

IDEA DE NEGOCIO

Idea de negocio para la creación de empresa MULTIHOGAR

Opción de grado 3



**Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior**

ANDRÉS AGUDELO ALFONSO

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Escuela de ciencias administrativas

Programa de Administración Empresas

Bogotá DC

MULTI HOGAR comercializamos un gran portafolio de productos de muy buena calidad relacionados para hogar, nos enfocamos en el ámbito comercial distribuyendo productos, buscando minimizar las necesidades de las familias en los hogares colombianos utilizando artículos que ayuden a mitigar el impacto del medio ambiente ,de muy buena calidad y a un muy buen precio para la economía colombiana; garantizamos nuestros productos y formamos conciencia ambiental en la sociedad

DESCRIPCION GENERAL DE LA IDEA DE NEGOCIO

Estamos enfocados a conservar el medio ambiente por eso queremos utilizar productos que ayuden a mitigar el impacto al medio ambiente, adicional queremos crear una plataforma virtual para minimizar en tiempo y espacio la compra de nuestros productos.

MISION

Multihogar somos una empresa colombiana dedicada a la comercialización y distribución de artículos para el hogar con un amplio portafolio de productos de calidad, asistencia y precios asequibles para brindar un ambiente cómodo y modernos a los hogares del barrio J Vargas , Modelo Norte , San Miguel y Normandía.

VISION

En el 2019 Multihogar .Será reconocida como una de las empresas líderes en la Desarrollo, innovación y sostenibilidad , ofreciendo los mejores productos, asistencia, precios y atención al cliente del mercado llegando a todos los espacios de los hogares de la localidad de barrios unidos; acreditándonos y dándonos a conocer en las demás localidades.

OBJETIVO GENERAL

Ofrecer a las familias de la localidad de barrios unidos una forma diferente e innovadora para la solución y remodelación de los hogares, buscando responsabilidad, contribuyendo y participando en el desarrollo social de la comunidad y medio ambiente

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Brindar una calidad exclusiva pensando en los beneficios de cada cliente para lograr conformidad con el producto

- Implementar un nuevo punto de venta en otra localidad
- Tratar directamente con proveedores para aminorar costos , valor agregado a los productos para satisfacción del cliente

- Implementar y mantener estrategias que propicien rentabilidad, bienestar y salud en el trabajo que permitan desarrollo al interior de la organización.

. VALORES

Nuestros valores representan aquello en lo que creemos, trazan el camino que nos permite llevar adelante nuestra misión. Constituyen los principios, objetivos y prioridades estratégicas sobre los cuales se construye nuestra empresa.

- **Respeto** Buen trato hacia los clientes
- **Honestidad** nos caracterizamos por comportamientos éticos , basándonos en la rectitud , honradez y lealtad frente a los compromisos y propósitos empresariales Y personales
- **Integridad** hacer lo correcto, aplicamos valores, principios y normas en las operaciones diarias de nuestra empresa.

PENTAGONO PERFILACION

MULTI HOGAR

Expectativa

Ampliar el alcance de los productos ecológicos por medio de la difusión que multihogar les brindaría a los productores de este tipo de mercancías que reduce el impacto al medio ambiente del ser humano.

Soluciones actuales

Ofrecer una marca al la plaza donde la ecología sea fundamental para el proceso de consecución de fidelidad y promover hábitos de consumo que permitan que la marca sea sustentable para el mercado y los productores.

Competencia

La competencia de multihogar son los mercados a gran escala que tienen variedad de productos de este tipo por esto las grandes superficies como supermercados y almacenes orgánicos ocuparían este rubro del mercado.

Frustraciones

En cuanto al alcance que podría llegar a tener la marca, por no tener el reconocimiento o el posicionamiento suficiente para llegar a tener toda la cobertura que le permita incurrir en el mercado actual.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

ORGANIGRAMA

MANO DE OBRA		
ANDRES AGUDELO	ADMINISTRADOR 1(VENDEDOR , CAJA , FACTURACION , CARTERA)	\$ 988.100
	ADMINISTARDOR 2 (DISEÑO Y MARKETINK , VENDEDOR)	\$ 988.100
		\$ 1.976.200

ESTUDIO TECNICO OPERATIVO

PRODUCTOS DESTACADOS

- Baterías solares para celular



CARGADOR SOLAR EK-6

- Con batería solar ultra delgada, es el cargador perfecto para recargar celulares, iphone, ipod, tabletas y la mayoría de los teléfonos inteligentes. También incluye una luz ledy (2) ventosas para colocarlo sobre el parabrisas.
- convenientemente portátil y ligero.

