo identificada con C.C 1077150070 estudiante del programa (Contaduría pública) declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma; 

Yo Laida Mongui Sanchez identificado con C.C 1118537969 estudiante del programa administración de empresas declaró 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 afectara el director del trabajo, al a Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma



Yo Mario Andrei Tequia Ramirez identificado con C.C 1024565167 estudiante del programa Administración de Empresas declaró que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma



## Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN.....	4
OBJETIVO.....	5
1. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	6
1.1 ¿cuál es el producto o servicio? .....	6
1.2 ¿Quién es el cliente potencial?.....	6
1.3 ¿Cuál es su necesidad?.....	6
1.4 ¿Cómo? .....	6
1.5 ¿Por qué lo preferirían?.....	7
.....	7
2. MODELO DE NEGOCIO.....	7
2.1 Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo: .....	7
2.2 Escoja un modelo de negocio de ventas por Internet y responda estas preguntas:.....	8
2.2.1 ¿Cómo captar sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	8
2.2.2 Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?.....	9
2.2.3 Cómo cerrará la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?.....	9
3. INNOVACION SOSTENIBLE.....	9
4. ANÁLISIS DEL SECTOR.....	10
4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL.....	10
Variables internas de la iniciativa empresarial.....	11
Variables externas de la iniciativa empresarial.....	12
4.2 ANÁLISIS DE PORTER.....	13
5. Marketing MIX.....	14
5.1 Estrategias de producto para clientes.....	14
5.1.1 Portafolio.....	16
5.2 Estrategia de precios.....	17
5.3 Estrategia de distribución.....	18
5.3 Estrategia de comunicación.....	18
6. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA.....	19
LOGO.....	20
ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL.....	20
8. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL.....	21

9. MÉTRICAS CLAVE.....	26
10. ESTUDIO TÉCNICO I.....	26
10.1. Localización del proyecto.....	26
11. ESTUDIO TÉCNICO II.....	29
12. ESTUDIO TECNICO III.....	32
13. LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE.....	33

## INTRODUCCIÓN

Nuestra idea de negocio va enfocada a un producto nuevo e innovador para el mercado del bici-usuario con el objetivo de mejorar el cuidado del medio ambiente y buscar alternativas diferentes donde podamos maximizar nuestros ingresos y al mismo tiempo poder generar más oportunidad de empleo. Además, es una excelente idea de innovación para todas las personas que se transportan a diario utilizando este medio ya que se ha evidenciado en los últimos años un gran número de personas que prefieren utilizarlo por ser ecológico y por el cuidado de su salud.

La característica principal de esta idea es que se trata de un producto creativo, nuevo e innovador para el mercado de bici-usuarios donde su uso es más frecuente, el cual se evidencio la necesidad de crear un casco con un espacio para el celular donde va conectado directamente por bluetooth para que el bici-usuario pueda contestar con seguridad sus llamadas evitando un accidente o un robo del teléfono. Esta idea la creamos a causa de ver todos los días accidentes, donde quisimos enfocarnos en los bici-usuarios ya que en la actualidad las personas prefieren cuidar de su salud y al mismo tiempo el medio ambiente.

## **OBJETIVO**

Con esta idea de negocio quisimos crear algo nuevo e innovador para lograr ser reconocidos en el mercado del marketing de ciclas, el cual todas las personas nos conozcan y utilicen nuestro producto que creamos tanto para protección o de uso personal. Queremos demostrar que esta idea es excelente porque además de brindarnos protección también nos brinda seguridad en caso de un accidente o de hurto. Se diseño un casco con una función diferente en el mercado donde se identificó la necesidad de ir mejorando el casco tradicional por una opción que te brinde mayor seguridad a la hora de ser utilizado, el cual es algo innovador, planeamos ser independientes con nuestra propia marca a corto plazo y sabemos que los resultados van a ser demasiado positivos ya que cuando se concretó la idea se evidenció muy buenos resultados.

## **1. DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO**

### **1.1 ¿cuál es el producto o servicio?**

Nuestra idea de negocio es un producto nuevo en el mercado, se ha evidenciado que el transporte en bicicletas se ha incrementado en los últimos años; esto gracias a que, se trata de transporte ecológico y saludable.

Las personas que han adoptado las bicicletas como su medio de transporte suelen invertir en ellas varios accesorios.

La idea es crear un casco protector, en el que se pueda introducir el celular y que el bici-usuario pueda contestar sus llamadas vía bluetooth, y no tenga que sacar el celular en el momento de ir manejando, facilitando al bici-usuario el uso de celular y también como un sistema de seguridad en caso de robo o accidente.

### **1.2 ¿Quién es el cliente potencial?**

El producto va dirigido a aquellos jóvenes del sur de la ciudad de Bogotá que han adoptado las bicicletas como su medio de transporte, se evidencia que en los últimos años se ha incrementado la inseguridad y los accidentes en las bicicletas.

Además, ofreciendo un producto económico y mitigando la inseguridad de los bici-usuarios.

### **1.3 ¿Cuál es su necesidad?**

La inseguridad es uno de los generadores de violencia más visibles, tanto personal, familiar y a nivel nacional, el ser humano para poder suplir sus necesidades básicas necesita tener protección, generando de esta manera un bienestar para el mismo individuo y su familia. La inseguridad es un fenómeno que afecta al mismo individuo y a la comunidad en general.

### **1.4 ¿Cómo?**

Estamos ubicados en la ciudad de Bogotá, pero hacemos envíos a todo el país. Nuestra empresa busca cuidar a todos los bici usuarios a la hora de transportarse, mejorar las medidas de seguridad.

## 1.5 ¿Por qué lo preferirían?

Los cascos son un elemento indispensable, es algo que no puedes olvidar y que literalmente puede salvarte la vida, al precio de una camiseta. Así es, los Cascos de bicicleta son ese mejor amigo que no consideramos tanto como deberías, pues podrían determinar si sales caminando de un accidente o no.



## 2. MODELO DE NEGOCIO

### 2.1 Estructure la idea de negocio y defina el negocio a través del siguiente lienzo:

<b>Segmento</b>	<b>Propuesta de valor</b>	<b>Recursos y procesos necesarios</b>
Personas amantes de las bicicletas, que la han adoptado como su medio de transporte. Además de ser un transporte ecológico y saludable.	Ofertar el producto que permita a los bici- usuarios aumentar su seguridad, ahorrar costes, prevenir robos, accidentes, y ofrecer una excelente experiencia de adquirir nuestro producto.	se busca impactar la población de rango joven, adulto en general que esté interesado en los productos que allí se oferten.



<p><b>Costo y precio</b></p> <p>adquisición de todos los activos, pago de personal, pago de servicios, pago de impuestos, adquisición de materia prima.</p>	<p><b>Mecanismos de entrega</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• directamente a los consumidores;</li> <li>• a minoristas;</li> <li>• a supermercados;</li> <li>• a mayoristas;</li> <li>• a instituciones y servicios de banquetes a domicilio.</li> </ul>	<p><b>Ganancias esperadas</b></p> <p>Ofertas especiales días festivos, posibilidad de realizar buenos descuentos y de hacerle un detalle al cliente fiel.</p>
<p><b>Recursos</b></p> <p>Personal, local, marca, derechos de autor ,entre otros.</p>	<p><b>Fidelidad</b></p> <p>Hacer publicidad en diferentes medios. Mantener al cliente informado de noticias y eventos. Darles a nuestros primeros clientes un cupón de descuento por sus próximas compras, realizar programa de donde los clientes ganen puntos,</p>	<p><b>Cadena</b></p> <p>Nuestra cadena cuenta con una alianza que vende todo tipo de accesorios para bicicletas para dar a conocer más la marca, a ellos le damos el uso exclusivo de nuestra marca y darle un descuento del 20 % en nuestro producto.</p>

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

VENTAS DE ACCESORIOS PARA BICICLETA POR INTERNET (TIENDA VIRTUAL EN LA WEB) BIKE EXCHANGE

**2.2.1 ¿Cómo captar sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?**

De una manera muy acertada y exitosa ya que estamos viviendo una pandemia, la cual la mayoría de las personas evitan salir de casa y desean que los productos lleguen a la puerta de su casa evitando aglomeraciones, entonces buscan alternativas de compra diferente donde por internet hay muchas páginas que venden productos de buena calidad y económicos, el cual la mayoría de las veces manejan más descuentos y mejores precios.

