

# WOODWORKS



## Autores

Aura Andrea Hipolito García

Javier Sleyder Aranda Duarte

Daniel Felipe Ocampo Sánchez

Corporación Unificada Nacional

CUN

Luz Dary Valderrama Diaz

Colombia – Bogotá

## **COMPROMISOS DEL AUTOR**

Yo Aura Andrea Hipólito García Identificada con C.C 1024595409 estudiante del programa Negocios Internacionales

Yo Javier sleyder Aranda Duarte Identificado con C.C: 1007477810 estudiante del programa Negocios Internacionales

Yo Daniel Felipe Ocampo Sánchez Identificado con C.C: 1015461600 estudiante del programa Negocios Internacionales

declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo grupal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos legales, económicos y administrativos sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma. Aura Hipolito

Firma. Javier Aranda

Firma. Daniel Ocampo

## INDICE:

<b>Introducción .....</b>	<b>1</b>
<b>Presentación General Del Proyecto.....</b>	<b>2</b>
<b>Objetivos .....</b>	<b>3</b>
<b>Claves para el éxito .....</b>	<b>4</b>
<b>Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.....</b>	<b>5</b>
<b>Objetivos de desarrollo sostenible.....</b>	<b>6</b>
<b>Alianzas para lograr objetivos .....</b>	<b>6.1 - 7</b>
<b>Valor compartido .....</b>	<b>7 - 0.8</b>
<b>tecnologías disruptivas y análisis del sector económico.....</b>	<b>8 – 0.9</b>
<b>Identificación del problema .....</b>	<b>10 – 11</b>
<b>Investigación de mercado .....</b>	<b>11- 12</b>
<b>Relaciones de causalidad de los problemas y su diseño .....</b>	<b>13- 17</b>
<b>Técnicas de generación de ideas de negocio .....</b>	<b>18-20</b>
<b>Estrategia de innovación .....</b>	<b>20</b>
<b>Idea reformulada - Investigación y competencia.....</b>	<b>21-23</b>

<b>Análisis de la demanda.....</b>	<b>24</b>
<b>Análisis de la oferta .....</b>	<b>25</b>
<b>Análisis de la comercialización y los proveedores.....</b>	<b>26-27</b>
<b>Segmentación de mercado .....</b>	<b>27-33</b>
<b>Propuesta de valor .....</b>	<b>34 – 35</b>
<b>Diseño del producto.....</b>	<b>35- 37</b>
<b>Lista de Recursos.....</b>	<b>38 – 40</b>
<b>Proceso de producción.....</b>	<b>40</b>
<b>Costos de producto.....</b>	<b>41</b>
<b>Modelo Running Lean de la empresa .....</b>	<b>42</b>
<b>Prototipo.....</b>	<b>43- 47</b>
<b>Validación de negocio.....</b>	<b>48</b>
<b>Diseño de la encuesta.....</b>	<b>49</b>
<b>Tabulación y análisis de la información.....</b>	<b>50 – 54</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>55</b>

## Introducción

En el siglo XXI la madera es reconocida como un material primordial para la construcción de muebles, puertas y estructuras arquitectónicas.

Nos damos cuenta que en Colombia avanza la tecnología esto nos ayuda y para crear e innovar, para tener una mejor calidad de vida, como es la creación de muebles únicos y de preferencia, usando la diversidad de herramientas y alto nivel de conocimiento, cuya importancia para el estudio histórico de estas artes humanas es incomparable. autores de las célebres pirámides y de la esfinge, símbolos aún hoy del ingenio humano y del alcance de sus construcciones. Pero poco se dice sobre las culturas antiguas del África del Norte fuera de los lugares comunes instaurados por las artes y por la fascinación cultural que sobre nosotros ejerce, el bricolaje palabra que describe a WOODWORKS usando las diferentes estrategias, llegando a muchos hogares.

## **Presentación General Del Proyecto**

### **Resumen Ejecutivo**

WOODWORKS Empresa colombiana de diseño e innovación productora y comercializadora de muebles en madera exclusivos para hogares.

Nace de las habilidades de tres personas emprendedoras que quieren satisfacer la necesidad del mercado mobiliario, como la necesidad de afiliación, reconocimiento, autorrealización. Con el fin de crear ambientes de acuerdo a las tendencias del momento. posteriormente se estudia específicamente lo que concierne al sector mobiliario en Colombia, considerando a la fabricación de muebles como Industria manufacturera puesto que se transforma la materia prima en diferentes artículos para el mercado.

