

PLAN DE EMPRESA TALLER DE MANUALIDADES CAMILITO'S COUNTRY

YEIMY CONSUELO RUBIO GOMEZ

C.C 28.822.142

TECNOLOGO

GILBERTO BETANCOURTH

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
OPCION DE GRADO II
BOGOTA 12 DE MAYO
2017

1. NOMBRE DEL PRODUCTO.



2. RESUMEN EJECUTIVO

Camilito's Country es una empresa de muñecos personalizados, buscando transmitir a través del diseño de los mismos, mensajes positivos de impacto para su usuario. La empresa enmarca todos sus productos bajo el concepto de buenos deseos, debido a que la intención de Camilito's Country es transmitir mensajes positivos utilizando palabras, símbolos y diseños exclusivos lo que nos hace únicos en el mercado, buscando que la persona que adquiera algún producto, tenga la satisfacción de llevarlo.

Los muñecos vienen en varias presentaciones que se utilizan para adornar cualquier espacio personal, pues todos tienen diferentes estilos como son; muñecos, cuadros, pendones, pie de árbol, cubre sillas, cojines, botas; estas figuras navideñas o cuadros para habitaciones para los niños que representa el nombre de quien lo adquiere. Estos proyectos están confeccionados con material de alta calidad como; flis americano o paño lency en diferentes tonalidades, algodón siliconado detalles en madera y otros accesorios.

Por otro lado están los artículos que manejan las mismas texturas de los muñecos y se clasifican en accesorios personales, adornos de casa y oficina. Todos estos productos se caracterizan por ser fuera de lo convencionales e innovadores a la navidad, por sus

tonalidades. Hasta ahora el grado de novedad del proyecto es considerado bastante alto, pues en un mundo donde la negatividad hace parte de la vida de cada persona Camilito's Country, propone a todas ellas cambiar esta perspectiva para incursionar por su estilo.

De esta manera generar emotividad y positivismo en quien lo compre o lo reciba, además de representar la personalidad del consumidor en cada artículo que se ofrece con una gran variedad de materiales y diseños conceptuales A nivel de producción marcas y etiquetas que identifican a Camilito's Country.

La forma de vender los productos hace que se conviertan en artículos de colección, donde el usuario solo tiene preferencia por el original al representar un gran valor sentimental.

3. MARCO ESTRATEGICO: DOFA

3.1 MARCO LEGAL

En este marco, se da a conocer las normas vigentes de la empresa Camilito's Country, la cual es régimen simplificado creándose la microempresa familiar donde esta debe tener como requisitos, el acta de constitución de la empresa y la ley 1014 del 2016 (de fomento a la cultura del emprendimiento) los requisitos anteriormente mencionados, hacen que la empresa tenga mejor desempeño en su actualidad y de esta manera no se presente ninguna dificultad Bogotá

Estatuto de la Empresa

- Si se retira un socio de la empresa la mitad de su capital invertido será devuelto.
- Si ingresa un nuevo socio tendrás que invertir. El mismo capital que los demás socios invirtieron para la oración de la empresa
- Si se ocasiona una pérdida por un socio será expulsado de la empresa por los demás socios, sin devolver su capital invertido.
- Si algún socio no colabora en las actividades de la empresa y no lo cumple con su cargo corresponde su ganancia no será la misma que la de los demás socios. Y recibirá un memorando.

Clasificación de la empresa y sociedad

Régimen Simplificado: El régimen simplificado es una legislación especial que se aplica a personas con características particulares, denominadas “pequeños comerciantes”, para determinar el pago que éstas deben hacer, por concepto de impuestos, al Estado. Las personas que se encuentran bajo este régimen son comerciantes minoristas o detallistas; es decir, personas que venden, de forma individual o en pequeñas cantidades, bienes y servicios que están gravados; es decir, que deben pagar impuestos sobre las ventas.

Plan de Negocio

Una vez realizado los dos capítulos anteriores se da inicio al plan que se desarrolla para que la idea de negocio se convierta en realidad.

3.2 MISION

La empresa Camilito's Country tiene como misión comercializar y vender muñequería Navideña de la mejor calidad, presentando un buen servicio, para el agrado de los clientes y ofreciendo una gran variedad den productos.

3.3 VISIÓN

En el año 2018 la empresa Camilito's Country taller de manualidades, Será una empresa legalmente constituida y legalizada que se destaca como líder en ventas en el sector de manualidades distinguiéndose por su calidad e instalaciones amplias para una buena presentación del producto. Superar las expectativas de nuestros clientes al brindarles un proyecto de buena calidad, darle una sonrisa más, a cada una de las familias de Bogotá.

3.4 MATRIZ DOFA

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de experiencia en el mercado: Esta empresa, sería una empresa completamente nueva en el mercado, esto dificultaría en un principio sus ventas debido a que los clientes no conocen la marca. • Inestabilidad económica: Todas las empresas nuevas en el mercado afrontan una inestabilidad económica en sus primeros años de funcionamiento, debido a que la inversión es grande, pero los clientes todavía no la reconocen como una empresa posicionada. • Falta de experiencia para manejar una empresa: Claudia Bibiana Rubio ya ha tenido una experiencia laboral, no tiene ningún tipo de experiencia en el manejo de su propia empresa. No cuenta con ningún tipo de 	<ul style="list-style-type: none"> • Variedad de productos y accesorios: La empresa contará con una gran variedad de productos entre los que se encuentran; muñecos, cuadros, pendones, pie de árbol, cubre sillas, cojines, botas estas navideñas o cuadros para habitaciones para los niños, esto permitirá que clientes de todas las edades se sientan atraídos por el local, por estos diseños son exclusivos del taller. • Novedad: La idea de personalizar cada diseño, y debido a la experiencia que contamos hace de esta una idea novedosa. • Logo: El logo tendrá una gran variedad de colores que atraigan a los clientes manteniendo los esquemas de diseño. Se