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

- ✓ Es una forma fácil de comprar sin generar gasto adicional de transporte y lograr ser contagiado.
- ✓ Este tipo de páginas te llevan al lugar más cercano donde te encuentres y casi siempre el domicilio es gratis.
- ✓ Casi siempre manejan descuentos solo cuando se compra por este medio.

### 2.2.3 Cómo cerrará la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

A la hora del cierre de la venta los encargados serían la empresa **BIKE EXCHANGE** ya que nosotros somos aliados con ellos, el cual esta empresa nos compra nuestro producto y nosotros les vendemos a ellos y en el pago lo pueden realizar por la página con tarjeta débito o crédito, por medio de un enlace de pagos generado en la tienda o también podría cancelar en efectivo contra entrega

## 3. INNOVACION SOSTENIBLE

	AGUA	ENERGÍA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
En el producto manejamos diseños relacionados con el medio ambiente.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reutilización del agua en nuestros procesos.</li> <li>2. Reciclamos el agua de la lluvia</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener apagados los equipos de cómputo que no estén en uso.</li> <li>2. Nuestra máquina operadoras tienen un medidor de energía.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estamos empezando a reemplazar el poliestireno en nuestros diseños por el plástico, ya que es un material reciclable y un poco más económico</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contratamos empresas de mensajería y aplicaciones de transporte para la distribución de nuestros productos</li> <li>2. Les facilitamos a nuestros empleados el alquiler de una bicicleta para transportarse.</li> <li>3. Para los empleados que ya cuentan con ella, contamos con el servicio de ciclo parqueaderos.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Manejamos el reciclaje por áreas, el área que al final de mes nos entregue más reciclaje tendrá una bonificación económica.</li> </ol>

<p>Hacemos Marketing en dar a conocer nuestros diseños Están enfocados en promover la ayuda al medio ambiente,</p>	<p>Manejamos campañas para la buena utilización del agua. A nuestros empleados les damos capacitaciones para el buen uso de los recursos tanto en el trabajo como en la vida cotidiana.</p>	<p>En nuestras redes sociales nos enfocamos en hacer campañas de no dejar conectados cargadores ni ningún dispositivo electrónico, si no se está utilizando.</p>	<p>Nuestras campañas de publicidad, donde utilizamos volantes o información</p>	<p>Contratar transporte de bajas emisiones, para la distribución de los materiales de publicidad.</p>	<p>1. Crear una cultura del reciclaje partiendo desde nuestros empleados. 2. Hacer campañas de reciclaje una vez cada quince días, desplazándose por diferentes localidades.</p>
--	---	--	---	---	--

**4. ANÁLISIS DEL SECTOR**

**4.1 ESTRATEGIA OCÉANO AZUL**

Realicemos las lecturas y para desarrollar esta actividad deben apoyarse con el recurso de "Ejercicio Océano"

- Identifique quién es su competencia

Mercado libre  
 OLX  
 Linio  
 shop  
 dsc bike  
 bicistore  
 Ciclo cross  
 Pedalea Bike Shop  
 Tienda Hiper bikes

Bike Exchange ofrece un modelo de venta Omnicanal, donde el usuario puede encontrar toda la oferta de bicicletas, productos y servicios de ciclismo en un mismo lugar para poder elegir el que le sea más conveniente. Además de posibilitar la interacción entre usuarios y tiendas lo que genera un vínculo de seguridad y confianza.

Defina las variables importantes para su idea de negocio:

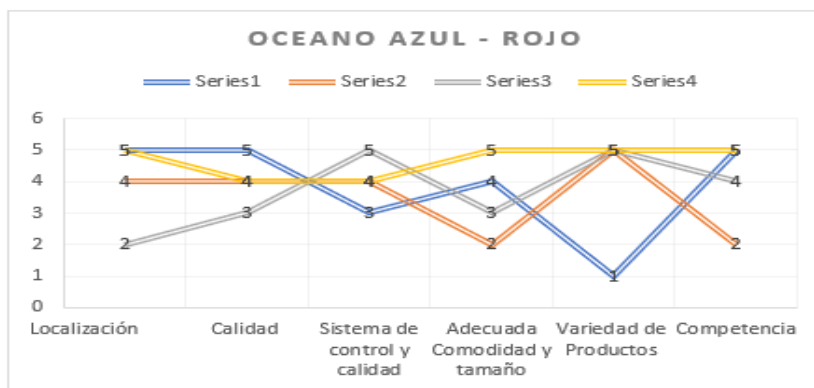
### **Variables internas de la iniciativa empresarial**

- ✓ **Idea de negocio:** Esta idea nos pareció muy importante para maximizar nuestros ingresos ya que últimamente hemos visto mucha demanda de bicicletas el cual las personas la utilizan para el cuidado de su salud y para evitar más contaminación de nuestro planeta y lo más importante el cuidado de nuestros objetos personales evitando accidentes y hurtos.
- ✓ **Capacidad emprendedora:** Quisimos llevarla a cabo porque se vio la necesidad de este producto debido a la demanda de bici- usuarios que optan por un transporte ecológico y saludable y en el momento de transportarse en ella cuidando sus pertenencias y estar comunicado en todo momento.
- ✓ **Conocimientos técnicos y profesionales:** Siempre sabemos que la tecnología va avanzando el cual debemos estar a la par con ella para darle mayor uso y creatividad a nuestras ideas de negocio y poder aplicar tecnología para ser más competitivos, reconocidos en el mercado y obtener mayores resultados.
- ✓ **Autoempleo:** Se pudo evidenciar que era algo innovador para el mercado donde se obtienen buenos ingresos el cual cuenta con alto número de demanda y al mismo tiempo podemos generar empleo.
- ✓ **acceso a recursos materiales y financieros:** Para poder llevar a cabo nuestra idea de negocio, utilizamos nuestros ahorros inicialmente, mientras obtenemos nuestras primeras ganancias y después la empresa sola sostiene los gastos e inversiones de ella misma.

## Variables externas de la iniciativa empresarial

- ✓ **Localización:** Bike Exchange es el mercado en línea para todo lo relacionado con el ciclismo, posicionado como el No.1 en el mundo con presencia en 9 Países y gran alcance con el Blog de CyclingTips. Su razón de ser son las tiendas físicas y trabajan para ser una extensión digital de estas en la web, con el objetivo de llevar más oportunidades de venta y dar mayor alcance y visibilidad en línea a los productos de la tienda que están ubicados en sede principal yopal y de allí despachan para todo el país.