## **OBJETIVOS**

- 1-Satisfacer las necesidades o los deseos básicos de los usuarios.
- 2-Ofrecer facilidad de uso para cualquier usuario (Diseño para todos).
- 3-Encontrar un equilibrio entre comunicación y estética.
- 4-Estar alineado y estar en consonancia con los objetivos del negocio.
- 5-Crear y diseñar muebles que resalten la cultura egipcia
- 6-Cumplir con todo tipo de contrato adquirido
- 7-Establecer vínculos Internacionales
- 8-Diseñar productos únicos de manera digital
- 9-fortalecer las redes sociales como medio de ventas
- 10-Participar en ferias nacionales e internacionales

## **CLAVES PARA EL ÉXITO**

- 1- Tener claro los objetivos propuestos
- 2- obtener una disciplina constante.
- 3- ser personas resilientes.
- 4- Ser organizados.
- 5- Invertir el tiempo adecuado.
- 6- Resaltar el Cumplimiento.
- 7- Estar dispuestos a aprender nuevas de nuevas cosas
- 8- vencer el miedo a equivocarnos
- 9- sentir pasión por lo que hacemos
- 10- mejorar nuestra inteligencia emocional



## **1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.**

1. Uno de los problemas acoplarnos a los cambios, y es bajo rendimientos el mercado de muebles. Ya que hay muchos apartamentos demasiado pequeños y no permiten tener un mejor amoblado.

2. A nivel social la situación actual que está viviendo el país por la pandemia puede ser en este momento un impedimento para la exportación a nivel internacional pero el mercado nacional se podría aumentar ya que parte de la materia prima como la madera la poseemos en el país.

3. Creemos que es la oportunidad apropiada para dar a conocer el producto a nivel local para así expandirse de a pocos y cumpliendo los requisitos de exportación a nivel internacional

Podemos mejorar la calidad de vida de muchas personas ofreciéndoles una comodidad única, con la calidad de cualquier tipo de mueble.

En primer lugar, queremos llegar a poblaciones familiares, como también a poblaciones gregarias, estatales y culturales. Llegaremos a personas trabajadoras, con un estilo de vida dinámico, que le guste el arte como decoración en el hogar, personas que necesitan remodelar su casa y obtener diseños diferentes a los comunes.

## **1.1 objetivos de desarrollo sostenible**

**1- Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos.**

- Trabajo decente y crecimiento económico: El Dane informó que el desempleo en Colombia durante agosto de 2020 fue de 16,8%, cifra superior a la registrada en el mismo mes de 2019 que fue de 10,8%, la finalidad es cooperar para darle una mejor reestructura a esa cifra y ayudar muchos ciudadanos.

**2- Construir infraestructura resiliente, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.**

- Industria Innovación e infraestructura: La innovación será parte fundamental de la recuperación de la economía, así que nosotros queremos tener un gran impacto con este nuevo proyecto.

### **ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS.**

Queremos llevar a cabo la misma idea de comodidad para las personas de todas las edades, que se sientan cómodos con el producto, ya que el diseño será de ellos y para ellos, establecer oportunidades laborales para la ciudadanía, mantener una industria empoderada de creatividad e innovación.

Ser rentable, tener utilidad, generando empleo, con condiciones dignas, manejando un proceso adecuado de las basuras. Manteniendo un orden adecuado, estableciendo

actitudes corporativas que aporten al buen trabajo de las personas que conformaran la empresa, sacando provecho al aprendizaje continuo para obtener mejores resultados.

### **Tomando decisiones responsablemente.**

Generamos alianzas con compañías Nacionales e internacionales relacionadas con el arte, reducción de contaminación ante el medio ambiente, distribuidores de madera, nuestro mecanismo de trabajo a realizar nos permitirá la comunicación constante, así que estableceremos relaciones continuas con clientes internacionales, para obtener resultados óptimos que es el crecimiento intensivo de nuestro producto, adicional resaltar que queremos ser una de las mejores compañías, ser reconocidos por el buen trabajo, queremos superar esa competencia que ya existe, queremos establecer un libre comercio sin límites ni restricciones, compartir conocimientos y aprender de cada día algo nuevo, que no pueda edificar y fortalecer cada día más.

### **1.2 Teoría de valor compartido**

Garantizar mayores ingresos y brindar beneficios a las personas que puedan contribuir con la elaboración del producto mencionado, tales como materias primas o herramienta de trabajo, así como contratar un muy buen personal que brinde apoyo y control en diferentes áreas de la compañía.

#### **VALOR COMPARTIDO**

(Estrategia)

\*Identificamos que hay mucho desempleo a nivel nacional, afecta al país.

\*Vamos a realizar diseños personalizados, realizando a la entrega del respectivo pedido en casa del comprador. (domicilio).

\*Tenemos canales Internos y Externos, para involucrarnos con los proveedores, y así para generar una buena cadena de valor.