<p>experiencia laboral lo que podría incurrir y provocar la toma de decisiones.</p>	<p>pretende que sea una imagen que le guste tanto a grandes como a pequeños.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entusiasmo empresarial y cultura emprendedora: Las socias cuentan con todas las ganas para la creación de esta nueva empresa, dedicaran todo su tiempo y esfuerzo para cumplir con sus metas planeadas.
<p>Oportunidades</p>	<p>Amenazas</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Mercado objetivo: El mercado que maneja el concepto del negocio es muy amplio, a las amas de casa un mercado excelente, teniendo en cuenta que ellas siempre buscan satisfacer sus necesidades y caprichos. Además se espera que no sean únicamente ellas quienes vayan al almacén, sino también personas de diferentes edades que quieran dar un buen detalle de Navidad. • Franquicias: Se espera que en un futuro la empresa pueda comenzar a vender franquicias a nivel nacional con el fin de expandirse y generar una mayor recordación de la marca. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia directa: Hay muchos estilos de muñecos de muñecos de navidad pero estos son de baja calidad en cuanto al material con el que esta laborado. • Competencia indirecta: Existe mucha competencia en el sector, por la producción que traen desde china, estos han hecho que estos sean más competitivos en el mercado • Crisis económica: La crisis económica hace que las personas piensen dos veces antes de realizar alguna compra, esto podría afectar las ventas de la empresa

4.1 DEFINICION DE LA ESTRUCTURA DE MERCADORCADO

Factores de compra

- ¿Qué compra?

Obsequios para su pareja, amigos o para si misma.

- ¿Cómo compra?

Por medio de referidos, conocidos, sitios de interés o por catálogo.

- ¿Dónde compra?

A domicilio, en el Facebook page, la página web, distribuidores autorizados.

- ¿Por qué compra?

Por antojo, porque se quiere tener un detalle diferente, por curiosidad, por la Intención del muñeco.

- ¿Cuándo compra?

En ocasiones especiales o en cualquier momento.

- ¿Con quién compra?

Por lo general solas o junto con sus amigas.

- ¿Qué beneficios percibe el consumidor de Camilito's Country?

La emotividad y el gusto que se transmiten a través de los materiales y diseños,



4.2 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Análisis del Consumidor: Clientes de Camilito's Country lo más importante es el consumidor, es por esto que se realiza un análisis sobre los factores que inciden en la decisión al momento de adquirir nuestros productos y que tenga una satisfacción el cliente.

- Principal:* Mujeres entre los 15 y 65 años de edad, de estratos 2, 3, 4 y 5. Por lo general son compradoras compulsivas que les gusta estar a la moda y utilizar productos innovadores cada año en la navidad, por eso Camilito's Country cada año elabora nuevos estilos en busca de mejorar cada día.
- Estilo de Vida:* Aspirantes a profesionales, tienen una vida social activa, les gusta mucho salir a Compartir con sus amistades, son detallistas, amables, bien recibidas donde estén.
- Comportamientos:* Les gusta comprar regalos para sus amigas o pareja en las fechas especiales
- Hábitos de compra:* Compradoras compulsivas por antojo. Al ser Camilito's Country un producto curioso e innovador, hace que las mujeres tengan impulsos de compra por los productos, debido al diseño y los colores llamativos.

Comprador: Mujer

Influenciado: Amigas

Usuario: Ellas mismas, amigas o pareja

Descripción principal

Ubicación: Bogotá - Colombia.

- Edad: 15 a 65 años.
- Sexo: Femenino.
- Estratos: 1, 2,3 4,5.
- Ingresos: Desde 1 SMLV (Salario Mínimo Legal Vigente).
- Profesión: Estudiantes, empleados.

El potencial de mercado objetivo para dar inicio con la empresa en Bogotá es de 683.877 mujeres Bogotá de estratos 2,3 ,4 y 5 de edades entre 15 y 65 años. Mientras que a nivel nacional basados en el mismo grupo objetivo y pensando en la expansión de la empresa, el potencial de mercado es de mujeres.

Estrategias para los diferentes segmentos:

Mujeres: La mejor manera de establecer relaciones con este segmento es vía Web principalmente, haciendo uso de redes sociales como Facebook, WhatsApp, YouTube implementado el contacto directo en superficies (Tiendas, almacenes de Cadena, etc.).

Universitarios: La mejor manera de establecer relaciones para este segmento será vía web principalmente, también por medio de actividades en Canal comunitario , seminarios en el taller entre otros generando reconocimiento y recordación en el segmento.

Estrategias

Captar Nuevos Clientes: Implementar comunicación de prensa con entrevistas e invitaciones especiales en programas de televisión, para así dar a conocer la marca y con ella los beneficios emocionales de cada producto. Saber organizar la exhibición del producto, para lograr la distribución eficiente del espacio de venta y el equilibrio estético serán determinantes para atraer al perfil de cliente al cual le queremos llegar y de esta manera evitarle a que conozca el producto. Esto será logrado de forma que cada muñeco estará de acuerdo a su temática con sus accesorios, pero también lo encontrarán decorado con temáticas de acuerdo a la navidad, para de esta manera generar impacto al consumidor.