- ✓ **Dele un valor de (1 a 5)**



- ✓ Desarrolle la estrategia con su explicación de (incrementar, reducir, eliminar o mantener)

Desarrolle estrategias claras con respecto a las variables importante que van a diferenciarlo con su competencia:

<b>VARIABLES</b>	<b>Localización:</b> Es fundamental que un negocio esté bien ubicado para tener acceso al mayor número posible de clientes y proveedores.	<b>Calidad del producto:</b> Es fundamental la calidad del producto teniendo en cuenta que a partir de esto se garantiza la satisfacción del cliente .	<b>Sistema de control y calidad del producto:</b> indispensable para la seguridad de todos los bici-usuarios.	<b>Adecuada Comodidad y tamaño:</b> Es importante el tamaño y la comodidad que se adapten a la necesidad del cliente.	<b>Variedad de Productos para todas la bicicletas:</b> Importante tener una variedad de productos ,ya que no todos los clientes son iguales ni buscan lo mismo.	<b>Competencia:</b> La existencia de otras empresas que desarrollen el mismo negocio que nosotros y con las que competiremos en el mercado pueden condicionar el éxito o fracaso de nuestra iniciativa emprendedora.
<b>Accesorio , casco protector para bici-usuarios en el que se va a introducir el celular con conexión a bluetooth.</b>	5	5	3	4	1	5
<b>Ciclo cross</b>	4	4	4	2	5	2
<b>Tienda Hiper bikes</b>	2	3	5	3	5	4
<b>Tienda Bici</b>	5	4	4	5	5	5
<b>ESTRATEGIA</b>	Incrementarla: Es necesario ampliar el número de tiendas.	Incrementar, ofrecer mas y mejores servicios.	Crear, mejores condiciones de ventas ,por ejemplo mas financiamiento o garantías.	Mantener: Es importante teniendo en cuenta la necesidad del cliente .	Crear, productos propios viendo la necesidad del cliente.	Incrementarla, Es necesario la mejora continua, abrir nuevos mercados y conocer mas a nuestros clientes.

## 4.2 ANÁLISIS DE PORTER

Genera la estrategia para cada uno:

### PODER NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.

En el caso de nuestra idea de negocio, el cliente su poder de negociación es nuestra empresa, ya que estamos brindando un producto novedoso en el mercado, y por lo tanto en el momento no existen otras competencias en el mercado que ofrezcan este mismo producto.

Sin embargo, se plantean algunas estrategias como lo son: buscar una diferenciación en el producto, ofrecer más y mejores servicios, aumentar la comunicación con el cliente, etc.

### PODER NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES.

- Evaluar si es posible transmitir al proveedor el valor como a los clientes.

- Analizar la conveniencia de buscar nuevas alternativas dentro del mismo mercado o importarla desde otros.
- informarse acerca de otras ofertas.

### **AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS.**

Controlar el desarrollo y el crecimiento del producto sustituto que se está ofreciendo: como por ejemplo evaluar sus precios, su plan de marketing, la respuesta de los consumidores, entre otros.

### **AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES:**

- Aumenta la calidad de los productos.
- Reducir los precios.
- Aumentar los canales de ventas.
- Ofrecer mejores condiciones de ventas (por ejemplo, más financiamientos o garantías).

### **RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES:**

- Aumentar la calidad en los productos
- Aumentar canales de venta
- Ofrecer mejores condiciones de ventas (por ejemplo, más financiamientos o garantías).

## **5. Marketing MIX**

### **5.1 Estrategias de producto para clientes.**

**NÚCLEO:** Nuestro producto es un casco, accesorio de uso obligatorio. Y no solo eso, es, a la vez, necesario para ir protegido contra cualquier accidente a la hora de ir en bicicleta pensando proteger más al bici-usuario pensamos en crear algo más innovador que este pueda dar un uso con más seguridad y confianza para nuestros usuarios que lo utilicen este producto está elaborado acrilonitrilo butadieno estireno las almohadillas interiores se fabrican principalmente en espuma de poliestireno expandido de alta densidad.

Las cintas son de poliéster y las hebillas están fabricadas en poliamida de alta tenacidad.

**CALIDAD:** Nuestro producto que es el casco para bici-usuarios se encuentra elaborado con los mejores estándares de calidad en cuanto al material elaborado para disfrutar de una mayor duración de los componentes que lo conforman y además que no es un producto que lo manejen las demás tiendas de accesorios para bicicletas, porque hasta ahora lo estamos sacando al mercado innovando con una idea innovadora y muy útil para los bici-usuarios o las personas que lo deseen utilizar.

**ENVASE:** Buscamos alternativas diferentes y le apuntan a materiales biodegradables, resistentes o reutilizables para ayudar al planeta hablamos de una lona de algodón, es un material elaborado con una fibra tejida 100% biodegradable de origen natural. Su color es parecido o similar al beige, además de ser biodegradable, una bolsa elaborada en este material puede tener aproximadamente una vida útil de 7 años, la lona de algodón es uno de los materiales de fibra natural más resistentes en el mercado.

**DISEÑO:** Estamos creando un casco innovador en el nuevo mercado de bicicletas donde se ha venido evidenciando mucha inseguridad a la hora de salir de casa y transportarnos a los diferentes lugares donde necesitamos ir, decidimos crear un casco nuevo, innovador y diferente donde no nos sirva solo para protección en caso de accidente, queremos que este producto le ayude al cliente a proteger sus objetos personales, como lo es el celular y al mismo tiempo poder contestar sus llamadas de manera inmediata por medio de bluetooth e ir siempre conectado de las cosas más importantes del teléfono.

**SERVICIO:** Manejamos una alianza con una tienda outlet (BIKE EXCHANGE) donde maneja tiendas en toda Colombia, la central es en Bogotá y manejan los mejores precios, promociones y descuentos también se maneja envío a todo el país por medio de WhatsApp o la página web



## 5.1.1 Portafolio

### CASCOS DE MONTAÑA CON BLUETOOTH UNISEX



#### CASCO RUTA CORTA

El Raid Helmet nació para las montañas, con características de seguridad e innovaciones de rendimiento para ayudarte a atacar cada sendero. Construido teniendo en cuenta al ciclista de montaña, la parte posterior del casco está extendida, para crear una mejor protección para la parte posterior de la cabeza.

Ahora \$160.000 ~~\$213.300~~



#### CASCO RUTA MEDIA

El Casco Giant Realm destaca por su diseño All Mountain con su parte trasera más baja. Estructura de Poliéstireno expandido de alto modulo con refuerzos internos de Nylon con 15 canales de ventilación. Una buena opción para los usuarios que buscan un producto de buena calidad a un



buen precio. Ideal para modalidades de Trail/All Mountain.

Ahora \$210.000 ~~\$280.000~~

### CASCO RUTA LARGA

Aproveche su potencial de rendimiento para triatlón o contrarreloj. Dinámica de fluidos para una aerodinámica óptima. En el camino, Attacca TT ofrece un ajuste y una comodidad inigualables para los profesionales del equipo Liv-Plantur y sus competidores de todos los días.

Ahora \$303.800 ~~\$434.000~~

Abus Casco Moventor Negro

ESTOS VALORES SOLO SON POR COMPRAS ONLINE EN TIENDAS FÍSICAS EL VALOR YA ES DIFERENTE.

RECUERDEN QUE TODOS NUESTROS PRODUCTOS AL SER LA PRIMERA COMPRA TIENEN UN 25% DE DESCUENTO, QUE SON ACUMULABLES CON OTRAS PROMOCIONES.

## 5.2 Estrategia de precios

LOTE DE PRODUCCIÓN:

Costo unitario de materiales: \$ 1.000.000

Costo unitario de mano de obra: \$ 100.000

Costo unitario de CIF (Costos indirectos de fabricación) COSTO TOTAL: \$ 1.150.000

UNITARIO \$ 50.000

### 5.3 Estrategia de distribución

Nuestra estrategia de distribución es el canal de marketing indirecto con Servientrega el cual es un canal largo que va directamente desde el distribuidor mayorista al minorista y este finalmente entregado al consumidor, normalmente esta cadena de distribución es aplicada en comercios pequeños



### 5.3 Estrategia de comunicación

Escogimos el modelo de negocio de venta directa por internet que es uno de los modelos donde trabajamos con una página web con alianza y manejos una estrategia de contenidos en Instagram donde nos enfocamos en la categoría de personas que a diario le dan más utilidad a las bicicletas el cual son llamados Bici-usuarios ya que más utilidad a este medio de transporte para cuidar su salud y cuidar el medio ambiente ya que se trata de un producto innovador, ecológico y útil.