- DESCRIPCION TECNICA:

- El cargador y la batería son portátiles-carga a través de energía solar
- Salida de la batería: 1500mahm
- Carga solar:120ma
- Trae un indicador que marca la carga y muestra el nivel restante de energía
- Incluye mini cable de carga USB (para conectar a la pared o al encendedor del carro, en ausencia del sol, en días nublados)
- Viene con una linterna giratoria y ajustable con luz led-para leer, conducir, acampar y mucho mas

- **INCLUYE:**

- Cargador solar
- Linterna incorporada con luz led
- 2 Ventosas para fijarlo sobre el parabrisas
- 10 Tomas para USB
- 12 Adaptadores

PRECIO \$ 65.000

- **Pintura Biodeko**



Qué es Biodeko?

Es un recubrimiento para acabados de techos y paredes en interiores, inspirado en los materiales, colores y texturas en armonía con la naturaleza.

La elegancia y textura de Biodeko ofrece acabados durables y profesionales permitiendo, con sus colores, crear figuras y patrones hasta donde tu imaginación lo permita.

Biodeko alternativa rentable en tiempo y dinero

Biodeko es Biodegradable

- **Biodeko** es amigo de la vida al ser un producto desprovisto de riesgos para la salud y para la biodiversidad. No contiene materiales tóxicos, volátiles, inflamables o combustibles.
- **Biodeko** es amigo de los ecosistemas al no realizar ningún tipo de vertimiento de residuos líquidos ni sólidos con sustancias peligrosas y/o metales pesados como Mercurio, Cadmio, Arsénico, Cromo, Talio y el Plomo, evitando poner en riesgo la fauna y la flora.
- **Biodeko** es amigo del medio ambiente al no requerir materias primas vírgenes para su elaboración evitando así la sobreexplotación de los recursos naturales.
- **Biodeko** es amigo de la recuperación ya que este producto puede ser utilizado en otro lugar cuando se requiera cambiar el color de tus paredes y techos.

FICHA TÉCNICA

CÓDIGO: FT-P-P-008

- **PRODUCTO TERMINADO VINICRYL VERSIÓN:11**
- **SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL FECHA:27/Mar/2015**
- **I+D PINTURAS # 1 de5**

1. NOMBRE

PRODUCTO TERMINADO VINICRYL SAPOLIN CON SELLO DE CALIDAD, NTC 1335.

2. DESCRIPCIÓN

Pintura vinil-acrílica tipo 1 diluible con agua, de excelente cubrimiento y de acabado mate, alta Resistencia y completamente lavable, en una amplia gama de colores.

Este producto es bajo salpique, libre de metales pesados y se caracteriza por su bajo contenido en VOC (Compuestos Orgánicos Volátiles).

3. CARACTERÍSTICAS

La PINTURA VINICRYL es un producto de excelente cubrimiento y adherencia, se presenta en una Amplia gama de colores entre mezclables, de fácil aplicación y rápido secado.

4. ESPECIFICACIONES

PARÁMETROS ESPECIFICACIÓN

MÉTODO- NORMA

pH 8.0 - 9.0 I-CC-M-P-008;

NTC 624:1972

VISCOSIDAD 100 - 110 K.U. I-CC-M-P-002;

NTC 559:2003

BRILLO ESPECULAR A 60° Menos a 10 I-CC-M-P-015;

NTC 592-1:2009

ACABADO Mate I-CC-M-P-015

COLOR 0-1 I-CC-M-P-025

TIEMPO DE SECADO PARA

REPINTAR, EN HORAS MÁX hora. I-CC-M-P-026;

NTC 598:2005

DENSIDAD(KG/GAL)(*1) 4.50 - 5.40 I-CC-M-P-009;

NTC 561:2003

ESTABILIDAD EN EL

ALMACENAMIENTO (25°C) 24 meses bajo techo I-CC-M-P-013;

NTC 845-2:2006

CONTENIDO DE VOC (g/L)

FICHA TÉCNICA CÓDIGO: FT-P-P-008

PRODUCTO TERMINADO VINICRYL VERSIÓN:11

SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL FECHA:27/Mar/2015

I+D PINTURAS # 2 de5

MÁXIMO 100 (g/L) (*2) 58.81 g/L Método externo ASTM 6886.(*3)

% SÓLIDOS EN PESO (*1) 49 - 60 I-CC-M-P-007;

ISO 3251:2008

FINURA DE DISPERSIÓN

(UNIDADES HEGMAN) 04-Ago I-CC-M-P-003;

NTC 557:2005

PODER CUBRIENTE, % MÍN 96 I-CC-M-P-017;

NTC 4974:2001

RESISTENCIA A LA ABRASIÓN HÚMEDA,

CICLOS MÍN 400 I-CC-M-P-016;

NTC 966:2001

LAVABILIDAD, % MÍN 80 I-CC-M-P-018;

NTC 799:2001

RESISTENCIA AL AGUA

ÁLCALI No debe presentar cambios notorios I-CC-M-P-019;

NTC 1114:2003

ENTIZAMIENTO No debe presentar I-CC-M-P-010;

NTC 1457-6:1999

RESISTENCIA AL

CUARTEAMIENTO AL ALTO

ESPESOR (50 MILS) No debe presentar I-CC-M-P-012;

NTC 5032:2002

CONTENIDO DE SÓLIDOS,

FRACCIÓN EN VOLUMEN % MÍN 35 I-CC-M-P-014;

(*1) Varía según el color.