En la Publicidad Implementar impresos en los estratos 1, 2,3, 4 y 5, para transmitirles a nuestros clientes lo que la empresa Camilito's country está ofreciendo. Encontrando promociones u ofertas que satisfagan al consumidor como descuentos en el valor del muñeco o por la compra del muñeco se podrá llevar otro con descuentos especiales para nuestros clientes.

Mantener los que se tienen: Realizar un seguimiento postventa del producto y su beneficio hacia los consumidores, captando la aceptación que tienen del tema y las modificaciones al mismo para así generar retroalimentación y posibles mejoras en cuanto a productos y comunicación del mismo.

Llamando a nuestros clientes con la base de datos obtenida por el grupo del Facebook y WhatsApp. Pero en este caso manejaremos un personal capacitado, que tenga buen manejo de expresión, conocimiento de la marca, permitiendo que al momento de comunicarse con el consumidor, este se sienta a gusto, transmite confianza y cercanía para así lograr una buena comunicación con el consumidor y lograr implementar las mejoras que nos soliciten.

Retener los que siguen: Generando descuentos y promociones para clientes fieles en fechas especiales.

Recuperar si se pierden: Manejar la idea en los clientes sobre los productos que son esenciales para un regalo diferente.

¿Por qué el consumidor va a comprar en Camilito's Country?

Es un producto 100 % colombiano que representa la personalidad del consumidor debido a que es una alternativa conceptual definido por materiales y diseños. Porque es una alternativa a la hora de dar un obsequio o llevarlo a su casa, conceptual definido por materiales y diseños. Camilito's Country es un producto que representa la personalidad del cliente.

¿Qué beneficios percibe el consumidor de Camilito's Country?

La emotividad y el gusto que se transmiten a través de los materiales y diseños, además de los valores positivos que son alusivos a la Navidad. Más que una necesidad es un deseo que se va a crear, debido a que las necesidades de una persona son las básicas, es decir, comer, dormir, salud, vestirse, etc. Es por esto que nosotros no le llamamos necesidad sino deseo pues lo que queremos es crear en nuestro público objetivo el capricho o deseo valga la redundancia, de comprar nuestros productos para sí mismo (por gusto) o para una persona cercana con la que se quiere tener un detalle o que esta fecha tan especial como es la navidad sea una época de alegría.

4. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

5.1 NECESIDADES DE INFORMACIÓN

Necesidad de información “Que quiero”

Con esta esta segmentación busca tener una estrategia de mercado el cual va a ser más rentable mi producto y lo va a posicionar como una marca la cual lo hace diferente a los demás debido a los diseños los cuales son exclusivos de Camilito's Country.

5.2 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

Por medio de la distribución del producto, el cual se va a realizar mediante el taller el cual tenemos; la publicidad se seguirá realizando por redes sociales (Facebook, whatsapp, YouTube) llegando a cada una de las amas de casa o empresas, los cual quieran adquirir el producto elaborado o adquirir el kit con el material incluido con el molde.

5.3 DISEÑO DE LA ENCUESTA:

Para el diseño del cuestionario es necesario contar con una serie de factores que van a influir en la obtención correcta de la información de la cual se pretende responder la pregunta fundamental de toda la investigación, ¿El producto o servicio va a ser factible?, es decir, este producto, servicio y en el caso de este documento venta de muñecos navideños podría ser una fuente efectiva de ingresos a corto, mediano y largo plazo.

Taller de Manualidades

Encuesta sobre muñequería navideña en tela.

A continuación los invitamos a responder una serie de preguntas sobre diseños de muñecos navideños.

Indique su nombre

Indique su número telefónico

1. Al momento de adquirir un muñeco navideño se saldría usted de los diseños tradicionales?

- a) Si
- b) No

2. Que modelos de muñeco navideño le gusta momento de adquirirlo?

3. Al momento de realizar la compra de sus muñecos navideños usted que considera como prioridad?

- a) Costo
- b) Diseño

c) Calidad

4. Le gustaría que su muñecos navideños estuviera acorde a la decoración de su casa?
- a) Si
 - b) No

¿Este es un estilo de muñecos navideños le gusta?



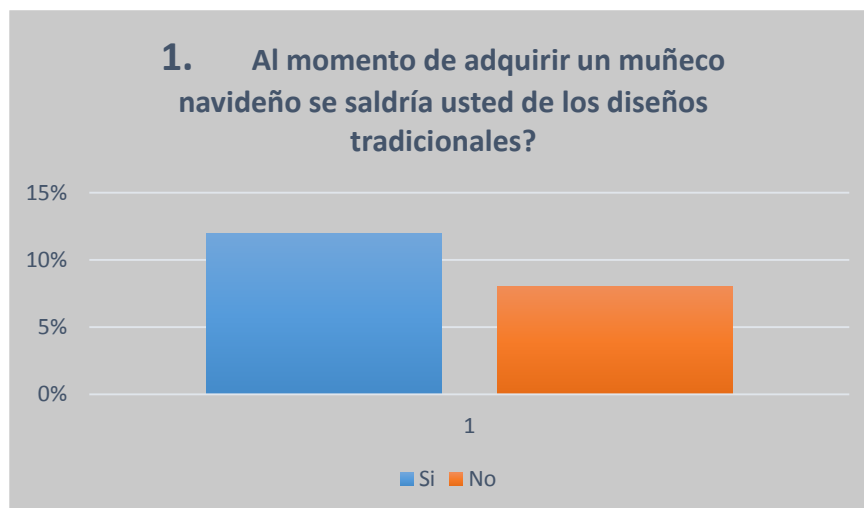
5. Qué opina del diseño de estos muñecos navideños?