MARKETING MIX						
ESTRATEGIA	OBJETIVO SMART	COMO	QUIÉN	CUANDO	DONDE	VALOR
PRODUCTO	Voy a cambiar la presentación de mi producto a un producto más innovador con más funciones de tecnología para incrementar las ventas en un 30% en el último mes del 2020.	Cambiando la presentación que cada vez lleve más innovación de tecnología para alcanzar más ventas y más clientes.	La realización la hará la planta de producción o fabricación donde hacemos todos nuestros productos o servicios que comercializamos.	El último mes del año 2020.	Vamos a empezar en la parte sur de la Ciudad de Bogotá.	\$500.00
PRECIO	Se va a dar un 30% de descuento solo para las personas que compren por la página web BIKE EXCHANGE válido hasta el mes de diciembre.	Comprando por la página web BIKE EXCHANGE con cualquier medio de pago	Nos apoyaremos con la tienda BIKE EXCHANGE donde tenemos una alianza el cual nos ayuda a comercializar nuestros productos para ser más conocidos y obtener mejores resultados.	En estos últimos tres meses que quedan del año 2020	Solo por compras en la página web BIKE EXCHANGE utilizando cualquier medio de pago.	\$100.00
PROMOCION Y COMUNICACIÓN	Se va a dar una excelente promoción de compras solo virtuales en la página web BIKE EXCHANGE por comprar un casco de las referencias seleccionadas lleva el segundo totalmente gratis sea para dama o para hombre de la misma referencia promoción válida hasta el mes de diciembre.	Obsequiando un producto de la misma referencia solo por compras en la página web de BIKE EXCHANGE en las fechas válidas.	Con la página web BIKE EXCHANGE nos apoyaremos para este evento y que la ganancia sea para todos.	Lo que queda de este año 2020 va el evento promocional para incrementar nuestras ventas y visitas a la página.	Solo por la página web BIKE EXCHANGE.	\$100,000
DISTRIBUCION	Aumentar el 40% de cobertura del mercado con el resto de las ciudades a nivel nacional con una alianza con INTERRAPIDISIMO para el año 2021.	Distribuyendo nuestros productos a la mayoría de las tiendas a nivel nacional donde comercializan accesorios para bicicletas para que los usuarios conozcan nuestros productos.	Con mi equipo de trabajo y con los de la página web que son los principales aliados y con las demás empresas que se quieran unir a comercializar nuestros productos y obtener mejores resultados.	El próximo año que es 2021.	Por medio de la página web BIKE EXCHANGE y demás empresas que se unan a ayudarnos a comercializar nuestros productos e incrementar sus ventas.	\$500.00

## 6. MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

### MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

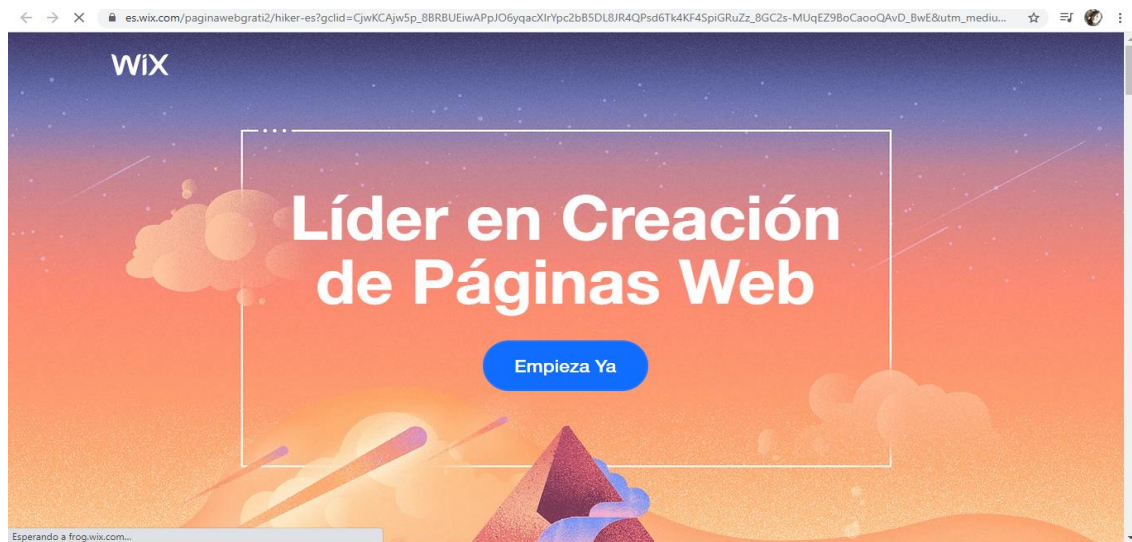
Nombre de la Idea:		Accesorio para bicicleta
PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
Diagnostico del Mercado	A. Identificación del sector	Accesorios, recreación, deporte, salud, medio de transporte y seguridad.
	B. Identificar marcas en competencia	Pedalea bike shop, Ciclo cross, tiendabici, bikehouse, Amazon
	C. Soluciones Principales y alternativas	<b>Pedalea bike shop:</b> variedad de productos y Ofertas de todas las marcas, en múltiples categorías. <b>Bikehouse:</b> comercialización de gama media y alta de productos deportivos ciclistas. <b>Ciclo cross:</b> variedad de cascos con comodidad perfecta Mavic.
	D. Tendencias del mercado	Variedad de estilos, comodidad, nivel de seguridad, sistema de ventilación, cubierta dura.
	E. Arquetipo de la Marca	Creador, mago, gobernante, cuidador, protector, héroe y explorador.
Realidad Psicológica de la Marca	A. Persecución de la Marca en competencia	Beneficios, calidad, precio, diseño, estilos, comodidad, uso, entre otros.
	B. Identificar Variables del neuromarketing	Atención, color, material, imagen fotográfica, emocional, distintos elementos, y visibilidad.
Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	
	B. Identificar Top of heart	
Realidad Material de la marca	A. Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Generar Diseño, el gusto y comodidad del cliente, el nivel de seguridad, calidad, variedad de colores, cultura, valores, sentimientos positivos y emociones.
	B. Definir Arquetipo de la Marca	
Estrategia de Comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales	Marketing en redes sociales, como conocemos hoy en día la mayoría de las personas tienen en común redes sociales es por ello que entre ellas escogimos para nuestra marca el "INSTAGRAM" y desarrollamos nuestra página en "WIX".