(*2) Compuestos orgánicos volátiles, en inglés.

(*3) Cromatografía de gases Agilent 6890N con detector de masas Agilent 5975 con inyección Automática, columna HP5-masas Agilent.

FICHA TÉCNICA CÓDIGO:FT-P-P-008

PRODUCTO TERMINADO VINICRYL VERSIÓN: 11

SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL FECHA:27/Mar/2015

I+D PINTURAS# 3 de5

Sistema recomendado: Para obtener los beneficios de lavabilidad y resistencia a la abrasión debe garantizarse como mínimo 2 manos de VINICRYL como acabado.

5. APLICACIONES Y USOS

Los mejores resultados en madera y mampostería se obtienen con varias manos de VINICRYL. La primera mano diluida permite una mejor penetración en los poros de la Superficie.

En aplicaciones en interiores la superficie se puede preparar con ESTUCO PLÁSTICO SAPOLIN, estuco tradicional o cualquier imprimante de buena calidad. Pintar sobre cal no es recomendable.

En superficies rugosas o porosas o en repintes con cambio de color muy apreciable puede ser necesario aplicar una mano adicional para obtener un adecuado cubrimiento.

Se recomienda agitar el VINICRYL, antes de usar, hasta obtener su completa uniformidad.

Los equipos de aplicación se lavan con agua.

5.1 USOS

La PINTURA VINICRYL se usa para proteger y decorar muros, cielos rasos de residencias, oficinas, salas de conferencias, edificaciones y superficies de mampostería, en general. De uso en ambientes interiores y exteriores.

5.2 PREPARACIÓN DE LA SUPERFICIE

La superficie debe estar seca y libre de polvo, mugre, grasa y pintura deteriorada.

Antes de pintar se debe resanar las grietas, agujeros y otros defectos que puedan afectar el acabado.

Los acabados deteriorados, cales, carburos y humedades, se deben eliminar completamente.

Sobre superficies muy alcalinas (pH superior a 9) como las tejas y laminas de asbestocemento, los revoques, y morteros modificados con cal, se debe aplicar de una (1) a dos (2) manos de SELLADOR DE SUPERFICIES ALCALINAS SAPOLIN y dejar secar por 2 horas.

En superficies con pintura en buenas condiciones: si la pintura es brillante, se lija suavemente en seco para eliminar totalmente el brillo. Si es mate, se limpia y seca bien.

Las superficies con pinturas deterioradas se eliminan completamente.

5.3 DILUCIÓN

EQUIPOS DE

APLICACIÓN

CANTIDAD DE

VINICRYL Agua # MANOS

SC-5819-1 SA-136-1 OS-211437

FICHA TÉCNICA CÓDIGO:

FT-P-P-008

PRODUCTO TERMINADO VINICRYL VERSIÓN:

11

SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL FECHA:

27/Mar/2015

I+D PINTURAS Página 4 de

5

Brocha o Rodillo 1 galón 1/4 galón (25%) 2 a 3

Pistola Convencional 1 galón 30% 2 a 3

Pistola Airless 1 galón 10% 2 a 3

5.4 RENDIMIENTO PRÁCTICO APROXIMADO

En obra nueva sobre ESTUCO PLASTICO SAPOLIN PARA INTERIORES: 22 a 28 m²/galón a 3 manos.

En obra nueva sobre estuco tradicional: 20 a 25 m²/galón a 3 manos.

Sobre revoque, bloque: 15 a 20 m²/galón a 3 manos.

En repinte sobre color diferente: 28 a 35 m²/galón a 3 manos.

En repinte sobre color igual o similar: 40 a 45 m²/galón a 2 manos.

RENDIMIENTO TEORICO A 25 micrones

El valor estimado teórico aproximado para todos los colores se encuentra entre 54 - 62 m²/gal.

6. PRESENTACIÓN

Los vinilos VINICRYL se ofrecen al mercado en las presentaciones de de galón, 1 galón, en envases metálicos, en las presentaciones de 2 y 5 galones en envases plásticos.