6. adquiriría este tipo de diseño de muñeco navideño?
- a) Si
 - b) No
 - c) Otros
- 7.Cuál sería el valor que usted estaría dispuesto a pagar por estos muñecos navideños?
- a) \$45.000 - \$65.000
 - b) 65.000 - \$120.000
 - c) \$120.000 - \$300.000
 - d) No importa el valor.
- 8.Cuál sería el tamaño que le gustaría estos muñecos navideños?
- a) altura 30cm x 20 ancho.
 - b) altura 100mts x 60 ancho
 - c) altura 120mts x60 ancho
 - d) No importa la medida
9. Que colores les gustaría para sus muñecos navideños?
- a) Tradicionales
 - b) colores fuertes novedosos
 - c) No importa el color
10. Como te gustaría que fuera el material?
- a) Duradero
 - b) Poco duradero
 - c) No importa

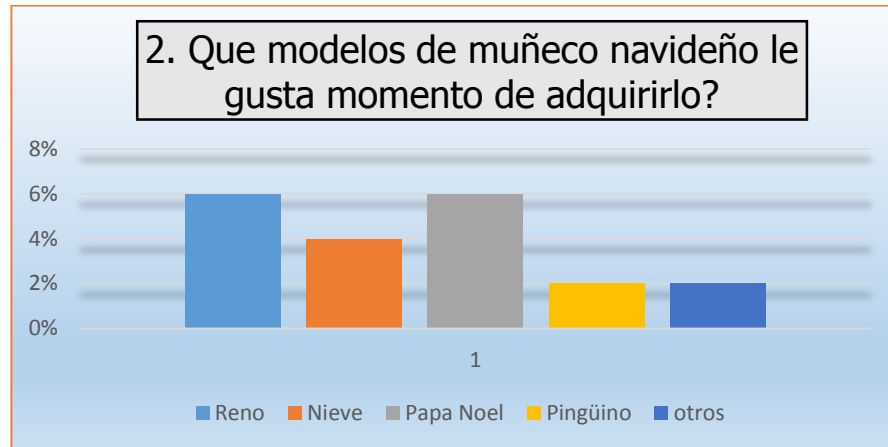
5.4 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Estas 20 encuestas, se aplicaron donde se realizó la muestra que correspondiera una porción del mercado segmentado. “La encuesta es un instrumento que revela, a partir de cierto número de individuos, las relaciones generales entre las características de un gran número de variables”

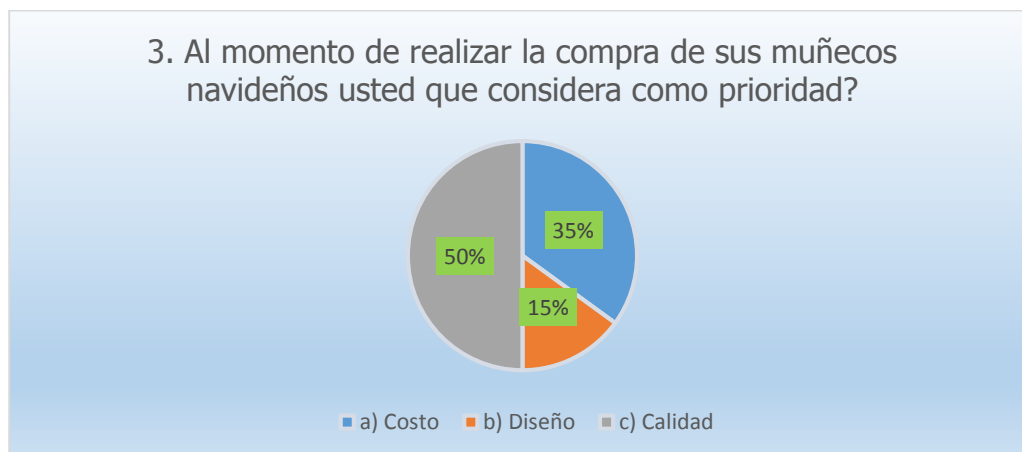
5.5 PRESENTACIÓN DE LA INFORMACIÓN



Se observa que al momento de adquirir un muñeco navideño el 12 % de las personas encuestadas le gustaría innovar teniendo otros diseños diferentes y el 8% refiere que no le gusta cambiar los modelos tradicionales.

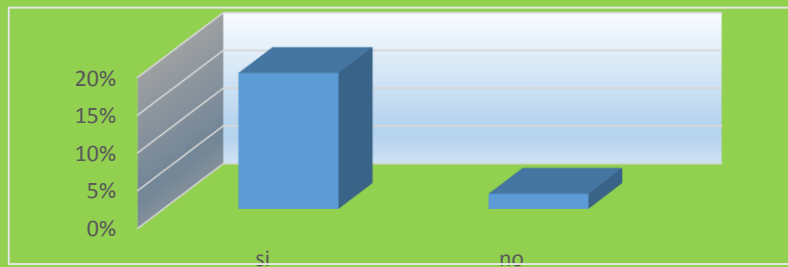


Se observa que al momento de adquirir un muñeco navideño el 6% le gusta el Reno y el papa Noel, 4 % le gusta el de nieve y el 2 % le gusta el pingüino y otros diseños diferentes.