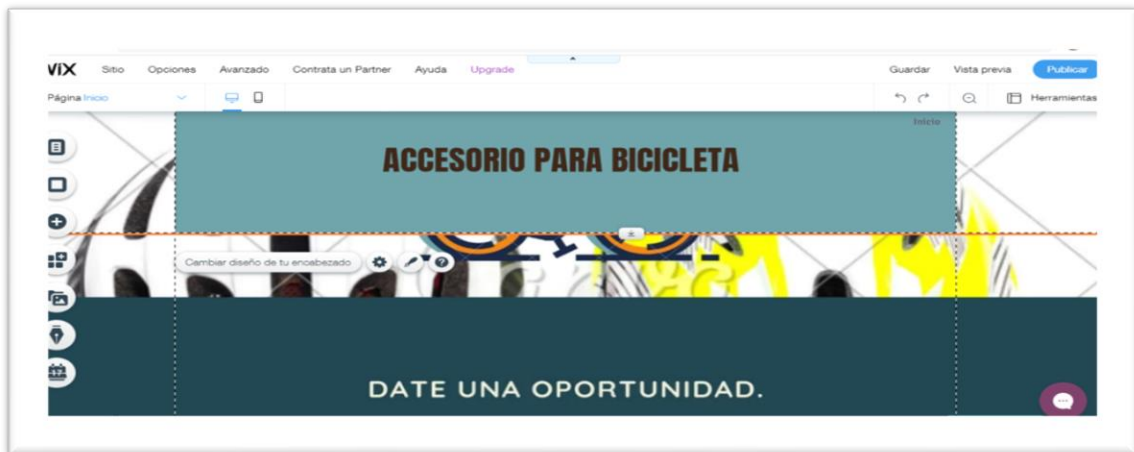
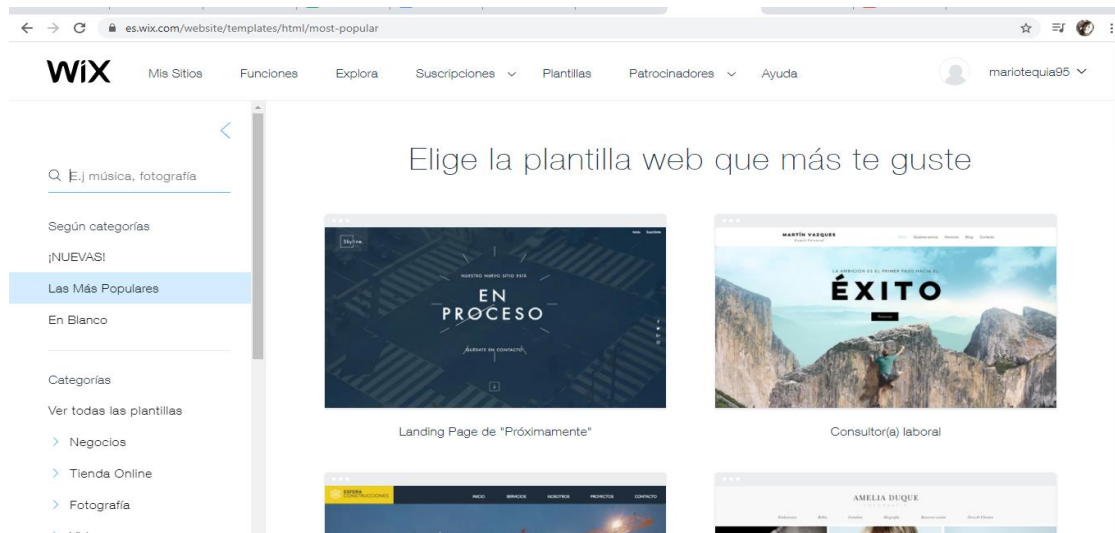
## LOGO



## ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL.

- Escoja la red más adecuada para dar a conocer el producto o servicio





<https://mariotequia95.wixsite.com/accesoriobici>

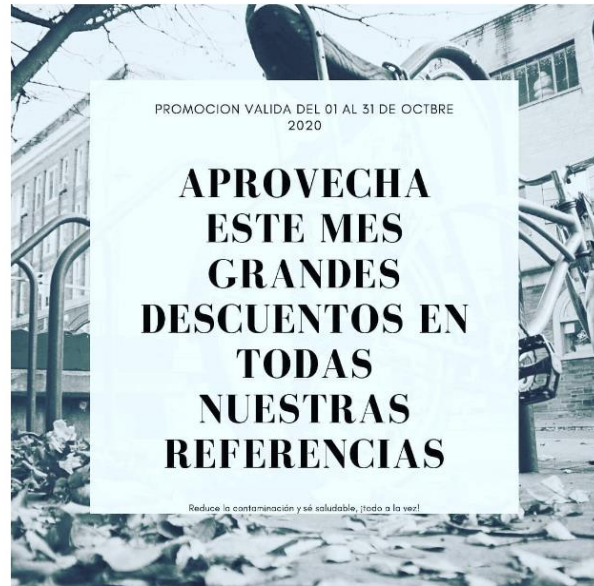
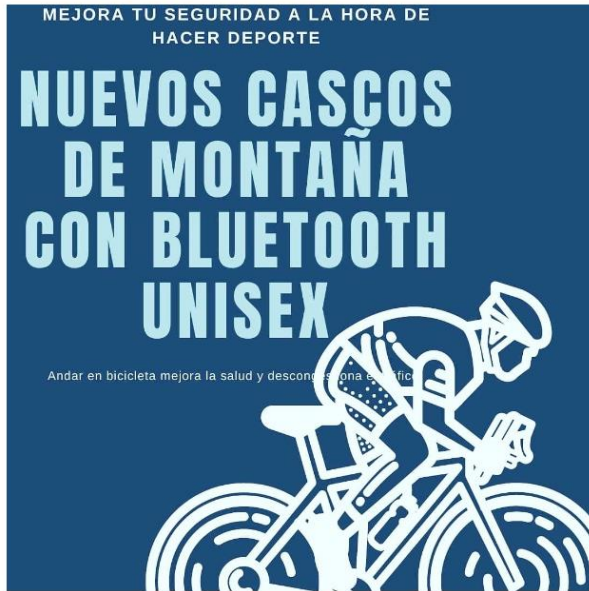
- Describa la herramienta digital que usaría para su emprendimiento

La herramienta digital que hemos escogido con el grupo son las redes sociales.

Para ser más exactos Instagram.

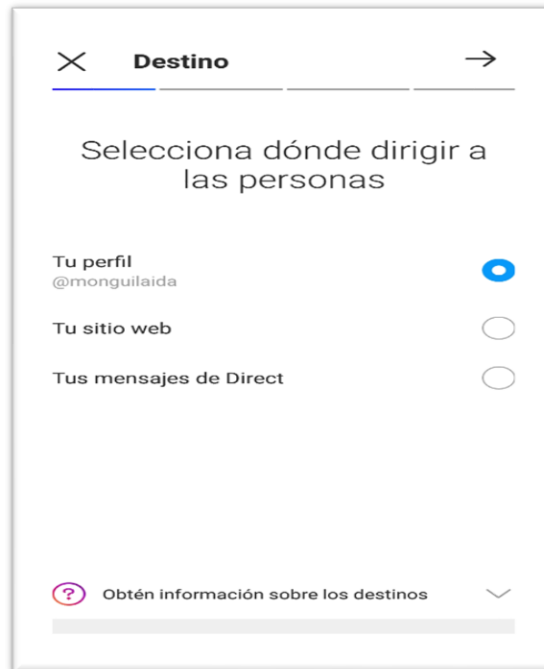
## 8. ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL

CAMPAÑA DE PROMOCIÓN DE NUESTRO PRODUCTO QUE ES UN CASCO INNOVADOR PARA BICI- USUARIOS CON BLUETOOTH

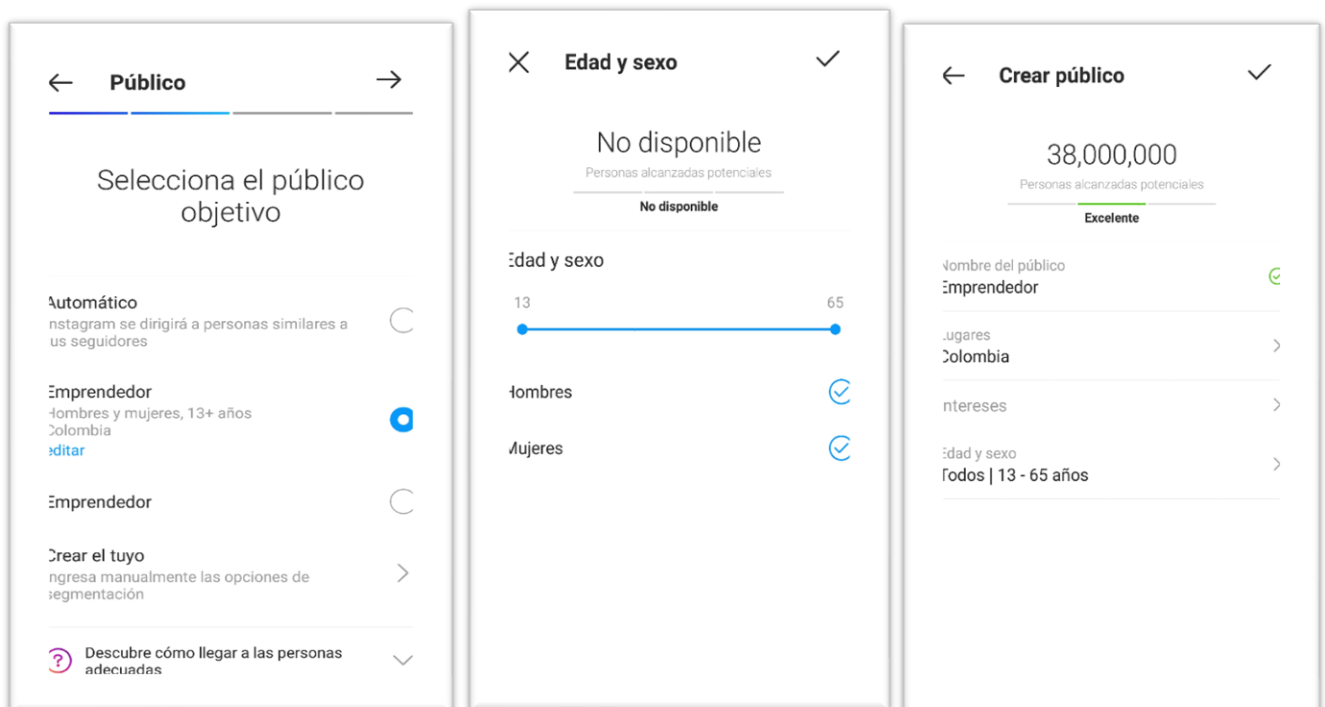


- ✓ Manejamos cuenta en INSTAGRAM EMPRESARIAL donde podemos promocionar nuestro nuevo producto innovador seleccionamos la opción perfil que es donde queremos que nuestros clientes o seguidores interesados nos escriban o se contacten con nosotros.

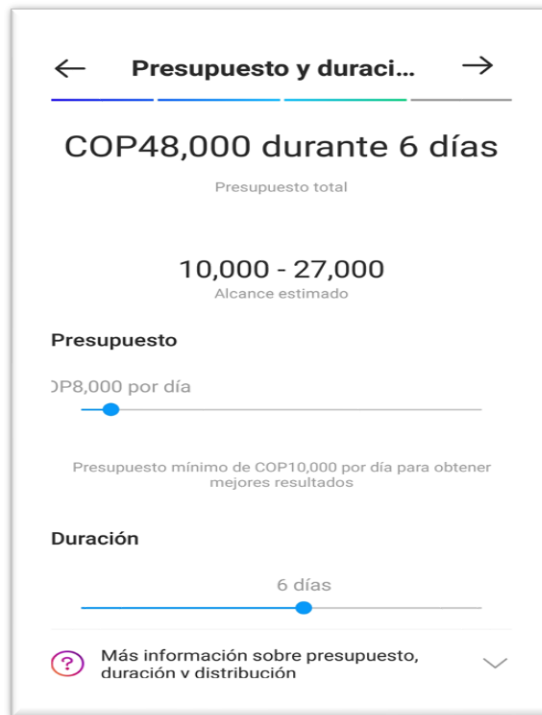




- ✓ Seleccionamos nuestro público objetivo que deseamos que vean y compren nuestro producto donde escogemos la opción de crear nuestro propio segmento porque nos da la opción de escoger qué personas les interesa nuestro producto y entre que edades les gustaría obtener este producto o servicio para obtener mejores resultados.







✓ . Entre esta edad que escogimos hay esta cantidad de personas que le pueda interesar nuestro producto.

Mi Instagram empresarial también me sirve para poder conocer mis estadísticas el cual al leerlas me dice cuántas personas empezaron a seguirme y cuantas nos dejaron de seguir.



- ✓ También me ayuda a conocer las principales ubicaciones de quienes nos siguen en qué país están ubicados, esto nos sirve para tomar decisiones y generar más campañas donde sea acorde a la información que me sale esta estadística de Instagram empresarial.

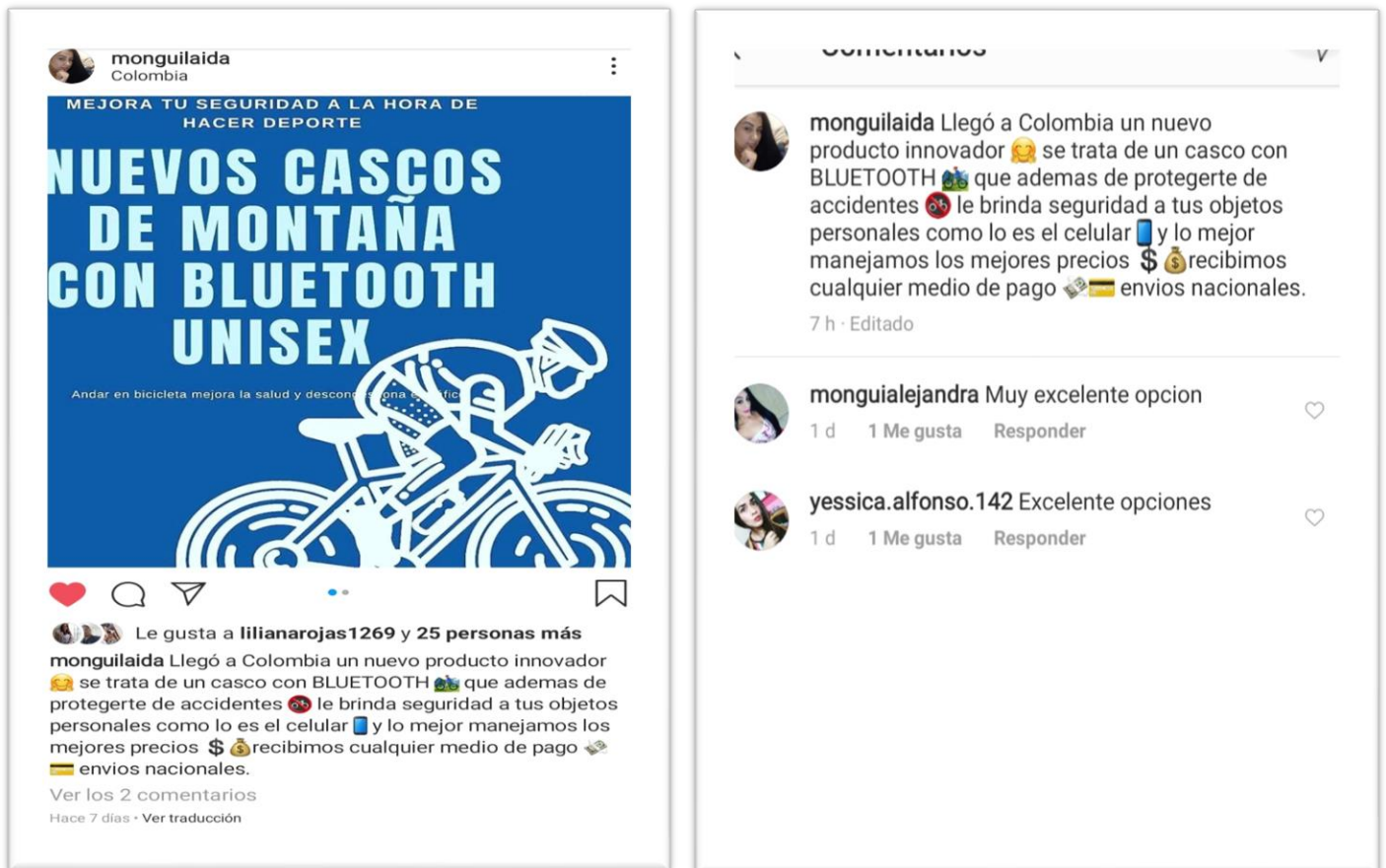


- ✓ También se indica en qué momentos o en que días se mueve más en Instagram mi producto dependiendo de las edades ósea que en esta imagen se mueve mi producto los miércoles.