7. CONDICIONES DE SEGURIDAD EN EL ALMACENAMIENTO Y LA MANIPULACIÓN

Las actividades, operaciones, usos, materiales y productos relacionados con este documento deben Manejarse de forma integral, asegurando la calidad del trabajo y del resultado esperado; evitando reprocesas, fallas y pérdida de tiempo. Es indispensable cumplir todos los controles legales, de salud y seguridad exigidos. Así mismo, es obligatorio usar los elementos de protección personal, conocer la información sobre los riesgos asociados y contar con el debido entrenamiento. Evite todo contacto con la piel y ojos, se debe evitar la inhalación prolongada de los vapores de esta pintura, usar equipo de protección apropiado (guantes, gafas de seguridad); Garantizar una buena ventilación en el lugar de aplicación del producto. En caso de contacto con la piel, se debe limpiar con estopa humedecida en agua. Si el contacto es con los ojos, se recomienda lavarlos con abundante agua corriente durante 15 minutos y buscar atención médica. En caso de ingestión beber abundante agua. Buscar atención médica inmediata. En caso de contacto del producto o del envase con fuentes de calor o expuesto al fuego, use agentes extintores de polvo químico seco. Para emergencias químicas e intoxicaciones llamar a CISPROQUIM®. Servicio las 24 horas. Teléfonos: Colombia 018000 91 60 12 ó desde celular (031) 288 60 12, Venezuela 08001005012, Perú080 050 847, Ecuador 1800 59 3005.

FICHA TÉCNICA CÓDIGO: FT-P-P-008

PRODUCTO TERMINADO VINICRYL VERSIÓN:11

SISTEMA DE GESTIÓN INTEGRAL FECHA:27/Mar/2015

I+D PINTURAS Página 5 de 5

7.1 ALMACENAMIENTO

Debe almacenarse bajo techo, en un rango de temperatura de 4-32 °C, lejos de toda fuente de Calor, en lugares limpios y secos. El recipiente debe estar cerrado herméticamente y conservarse en su envase original.

8. CONSIDERACIONES AMBIENTALES

Es importante en el manejo de este producto o material conocer la información de uso y seguridad y Utilizar todo el contenido para evitar la generación de desperdicios. Se debe evitar verter este producto por los canales de aguas lluvias o al suelo.

En todo el ciclo se debe cumplir con la normatividad vigente relacionada con el manejo, uso y Disposición de este producto o material en aras de prevenir la afectación del medio ambiente.

8.1 MANEJO DE RESIDUOS SÓLIDOS

En caso de derrames recoger el producto utilizando un material absorbente como tierra, arena u otro material inerte. Evite contaminar fuentes de agua o alcantarillados. No incinerar los envases sellados. No utilizar los envases desocupados para almacenar alimentos o agua de consumo.

9. GARANTÍA

INVESA S.A. Ofrece plena garantía de las especificaciones de este producto. Las aplicaciones aquí consignadas son fruto de nuestra experiencia, más no se convierten en garantía, cada usuario debe buscar las mejores condiciones para su aplicación.

Para mayor información comuníquese al: (4) 3342727, opción 1(Línea de Servicio al Cliente), Visite nuestra página web: www.sapolin.com o escríbanos al correo: contactenos@invesa.com

ELABORÓ REVISÓ APROBÓ

Cargo: Auxiliar Tecnológico I Pinturas

Fecha: 18/Mar/2015

Cargo: Profesional TecnológicoI Pinturas

Fecha: 27/Mar/2015

Cargo: Sistema De Gestión ntegral

Fecha: 27/Mar/2015

PRECIO: \$ 20.000 x 10 KG

- PURIFICADORES DE AGUA ECOLGICOS

Este filtro retiene sedimentación y elimina bacterias por medio de Plata coloidal carbón activado. Utilizado por Médicos sin Fronteras y Cruz Roja y en general por las ONG's.



CE-5
Ceramic Filter Cartridge



MS-1
Medical Stone Filter Cartridge



MS-5
Multi-Stage Filter Cartridge

Filtro de alta calidad de 7 etapas

Diatomeas cerámicas



Su agua cristalina y filtrada hasta 0,1 micras

Sulfato de Calcio



Adsorción de Bacterias, metales tóxicos y materia orgánica

Carbón KDF



Eliminar el cloro y cualquier elemento con olor, color o sabor. Eliminar los metales pesados. Y efecto bacteriostático.

Bolas Mineralizadoras



Añade Minerales esenciales y Oxígeno disuelto

Bolas de Turmalina



Mejora las defensas naturales de nuestro organismo

Filtro de PP



Filtro de Malla Principal



8 ETAPAS DE FILTRACIÓN

FiPur



FICHA TECNICA

1. Modelo PKF-1/T (Una etapa):

- Filtro de Carbón Activado en Block CTO: Este filtro remueve la turbidez, cloro, olor, sabor, etc. que se pueda encontrar en el agua.

El filtro purificador de agua para uso doméstico de una etapa tiene un diseño cómodo, elegante y de fácil instalación, garantizando agua pura y apta para el consumo. El cartucho intercambiable retira los malos olores y el cloro asegurando un bajo costo ya que este filtro puede reemplazar aproximadamente un mínimo de 800 garrafones de agua. Incluye llave para porta filtros.