Se observa que al momento de realizar la compra de muñeco navideños, la prioridad de las personas es 50 % la calidad, 35% el costo y un 15% el diseño del mismo.

4. Le gustaría que su muñecos navideños estuviera acorde a la decoración de su casa?



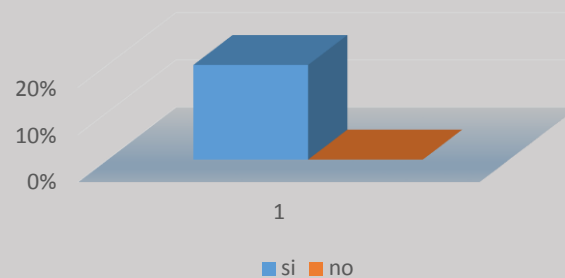
Se observa que al momento de adquirir muñecos navideños, las personas y compran estos acorde con la decoración de la casa 18% y 2 % no tiene en cuenta al momento de la compra.

5. Qué opina del diseño de estos muñecos Navideños?



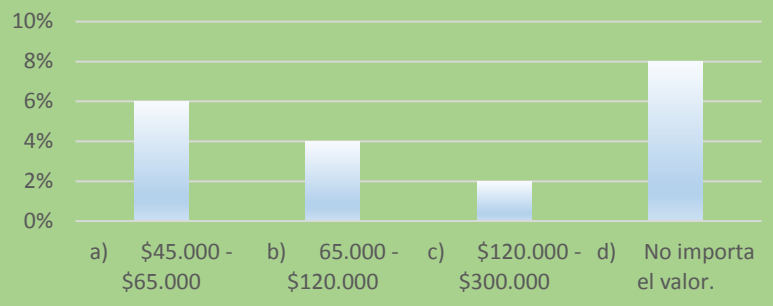
Que opinan del diseño de estos muñecos que 15% le parecen tradicionales, 12 % muy Bonitos y el 3% le parece innovadores.

6. Adquiriría este tipo de diseño en estos muñeco navideño?

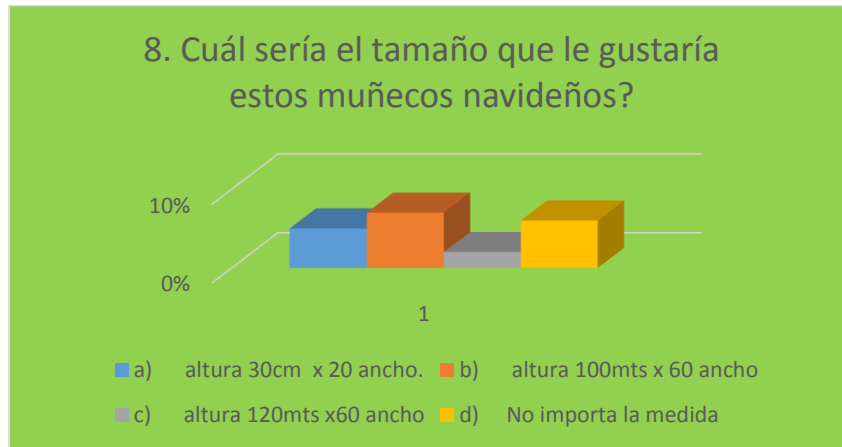


Según la encuestas Adquiriría este tipo de muñeco con 19 % de las personas encuestada si lo comprarían y 1 % no le gusta.

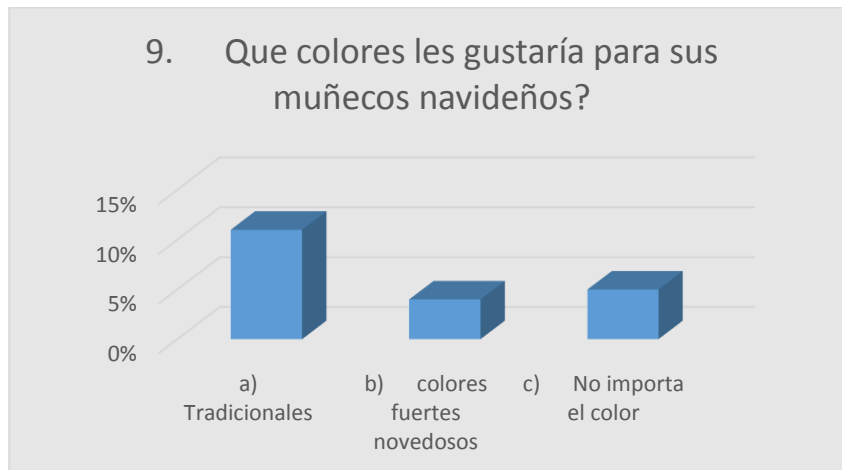
7.Cuál sería el valor que usted estaría dispuesto a pagar por estos muñecos navideños?