Me indica también cuántas mujeres o hombres les puede interesar mi producto.

## 9. MÉTRICAS CLAVE



The image shows a screenshot of an Instagram post and its comments. The post is from the user 'monguilaida' in Colombia. The main text of the post reads: 'MEJORA TU SEGURIDAD A LA HORA DE HACER DEPORTE' and 'NUEVOS CASCOS DE MONTAÑA CON BLUETOOTH UNISEX'. Below this, there is a smaller line of text: 'Andar en bicicleta mejora la salud y descon...'. The post features a graphic of a cyclist wearing a helmet. The post has received 25 likes and 2 comments. The comments are from 'mongualejandra' and 'yessica.alfonso.142', both of whom have liked the post.

**monguilaida** Colombia

MEJORA TU SEGURIDAD A LA HORA DE HACER DEPORTE

**NUEVOS CASCOS DE MONTAÑA CON BLUETOOTH UNISEX**

Andar en bicicleta mejora la salud y descon...

Le gusta a **lilianarojas1269** y **25 personas más**

**monguilaida** Llegó a Colombia un nuevo producto innovador 🤩 se trata de un casco con BLUETOOTH 📶 que además de protegerte de accidentes 🚗 le brinda seguridad a tus objetos personales como lo es el celular 📱 y lo mejor manejamos los mejores precios 💰👛 recibimos cualquier medio de pago 🏠🇨🇴 envíos nacionales.

Ver los 2 comentarios

Hace 7 días · Ver traducción

**mongualejandra** Muy excelente opcion

1 d 1 Me gusta Responder

**yessica.alfonso.142** Excelente opciones

1 d 1 Me gusta Responder

No se realizó ninguna inversión a la publicación, durante 7 días se logró identificar que nuestra publicación obtuvo 25 like, y 2 comentarios.

## 10. ESTUDIO TÉCNICO I

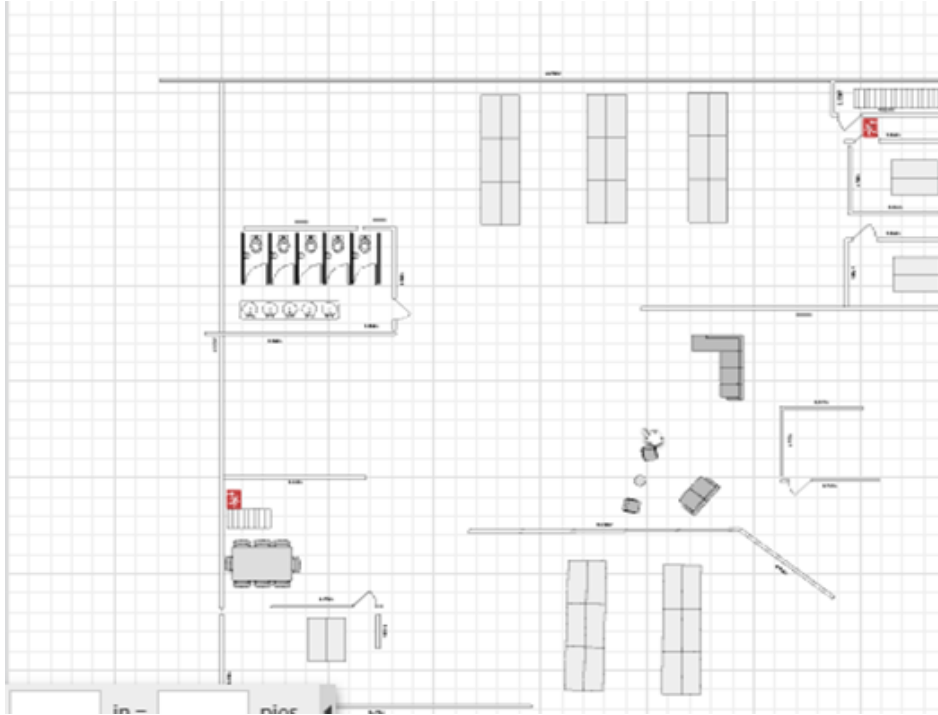
### 10.1. Localización del proyecto.

<b>Tipo de activo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Requisitos técnicos</b>
Infraestructura - Adecuaciones	-Lote  -Adecuación de áreas de operación (cuarto de máquina, producción, empaque, bodega, inventario. Etc)	1  4 baños 1 área administrativa, 1 área de distribución ,1 área de producción 1 área de cargue y descargue de mercancías	\$ 900.000.000  \$ 300.000.000	-Buscamos un lote por la zona industrial de Fontibón, con espacio suficiente para el área administrativa, área de producción y el área de distribución del producto -Construir y adecuar las instalaciones conforme a los planos diseñados para el proyecto para la buena elaboración del producto
Maquinaria y equipo	-Maquina antiespumante	1	\$75.000.000	Se busco una máquina que cumpliera con todas las normas de calidad y ecológicas
Equipo de comunicación y computación	-Computador de mesa -Impresora -teléfono de mesa -Celular corporativo	10 3 6 4	\$1.449.000 \$659.000 \$89.900 \$400.000	Lo principal es conseguir todo de primera mano que vaya a la vanguardia del mercado para un mejor aprovechamiento en las áreas de trabajo
Muebles y enseres y otros	-Escritorio de en L -Escritorio tipo c	3 7 1	\$299.000 \$642.600 \$1.500.000	Buscamos muebles para nuestros colaboradores donde

	-Muebles de sala de estar -Silla tipo escritorio -Mesa para diseñar	10  1	\$144.900  \$1.632.000	ellos se sientan a gusto, para realizar sus funciones. Con una muy buena calidad para que tengan una mayor duración.
Otros (incluido herramientas)	-Cuchillas industriales -Hilo caliente	15  2	\$30.000  \$150.000	Se buscó en varias empresas para adquirir estos productos, se eligieron los de más alta calidad y durabilidad.
Gastos preoperativos	-Formación de la empresa -Marketing y promoción del producto -Capacitación a los empleados	1  1  10	\$1.000.000  \$5.000.000  \$2.000.000	Se investigó sobre todo lo que se debía hacer para crear la empresa con todo lo de ley. Dar a conocer nuestro producto en diferentes redes sociales y eventos de ciclismo. Tener a nuestros colaboradores informados sobre cómo deben hacer sus funciones para evitar cualquier tipo de accidente.

enlace para ver el plano de la empresa:

<https://lucid.app/invitations/accept/e2c6665e-ddce-4c61-bac5-0a3d58af9711>

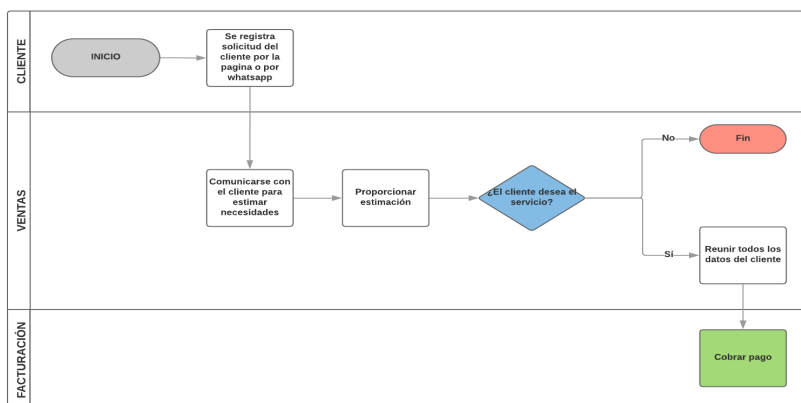


## 11. ESTUDIO TÉCNICO II.

¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?  
 describa el proceso a través de un flujo grama

PROCESO DE VENTA

laida mongui | November 10, 2020



¿ Qué materias primas o insumos necesita para la elaboración del producto?