- **Etapa 1:** Filtro De cerámicas: Este filtro se caracteriza por remover partículas, polvo, tierra, etc. Hasta 0,1 micras
- **Etapa 2:** Filtro de Sulfato de calcio : Absorción de bacterias , metales tóxicos y materia orgánica
- **Etapa 3:** Filtro de Carbón KDF : Elimina el cloro y cualquier elemento con olor calor y sabor , elimina los metales pesados y efectos bacteriostático.
- **Etapa 4:** Filtro Bolas Mineralizadoras : Añade minerales esenciales y oxígeno disuelto
- **Etapa 5:** Filtro de Bolas De Turmalina : Mejora las defensas naturales de nuestro organismo

- **Etapa 6** : Filtro de plástico: : Esteriliza bacterias, virus y microorganismos del agua hasta un 99.9%.
- **Etapa 7** : Filtro de maya principal: Este filtro remueve la turbidez, cloro, olor, sabor, etc. que se pueda encontrar en el agua.
- **Etapa 3**: Luz Ultravioleta: Esteriliza bacterias, virus y microorganismos del agua hasta un 99.9%.

Filtro purificador de agua de siete etapas para agua. Filtros de sedimentos y de carbón activado de uso doméstico. Produce agua más limpia y segura para el consumo humano. Adiós a bacterias, microorganismos, virus y garrafones.

CARACTERÍSTICAS DE OPERACIÓN

- Rango de temperatura en la entrada: 4°C – 52°C
- Rango de presión de entrada: 15 – 80 psi (1-5.6kg/cm²)

CARACTERÍSTICAS GENERALES

- Fácil instalación
- Excelente calidad de construcción
- Compacto y ligero
- Completamente armados
- Diseño elegante

ESPECIFICACIONES

Los sistemas PURIKOR de filtración básica son equipos que le permitirán comenzar a consumir agua más pura y experimentar una vida más saludable.

APLICACIONES

Residencial: aparta estudios, apartamentos, casas, fincas de Recreo, etc.

Comercial: oficinas, cafeterías, gimnasios, máquinas de hielo, bebidas, etc.

VENTAJAS

- Agua limpia y segura para el consumo humano
- Equipo completamente ensamblado, listo para instalarse
- Diseño elegante
- Bypass incluido para seleccionar la operación entre tarja y filtro (solo modelo PKF-1/T)
- Incluye filtros cartucho
- Incluye lámpara UV PHILIPS para esterilizar bacterias, virus y microorganismos (sólo modelo PKF-3UV)
- Disponibilidad de repuestos: lámparas, filtros cartucho

MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

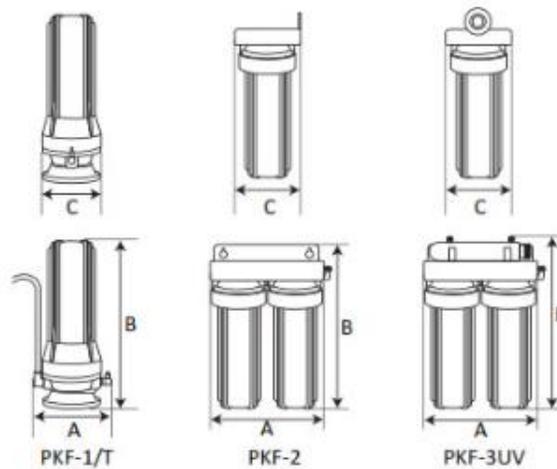
- Porta filtros en polipropileno
- Soporte metálico para montaje en pared (bracket)
- Portalámparas en acero inoxidable 304
- Llave de ganso en acero cromado y manija de plástico
- O-rings de sellado en gel de sílice de carbón activado (CTO y GAC) y filtros cartucho de polipropileno y plegados (PP y PL)

TABLA DE ESPECIFICACIONES

CÓDIGO	FLUJO (gpm)	ETAPAS	MICRAS NOMINALES	LUZ UV		CONEXIONES
				POTENCIA (watts)	FASES x VOLTS	
PKF-1/T	0.5	1	5	N/A	N/A	1/2" HEMBRA, 1/2 MACHO Y 1/4" TUBING
PKF-2		2				
PKF-3UV		3		6	1x115	

DIMENSIONES Y PESOS

CÓDIGO	DIMENSIONES (mm)			PESO (kg)
	A	B	C	
PKF-1/T	155	323	115	1.7
PKF-2	270	334	130	3.4
PKF-3UV	270	395	130	4



PRECIO \$ 50.000 UND

- **DETERGENTES ECOLOGICOS**

-



FICHA TECNICA

DETERGENTE LÍQUIDO INDUSTRIAL NEUTRO BIODEGRADABLE.