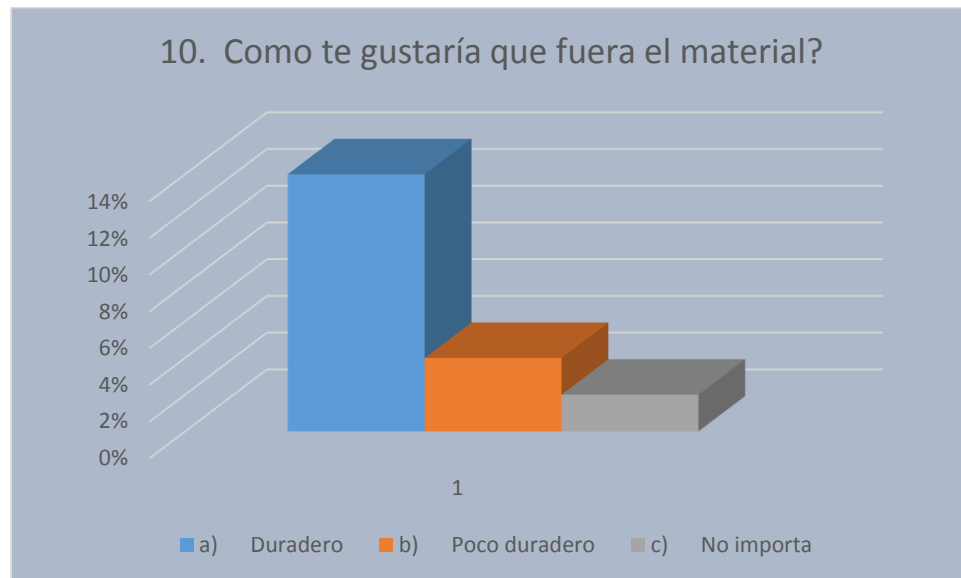
Se observa que al momento de comprar las personas estarían dispuestas de pagar con 8% No le importa el valor, el 6% estaría dispuesto a pagar \$ 45.000 a \$65.000, el 4% pagaría \$65.000 a \$120.00 y el 2% pagaría 120.000 a \$300.000



Se observa que al momento de adquirir los muñecos navideños le gustaría el tamaño según la encuesta el 7% altura de 120 x 60 de ancho ,6% No le importa la medida, 5% altura 30cm x 20 ancho y el 2% altura 120mts x60 ancho



Se observa que los colores que gustaría para los muñecos navideños será 11% tradicionales 5 % no le importa el color y el 4% colores novedosos y fuertes



Se observa según la encuesta que le gustaría que fuera el material con un 14% que es duradero 4% Poco duradero y 2% No le importa.

5.6 CONCLUSIONES Y ACCIONES A SEGUIR:

Los puntos fundamentales a realizar la encuesta fueron enfocados al gusto, el cual a realizarse tubo aceptación por la personas que realizaron las está, la innovación y la calidad hace que este producto sea viable y como empresa. En nuestra carrera profesional es incrementar la creación de empresa; para poder generar un proyecto nuevo e innovador que nos llevó a investigar un mercado muy competido en Bogotá como es las manualidades. Se debe tener muy en cuenta el diseño del taller, el logo y el posicionamiento de marca, esto constituye una gran fortaleza la cual se debe aprovechar y convertirla en una oportunidad. La imagen de la

empresa es atractiva para la amas de casa, con muchos colores y un nombre que los impacte para que decidan entrar al taller .Por otra parte sería ideal montar el almacén ya sea en Galería por es una zona donde se comercio de manualidades y los cuales constituyen una localización perfecta debido a su flujo de gente y a sus estadísticas en ventas.

Por medio de la distribución del producto el cual se va a realizar el taller el cual tenemos, la publicidad se seguirá realizando por redes sociales (Facebook, whatsapp, YouTube) llegando a cada una de los hogares o empresas, los cual quieren adquirir el producto elaborado o adquirir el kit con el material incluido con el molde.



Descripción de actividades	Valor aproximado
<p>Facebook, whatsapp y correo electrónico es una página de internet que se ha constituido como medio de comunicación para muchas empresas. Crear un grupo en Facebook donde los posibles clientes puedan ver fotos de los muñecos y de los locales y que lo dirija por medio de un link a la página de la empresa. Es una herramienta muy útil debido a la cantidad de usuarios registrados a los que les puede llegar la invitación sin problema</p>	\$ 0
<p>Pancartas: Que serán expuestas para dar a conocer el almacén.</p>	\$200.000
<p>Tarjetas personales: Son parte de la imagen corporativa de la organización y además permiten al cliente contactar el local para próximas compras o recomendar a familiares o amigos.</p>	\$150.000
<p>Voz a voz: El voz a voz es el elemento más importante de la publicidad de una empresa, es por esto que se debe dar un servicio al cliente, y ofrecer productos de muy buena calidad y el cliente se sienta satisfecho.</p> <p>Buena calidad y valor agregado para que mismos clientes nos generen publicidad gratuita.</p>	\$ 0

5.7 IDENTIFICACION DEL ENTORNO

La empresa se localiza en calle 96c 19- 40 barrio Villemar (Fontibón), el tamaño apropiado de esta es de 3m por 4m, contando con un horario de oficina de lunes a Sábados de 8:00am a 12:00pm y 2:00pm a 6:00pm.

La tienda Camilito's Country venta de muñecos navideños. Diseños exclusivos
3123260847. camilitoscountry@gmail.com, Bogotá Colombia.

- 6 PLAN DE MERCADEO: En este momento se están realizando proyectos nuevos, Los cuales se están presentado al público en el taller y por medios de las paginas social como Facebook, Whatsaap, También se está almacenando producción para diciembre de la cual se están recibiendo abono de los cliente, por otro lado se están realizando seminarios semanales en el taller.