Realice un listado con cantidad y precios.

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO</b>
Cintas de poliéster	30	\$100.00
Carcasa de poliestireno expandido y policarbonato	20	\$300.00
Almohadillas de secado rápido	50	\$200.00
Reflectante	20	\$150.00
Carcasa de policarbonato In-mold con interior EPS	30	\$300.00
RocLoc Sport	50	\$200.00
visera transparente	40	\$200.00
Visores plutonite	50	\$400.00
Correas FlowStraps: Aerodinámicas	20	\$250.00
Sensor de golpe integrado ANGI	30	\$150.00
<b>TOTAL</b>	<b>340</b>	<b>\$2,250.00</b>

BIEN/ SERVICIO				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/ horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y Maquinas que se utilizan.Capacidad de producciónpor maquina (cantidad de producto /Unidad de tiempo )
Actividad 1	20 minutos	Auxiliares de venta en línea online Asesores en línea online	3 personas	320/0.5=640 ARTÍCULOS 8 horas * 40 máquinas= 320 horas por máquina. 640 artículos/320 horas de producción máquina=2
Actividad 2	40 minutos	Asesores en línea online	7 personas	320/0.5=640 ARTÍCULOS 8 horas * 40 máquinas= 320 horas por máquina. 640 artículos/320 horas de producción máquina=2
Actividad 3	30 minutos	Vendedores en online	7 personas	320/0.5=640 ARTÍCULOS 8 horas * 40 máquinas= 320 horas por máquina. 640 artículos/320 horas de producción máquina=2
Actividad 4	15 minutos	Auxiliares de venta en online	3 personas	320/0.5=640 ARTÍCULOS 8 horas * 40 máquinas= 320 horas por máquina. 640 artículos/320 horas de producción máquina=2
Actividad 5	20 minutos	Auxiliares de venta en línea online	3 personas	320/0.5=640 ARTÍCULOS 8 horas * 40 máquinas= 320 horas por máquina. 640 artículos/320 horas de producción máquina=2
Total	125 minutos			



## 12.ESTUDIO TECNICO III

	<b>ACCESORIO PARA BICICLETA</b>		
	456723	v01	10/11/2020
<b>FICHA TECNICA DEL PRODUCTO</b>			
<b>A. NOMBRE DEL PRODUCTO ( Defina el nombre tecnico del producto)</b>			
Casco para bicicleta con bluetooth unisex			
<b>B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE</b>			
Cintas poliester			
Carcasa de poliestireno expandido y policarbonato			
Almoadillas de secado rapido			
Reflectante			
correas reguladoras			
visera transparente			
sensor de golpe integrado			
<b>C. PRESENTACIONES COMERCIALES</b>			
Unidad			
<b>D. TIPO DE ENVASE Y MATERIAL</b>			
Cajas			
<b>E. CONDICIONES DE CONSERVACION</b>			
Protégerlo de impactos innecesarios			
Protegerlo del calor extremo			
Lavallo con cuidado			
No fijar objetos que sobresalgan de el			
<b>F. CUIDADO DEL CASCO</b>			
Límpiar con agua tibia,jabon suave y un paño suave,evitar el uso de quimicos para limpiar el casco			
<b>G. VIDA UTIL ESTIMADA</b>			
Este casco de seguridad con bluetooth tiene una vida útil de hasta 5 años. Un desgaste excesivo puede reducir considerablemente la vida útil del producto			
<b>H. PORCION RECOMENDADA</b>			
N/A			
<b>I. GRUPO POBLACIONAL</b>			
POBLACION DE LOS 18 AÑOS EN ADELANTE HOMBRES Y MUJERES			
<b>Firma del responsable</b>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> </div>		
<b>Nombre del Responsable del</b>	Aida Marcela Rojas Naranjo	<b>Firma:</b>	
REPRESENTANTE LEGAL	Laida Mogui Sanchez		
JEFE DE PRODUCCION	Mario Andrei Tequia Ramirez		

### 13. LANZAMIENTO PRODUCTO MINIMO VIABLE

**¿Que problema estas tratando de resolver?**

Esta como solo, me da miedo sacar el celular para contestar

Que pereza tener que detenerse para poder contestar la llamada

**¿Quién es tu público objetivo?**

**¿Cómo resolverás este problema?**

Ya están instalados los bluetooth

Estos son los prototipos

Ya esta listo el producto final

**Cuál es el primer paso?**

También no exponer a los ciclistas para que les hurten el celular

También que tengan que parar en el recorrido

Chicas ¿Que les parece la idea crear un casco con bluetooth para ayudar a los ciclistas

Claro, no tendrían que sacar el celular para tener que contestar...

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Con esta idea de negocio queremos abrir nuevos mercados e innovadores en la web que genere más empleo y recursos donde se puedan maximizar nuestros ingresos, para lograr esta idea observamos la gran cantidad de demanda que hay en la actualidad de bicicletas el cual decidimos construir una idea innovadora en cuanto al casco de protección que no cuente solo con este servicio si no que sirva también para poder llevar el teléfono conectado directamente a bluetooth donde el bici-usuario pueda también contestar sus llamadas mientras hace su ruta diaria de una manera más cómoda y tranquila. En el transcurso de la investigación de mercado pudimos evidenciar quiénes van hacer nuestras competencias o contra quien vamos a competir, quienes van hacer nuestros clientes potenciales, que precios podemos manejar para no vernos afectados con nuestros competidores. También queremos demostrar frente a la competencia quienes somos y qué queremos buscar o para donde vamos y en cuanto a la calidad de nuestro producto el precio sería demasiado económico para el producto que se va a entregar porque además de esto estamos aliados con un outlet BIKE EXCHANGE que vende sus productos por la web a unos excelentes precios y de muy buena calidad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Sánchez ( 10 de enero del 2020)Escoja el mejor casco de bicicleta para usted.  
<https://www.portafolio.co/tendencias/escoja-el-mejor-casco-de-bicicleta-para-usted-535145>
- Castiblanco(21 de mayo del 2019)¿Por qué es importante que uses el casco si viajas en bici?.  
<https://bogota.gov.co/mi-ciudad/movilidad/importancia-del-uso-del-casco-cuando-se-viaja-en-bicicleta-en-bogota>
- Dinero(08 de septiembre del 2017)Al igual que los ciclistas, el mercado nacional de las ‘bicis’ vive una nueva era dorada.  
<https://www.dinero.com/Item/ArticleAsync/248414?nextId=248417>
- UDLAP(25 de febrero del 2019)Tecnología: Modelos de Negocio en Internet[Video]. YouTube.  
[https://www.youtube.com/watch?time\\_continue=12&v=y0OTfydMpNk&feature=emb\\_title&ab\\_channel=UDLAP](https://www.youtube.com/watch?time_continue=12&v=y0OTfydMpNk&feature=emb_title&ab_channel=UDLAP)
- Miller(16 de marzo del 2020).Que es el Green Marketing? - Marketing Verde.[Video]. YouTube.  
[https://www.youtube.com/watch?v=nVknRzHeCpw&feature=emb\\_title&ab\\_channel=DanielMiller](https://www.youtube.com/watch?v=nVknRzHeCpw&feature=emb_title&ab_channel=DanielMiller)
- **BikeExchange Colombia S.A.S.( 2020 ) qué? [Web log post].**  
<https://www.bikeexchange.com.co/orders/new>