- **poder de limpieza basado en tensioactivos de cáñamo**

- **detergente líquido, universal**

Propiedades:

- Suave, protege fibras y colores y a todas las temperaturas
- No contiene blanqueador
- apto también para lavado de ropa de color
- fabricado a partir de materias primas renovables
- **Ingredientes antialérgicos** no causa reacciones alérgicas

Componentes activos:

15 % WAS (condensado de levadura de aceite vegetal de cáñamo entre otros),
3-5% Betaina (proviene de la remolacha de azúcar), 5-15% ayudantes naturales, perfumes naturales.

Medición lavado a mano: 15-20 ml a 8 l de agua

Medición lavado a máquina con 40°C:

Agua suave: 40-50 ml/ 2,5 kg de ropa en seco (1 l es suficiente para 55 kg de ropa)

Agua dura: 60-70 ml/ 2,5 kg de ropa en seco (1 l es suficiente para 40 kg de ropa)

Medición lavado a máquina con 60-95°C:

Agua suave: 70-80 ml/ 4,5 kg de ropa en seco (1 l es suficiente para 60 kg de ropa)

Agua dura: 90-100 ml/ 4,5 kg de ropa en seco (1 l es suficiente para 47 kg de ropa)

Descripción :

Mezcla líquida de agentes tensoactivos y desengrasantes que proporcionan un alto poder de detergencia y limpieza. Remueve toda la mugre y suciedad adherida, logrando una acción de lavado más rápida, efectiva y segura.

Características:

- Fácil De usar
- Biodegradable
- Muy seguro en todo tipo de superficies
- No daña pintura

Aplicaciones :

FRIGORIFICOS. Es utilizado para el desengrase de pisos, paredes, máquinas en mataderos y plantas distribuidoras de carne y pollo. Dado su alto contenido de ingrediente activo permite diluciones hasta de 40 partes en agua y tiempos de contacto con la superficie entre 5 a 10 minutos dependiendo del grado de suciedad.

RESTAURANTE Y HOTELES. Por su composición de detergentes activos emulsifica grasas, suciedades, pintura de labios, en los útiles de cocina como: platos, vasos, sartenes, copas y cristales en general. Aplicar en dilución de 1 parte de WELLGRASS por 20 hasta 100 partes de agua.

INDUSTRIA LACTEA. Para eliminar sustancias grasas de pisos, paredes, ordenadores eléctricos, baldes, cantinas y recipientes. Aplicar en dilución de 5 al 10 % de WELLGRASS en agua.

INDUSTRIA METALMECÁNICA. Diluciones del 10 % de WELLGRASS son utilizadas para el desengrase de pisos, maquinaria, partes mecánicas y herramientas. Al secar las piezas no muestran oxidación.

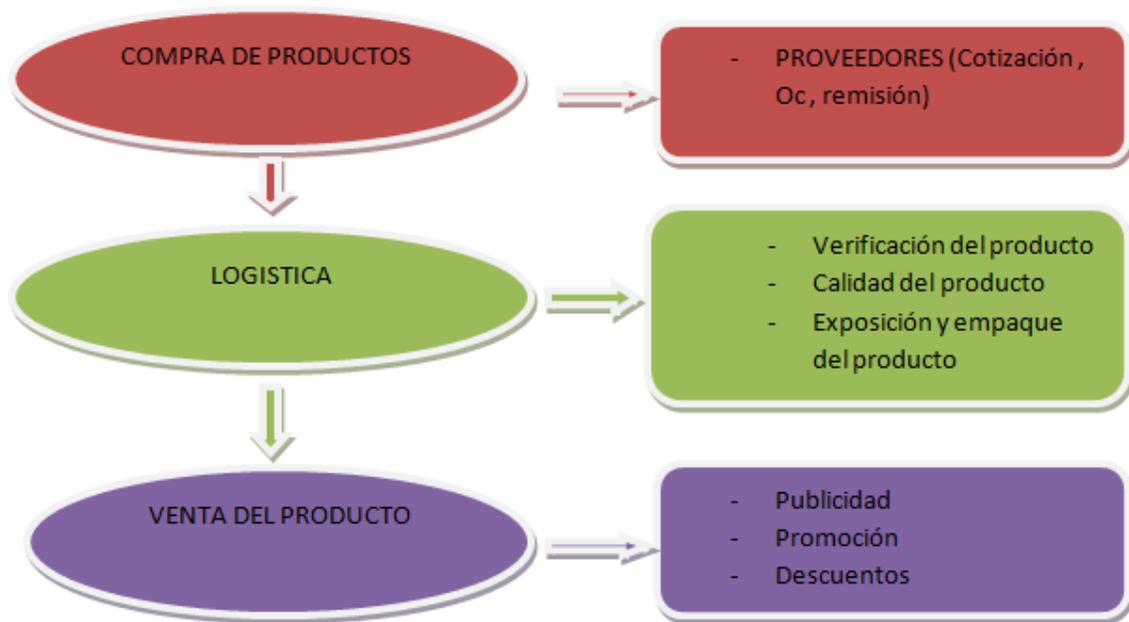
INDUSTRIA DEL TRANSPORTE. Para limpieza de carrocerías de autobuses, camiones y vehículos livianos. Permite diluciones hasta de 1:50 partes de agua. Mantiene el brillo original de la pintura. En lavado de motores de gasolina ó Diesel se prepara una mezcla de 2 partes de WELLGRASS por 3 partes de solvente (kerosene ó ACPM) y esta mezcla se diluye al 10 % con agua.