6.1 INFORMACION DE LA COMPETENCIA

Como competidor directo en el campo de adornos enfocados a los buenos deseos o personalizados, no se encuentra una empresa que se especialice en este tipo de cosas. Sin embargo como competencia indirecta nos encontramos con gran variedad de empresas que tienen productos similares , pero no tienen la misma intención a pesar de que están dirigidos hacia el mismo . También existen otras empresas que se enfocan en artículos de diseño, pues ellos se encargan de realizar los productos o vender productos para adornar, de marcas que se enfoquen en diseños creativos, extravagantes o raros.

6.2 INFORMACION SECTORIAL

Donde estamos ubicados es asequible porque es seguro, estamos ubicados sobre una avenida principal donde hay comercio y esto hace que los clientes se sientan satisfechos. La empresa se localiza en el barrio Villemar (Fontibón), el tamaño apropiado de esta es de 3m por 4m, contando con un horario de oficina de lunes a viernes de 8:00am a 12:00pm y 2:00pm a 6:00pm.

La tienda Camilito's Country venta de muñecos navideños. Diseños exclusivos 3123260847. camilitoscountry@gmail.com, Bogotá Colombia.

6.3. INFORMACION DE LA EMPRESA

Debilidad:

- A pesar de que tiene taller, no ha entrado a centros comerciales que en estos centros comerciales que más ventas registra en Bogotá, que constituye un punto de venta ideal para los hogares.
- Calidad de los productos: Teniendo en cuenta que los productos ofrecidos por la empresa cuentan con un precio muy competitivo en el mercado, así mismo esto se ve reflejado con la baja calidad de los productos.

Oportunidades

- Es el único almacén que comercializa Muñecos navideños personalizados y con diseños exclusivos dándole un valor agregado y una idea novedosa.
- Cuenta con gran variedad de productos y accesorios que atrae clientes de todas las edades, tanto personas que quieren un comprar nuestro producto, como las personas que desea aprender a realizarlos.

Fortaleza:

- La empresa está creada a nivel nacional, tiene gran variedad de productos con propuestas innovadoras y fuera de lo común.
- Entusiasmo empresarial y cultura emprendedora: Las socias cuentan con todas las ganas para la creación de esta nueva empresa, dedicaran todo su tiempo y esfuerzo para cumplir con sus metas planeadas.

Amenazas:

- Competencia directa: Hay muchos estilos de muñecos de muñecos de navidad pero estos son de baja calidad en cuanto al material con el que esta laborado.
- Competencia indirecta: Existe mucha competencia en el sector, por la producción que traen desde china, estos han hecho que estos sean más competitivos en el mercado
- Crisis económica: La crisis económica hace que las personas piensen dos veces antes de realizar alguna compra, esto podría afectar las ventas de la empresa

6.7 ANALISIS MARKETING MIX

6.7.1 PRODUCTO:

PROYECTOS VALORES MUÑECOS TERMINADOS



DULCE GENGIBRES

MEDIDAS: 80CMS DE LARGO X 55 DE ALTO

Materiales paño lency y flis americano

100% HECHO EN COLOMBIA Y ELABORADO A MANO

GARANTIA DEL PRODUCTO 5 AÑOS

COSTO: \$ 149.500 PESOS



COLOMBINAS NAVIDEÑAS SURTIDAS ESPECIAL ARBOLES DE NAVIDAD
MEDIDAS: 35 CMS DE LARGO X 18 DE ANCHO
Materiales paño lency y flis americano
100% HECHO EN COLOMBIA Y ELABORADO A MANO
GARANTIA DEL PRODUCTO 5 AÑOS
COSTO: \$ 38.500 PESOS POR UNIDAD



COJINES NAVIDEÑOS SURTIDOS 4 MOTIVOS DIFERENTES

MEDIDAS: 50 CMS DE LARGO X 50 DE ANCHO

Materiales paño lency y flizz americano,

100% HECHO EN COLOMBIA Y ELABORADO A MANO

GARANTIA DEL PRODUCTO 5 AÑOS

COSTO: \$58.500 PESOS



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



NIEVE DE PIE EMANUEL

MEDIDAS: 85 CMS DE LARGO X 40 DE ANCHO

Materiales paño lency y flizz americano, estructuras en madera

100% HECHO EN COLOMBIA Y ELABORADO A MANO

GARANTIA DEL PRODUCTO 5 AÑOS

COSTO: \$ 149.500 PESOS



NIEVE SENTADO PATON

MEDIDAS: 65CMS DE LARGO X 35 DE ANCHO

Materiales paño lency y flis americano

100% HECHO EN COLOMBIA Y ELABORADO A MANO

GARANTIA DEL PRODUCTO 5 AÑOS

COSTO: \$ 78.500 PESOS

6.7.2 PLAZA: Estrategia de Distribución. La producción se realizara de acuerdo a pedidos que tiene promedio de entrega de 10 a 15 días, dependiendo del volumen.

Se mantendrá una bodega de 15 muñecos disponibles por diseño de mayor rotación. Esto permitirá realizar entregas contra pedido, disminuir el tiempo de entrega. Este sistema de trabajo permitirá que el desperdicio por producto sea mínimo.

En cuanto al transporte manejaremos dos vías.

- Terrestre: En el momento se utilizara en medio de transporte del dueño para repartir cada uno de los pedidos de la ciudad de Bogotá. El costo que debe cubrir el cliente es de \$3.000, pero al hacer un pedido mayor o igual a dos productos será totalmente gratis.
- Servientrega: Cuando los domicilios son de otros municipios o ciudades. El costo de envío es de \$15.000 en adelante, depende del peso y las dimensiones del producto que se va a enviar. Venta de Kit producto para elaborado otras amas de casas y producto terminado.
- Western Unión: a nivel internacional ven videos tutoriales y compran el molden realizan la consignación por Western Unión el valor de cada proyecto es de hasta un máximo de quince dólares (\$15.00), se envía el molde por correo electrónico, desde pues de haber confirmado el pago.