HOTELES Y CLINICAS. Limpieza de uniformes y dotación de empleados de planta, etc.

V.ESPECIFICACIONES FISICOQUIMICAS.	
Apariencia.	Líquido ámbar.
PH (100%)	8.0 +/- 1.0
Gravedad Específica.	1.04 +/- 0,05
Densidad.	1.04 +/- 0.05 g/ml a 20°C +/- 1 °C.
Solubilidad.	Completamente soluble en agua.
Biodegradabilidad.	Ingredientes activos totalmente biodegradables.
Estabilidad.	Un año bajo condiciones normales.
Presentación	Envase de 20, 60, y 208 litros.

PRECIO \$ 25.000 X 20 LITROS

PROCESO



NOMINA

NOMBRE DEL EMPLEADO	SUELDO BASICO	DIAS LIQUIDADOS	DEVENGADO		TOTAL DEVENGADO	DEDUCCIONES		TOTAL DEDUCCIONES	NETO PAGADO
			BASICO	AUXILIO DE TRANSPORTE		SALUD	PENSION		
ANDRES AGUDELO	\$ 900.000	30	\$ 900.000	\$ 88.100	\$ 988.100	\$ 46.749	\$ 46.749	\$ 93.498	\$ 806.502
ADMINISTRADOR 2	\$ 900.000	30	\$ 900.000	\$ 88.100	\$ 988.100	\$ 46.749	\$ 46.749	\$ 93.498	\$ 806.502
TOTALES	\$ 1.800.000		\$ 1.800.000	\$ 176.200	\$ 1.976.200	\$ 93.498	\$ 93.498	\$ 186.996	\$ 1.613.004

COSTO DE INFRASTRUCTURA: Identificar los elementos del costo para clasificarlos y analizar su incidencia en el costo del producto.

MATERIALES DE INFRASTRUCTURA	
Arriendo local comercial	\$ 1.500.000
Recibos públicos	\$ 500.0000
Vitrina de ventas	\$ 6.000.000
Papelería (facturas papel de la empresa)	\$ 2.000.000
Publicidad	\$ 5.000.000
Inventario (productos múltó hogar)	\$ 35.000.000
Total	\$ 50.000.000

CONCLUSIONES GENERALES DE LOS RESULTADOS Y FACTIBILIDAD DEL MER

La comercialización de productos para el hogar en la ciudad de Bogotá según los resultados obtenidos es buena ya que el 75% de los bogotanos han probado normalmente los productos para el hogar se tiene una buena factibilidad de la idea de negocio, ya que en la ciudad de Bogotá aún no existe los resultados obtenidos en la estos productos y el 85% les parece de buena calidad, el 88% consume comercialización ,Bogotá tiene una gran acogida ,en esta ciudad y hay un consumo preferible para los habitantes de barrios unidos además, debemos tener en cuenta las utilidades que vamos a obtener y se encuentran proyectadas en un 30% por unidad vendida en el mercado según el estudio del mercado

ESTUDIO LEGAL

Constituir una empresa en este país es un proceso cada vez más sencillo y económico. Colombia ha dado pasos de gigante en la simplificación de trámites, por lo menos en lo que a creación de empresas se refiere directamente, sin intermediarios y sin abogados (que finalmente han tirado piedras sobre su propio tejado). Todo cuanto es necesario saber se consigue de manera libre en la red o de forma presencial en las Cámaras de Comercio. Las entidades implicadas son la DIAN, las Cámara de Comercio y una entidad bancaria. Un porcentaje superior al 90% de las empresas que se constituyen en el país son S.A.S (Sociedades por Acciones Simplificadas) por lo que vamos a usar este tipo social para describir el proceso de formación de MULTIHOOGAR empresa colombiana.

Estos son los pasos que debe seguir:

Paso 1. Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra.

Paso 2. Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad. Recomendamos cualquiera de los siguientes.

Paso 3. PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.

Paso 4. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.

Paso 5. Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.

Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.

Paso 7. Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.

Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.

Paso 9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de Actas y el Libro de Accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.

Paso 10. Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad Social, para poder contratar empleados.

La creación de empresas en el país no presenta grandes desafíos. Sin embargo, la gestión de las mismas, por la gran cantidad de obligaciones formales relacionadas con información e impuestos, crea una barrera que no hemos podido superar para lograr que los autónomos o emprendedores estructuren sus operaciones, grandes o pequeñas, desde sociedades comerciales, manténgase informado y evite sanciones.