Las condiciones de pago serán a 30 días, tiempo en el que se esperan realizar las ventas necesarias para pagar. Cuando la empresa tenga buen flujo de dinero, se puede acordar con los proveedores el pago de contado o a un menor tiempo, a cambio de un descuento especial.

Los contratos de distribución, horarios y rutas de la llegada de la mercancía deben ser muy claros, y la empresa exportadora se debe comprometer a entregar la mercancía a tiempo teniendo en cuenta que la empresa en ningún momento puede quedar sin stock para ofrecer a sus clientes.

6.7.3 PRECIO: Aunque no se espera que el precio sea el más bajo del mercado teniendo en cuenta la calidad de los productos, si se buscara que el precio sea el adecuado y los clientes tengan la capacidad de pagarlo satisfaciendo sus necesidades.

El precio del producto se asignará teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Costos y gastos de comercialización
- Perfil del cliente
- Competencia
- Margen de rentabilidad de los productos en el mercado

6.7.4 PROMOCION: Atención al cliente. Tener personal que maneje una buena estrategia de venta, pero a su vez una buena capacidad de expresión y motivación hacia el cliente, lo cual facilitará la relación, la transmisión del mensaje que Camilito's country quiere comunicarle con sus muñecos. Logrando cercanía y una buena relación. Mantener los clientes que se tienen. Realizar un seguimiento postventa del producto y su beneficio hacia los consumidores, captando la aceptación que tienen del tema y las modificaciones al mismo para así generar retroalimentación y posibles mejoras en cuanto a productos y comunicación del mismo.

Llamando a nuestros clientes con la base de datos obtenida por el grupo del Facebook. Pero en este caso manejaremos un personal capacitado, que tenga buen manejo de expresión, conocimiento de la marca, permitiendo que al momento de comunicarse con el consumidor, este se sienta a gusto, transmita confianza y cercanía para así lograr una buena comunicación con el consumidor y lograr implementar las mejoras que nos soliciten.

Retener los que siguen. Generando descuentos y promociones para clientes fieles en fechas especiales.

Recuperar si se pierden. Manejar la idea en los clientes sobre los productos que son esenciales para un regalo diferente. Se mantendrá una política de servicio al cliente de "Durante la venta", que constara de la optimización de los siguientes aspectos:

- Disponibilidad de existencias de producto
- Información clara del pedido que hace el cliente
- Envíos especiales de mercancía de acuerdo a la cantidad
- Transporte
- Facilidad de realización de pedidos

Flujo de Ingresos

De acuerdo a los insumos y la mano de obra se totaliza el costo neto del producto, para así generar ganancia de hasta tres veces lo invertido debido a que es un producto de manufactura.

7. PROYECCION DE VENTAS

Inversión y cantidad mensual durante 2016

NUMERO	MES	UNIDADES	VALOR
1	ENERO	0	0
2	FEBRERO	10	\$800.000
3	MARZO	15	\$1.500.000
4	ABRIL	18	\$1.700.000
5	MAYO	20	\$1.758.000
6	JUNIO	24	\$1.876.000
7	JULIO	22	\$1354.000

8	AGOSTO	25	\$1.780.000
9	SEPTIEMBRE	28	\$2.555.000
10	OCTUBRE	35	\$3.800.000
11	NOVIEMBRE	33	\$3.275.000
12	DICIEMBRE	32	\$3.178.000
	TOTAL	262	\$23.576.000

Inversión y cantidad mensual durante 2017

NUMERO	MES	UNIDADES	VALOR
1	ENERO	0	0
2	FEBRERO	10	\$1.200.000
3	MARZO	25	\$1.500.000
4	ABRIL	22	\$1.850.000
5	MAYO	11	\$115.000
	TOTAL	68	\$4.665.000

Seminarios Camilito's Country

Estos se realizan a nivel nacional, se realizan de 20 a 25 cupos se trabajaban en dos días y las alumna termina el proyecto, dentro de los seminarios se totalidad de material y molde para cada alumna.





8. CONCLUSIONES

Los puntos fundamentales en nuestra carrera profesional es incrementar la creación de empresa; para poder generar un proyecto nuevo realizamos una lluvia de ideas la cual nos llevó a pensar en varias ideas pero finalmente estudiamos la más viable de realizar que fue Este es un proyecto innovador que nos llevó a investigar un mercado muy competido en Bogotá como es las manualidades

Bibliografías:

<https://www.promonegocios.net/producto/ciclo-vida-producto.html>

http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/regimen_simplificado

<http://www.mineduacion.gov.co/portal/normativa/Leyes/94653:Ley-1014-de-Enero-26-de-2006>

YOUTUBE Muñecos navideños Dulce Cookies - Parte I + Costuras

YOUTUBE Muñecos navideños Dulce Cookies - Parte II

YOUTUBE ARTE DE VIVIR - PROYECTO "PENDÓN RENO" 1 PARTE

YOUTUBE ARTE DE VIVIR - PROYECTO "PENDÓN RENO" PARTE 2

YOUTUBE CUADROS INFANTILES (MUÑEQUERIA EN FIELTRO O PAÑO LENCY)