Plan de ordenamiento territorial P

La revisión de los planes de ordenamiento territorial¹ es un procedimiento de carácter técnico y jurídico establecido por la Ley de Desarrollo Territorial (Ley 388 de 1997), con el fin principal de actualizar, modificar o ajustar aquellos contenidos del Plan de Ordenamiento Territorial que dificultan o entorpecen la construcción efectiva del modelo de municipio formulado en los mismos.

Las revisiones están sometidas al mismo procedimiento previsto para su aprobación y adopción. De manera sintética, las tareas que se deben adelantar para llevar a cabo la revisión del Plan son las siguientes: a. Adelantar el proceso de evaluación del plan, sobre la base del seguimiento que debe haberse adelantado progresivamente durante los años de vigencia. Si el municipio no llevó a cabo seguimiento al cumplimiento de los compromisos establecidos en el Plan, se dificulta el desarrollo de la evaluación. b. Desarrollar técnicamente los nuevos contenidos del Plan y ajustar todos los documentos que lo conforman: documento técnico de soporte, documento resumen, proyecto de acuerdo, cartografía oficial del plan y anexos

(cartera de perímetros para todas las clases y tipos de suelo, glosario, perfiles viales, y demás documentos considerados parte integral del plan)

ESTRATEGIA DE PRODUCTO

- **DESARROLLO NAMING** (nombre de la empresa)

MULTIHOGAR

- **DESARROLLO DEL LOGOTIPO**



ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

-PAGINA WEB (online)

-PUNTO DE VENTA DIRECTO (offline)

-SERVICIO A DOMICILIO (offline)

4.3 ESTRATEGIA DE PROMOCIÒN

A partir de la investigación de mercados la empresa puede concluir y analizar cuál es el comportamiento de los consumidores o posibles compradores, permitiendo tomar decisiones según el caso, logrando determinar debilidades y fortalezas del proyecto. Para cubrir la necesidad de los habitantes de barrios unidos en productos para el hogar que pueda contar con una estructura física y administrativa novedosa y eficaz.

Es por esto que para dar a conocer el producto y ventajas antes explicadas, se utilizara publicidad específica que permitirá entrar en el mercado y crear recordación en los consumidores.

PROMOCION:

A partir de la investigación de mercados la empresa puede concluir y analizar cuál es el comportamiento de los consumidores o posibles compradores, permitiendo tomar decisiones según el caso, logrando determinar debilidades y fortalezas del proyecto. Para cubrir la necesidad de los habitantes del barrios unidos en productos para el hogar que pueda contar con una estructura física y administrativa novedosa y eficaz.

Es por esto que para dar a conocer el producto y ventajas antes explicadas, se utilizara publicidad específica que permitirá entrar en el mercado y crear recordación en los consumidores.

DISTRIBUCION Y PUNTOS DE VENTAS: Multihogar enfocara su distribución de manera óptima en la ciudad de Bogotá, más exactamente en el área de barrios unidos tiene una población que excede el 34,4 de la ciudad. ya que esta zona de la ciudad transcurre bastante habitantes de la ciudad en las cual se busca tener un punto directo de venta en esta localidad y adicional generar un portal web para la distribución de los mismos generando una comodidad al cliente en desplazamiento y tiempo.

PROMOCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO: Los productos que ofrece MULTIHOGAR será promocionado por medio de la estrategia de ventas personal, dicha

estrategia trata de promocionar dicho producto de una manera más directa,(descuentos , compra 2 lleva 3 , promociones fechas especiales) además se incluirá la promoción por medio de volantes y algunos anuncios en las zonas de comercio de la ciudad de Bogotá , también se utilizara el merchandising de tal manera se identificara de manera factible los clientes potenciales que consumirán el producto, acompañando a las demás estrategias estipuladas y enfocados en responsabilidad social

PROMOCIÓN DE VENTAS:

En este caso nos referimos a una serie de incentivos que se puede brindar a los clientes potenciales para tener como estrategia de fidelización e incursionarse en el mercado:

Convenios con entes deportivos y salud generando bonos a los más grandes compradores

Generar actividades de responsabilidad social promocionando nuestros productos y asistencias

Gran Publicidad por medio de redes sociales, pancartas, tarjetas y volantes.

Multihogar
www.multihogar.com
serviciosmultihogar@gmail.com
Horario:
De lunes a viernes 8am 8pm
Sábados de 8am a 6pm
Contactos
Tel 2257554
Cel. 3203182107
Domicilios 3215170775

El más importante
SUCESO en
SOCIODOMESTIC

Detergente
ecológico

SIN FOSFATOS

Purificadores De Agua Con Piedras



En nuestra vitrina virtual puedes ver las ofertas para mejorar reparar y restaurar