\* Tenemos canales positivos, de distribución para obtener un conocimiento compartido, identificando falencias para poderlas mejorar, (Asesoría) entre la misma competencia Sin generar daños sino más bien creciendo Unificadamente con el mercado.

\*Ubicar la empresa en un sector geográfico, con proveedores cercanos, compraremos acciones en diferentes ciudades principales que nos permita mayor acceso comercial, que nos permite tener un mayor reconocimiento físico aparte del reconocimiento virtual.

### **tecnologías disruptivas**

No tiene que ver con las tecnologías disruptivas, el proyecto que estamos creando solo requerimos las herramientas necesarias para la elaboración de estos muebles y necesitamos también personas capacitadas para la perfecta manipulación de estos.

### **análisis del sector económico**

<p style="text-align: center;"><b>POLÍTICAS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. el tratado de libre comercio que más beneficiará a nuestro proyecto es TLC con estados unidos</li> <li>2. el producto no tendrá IVA puesto que no se pagará arancel.</li> <li>3. nos puede dar un beneficio político por la compra responsable de madera y recursos forestales.</li> <li>4. El PIB nos dio un resultado en el segundo trimestre del año actual del -15,7%</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>ECONOMÍA:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Es el sector de la madera industrial el que se ocupa de crear los muebles o productos, el producto final de esta actividad puede ser la fabricación de muebles.</li> <li>2. sí ha crecido y en este momento se está implementando la plantación de más hectáreas de árboles con el fin de prevenir la deforestación.</li> <li>3. Emprende: Es un medio digital que informa y conecta a emprendedores innovadores del país.</li> <li>4. ministerio del medio ambiente</li> <li>5. Inflación Precios y Costes. Intervalo desde Diciembre de 2019 (105,166) hasta Agosto de 2020 (105,254).</li> </ol>
<b>SOCIAL:</b>	<b>TECNOLÓGICOS:</b>

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. sirve para todas las edades</li> <li>2. Se va a ubicar este centro a nivel local en la ciudad de Bogotá, para poder expandirse internacionalmente.</li> <li>3. Contactos por medio de redes sociales</li> <li>4. en los estilos de vida podemos resaltar que se puede para cualquier tipo de uso. Desarrollo persona, adaptado al estilo de vida.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. se han implementado nuevas herramientas de trabajo, así como personal para capacitar dichos elementos y sus elementos de protección personal para que se pueda llevar a cabo.</li> </ol> <p>*Redes sociales habilitadas *paginas web para compras directas *comunicación telefónica</p>
<p style="text-align: center;"><b>ECOLÓGICO:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. para efectos del medio ambiente la madera absorbe o libera humedad para mantener el equilibrio, esto tiene efecto de aumentar la humedad cuando el aire está seco y bajarla cuando el aire está húmedo.</li> <li>2. Reutilizar la madera.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>LEGAL:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. (artículo 5° de la Ley 99 de 1993) este artículo determina que corresponde al Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial.</li> <li>2. (Artículo 31 de la Ley 99 de 1993) establece entre las funciones de las Corporaciones Autónomas Regionales, las de ejercer el control de la movilización, procesamiento y comercialización de los recursos naturales renovables en coordinación con las demás Corporaciones Autónomas Regionales.</li> <li>3. formulará y pondrá en marcha una estrategia conjunta para el control y vigilancia del aprovechamiento, la movilización, almacenamiento y transformación de los productos del bosque.</li> </ol>

## 2. identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

No son sólo sillas, son un reconocimiento cultural de otro país como es Egipto a representar, que permite conocer, estará disponible en redes sociales, las herramientas tecnológicas serán usadas como mediador de mercado nacional e internacional, serán dadas a conocer con el material importado desde Egipto, con diseños de referencia desde allá mismo, con videos de capacitación preparados por nosotros mismos, que las personas a pesar de no poder ir tendrán la oportunidad de ver videos como herramienta de conocimiento y obtener un producto en representación .

Para efectos del medio ambiente será poco la madera a usar, una madera reciclada, catalogando nos con el (artículo 5° de la Ley 99 de 1993) donde se determina la correspondencia con el ministerio de ambiente, entre otros artículos ya mencionados.

<b>Criterio</b>	<b>problema 1</b>	<b>problema 2</b>	<b>problema 3</b>
	falta de conocimiento	Falta de comunicación empresarial.	mala gerarquia
Conocimiento y experiencia	4	4	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?	4	3	5
Alcance (Técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para			

evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras, ¿puedo darle alguna solución?)	3	3	4
Tiempo (posible solución)	4	3	5
Costos (posible solución)	4	3	4
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	5	5	5
¿qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
Total	29	26	32

## INVESTIGACIÓN EL MERCADO

El La industria del mueble en los últimos años ha venido experimentando cambios significativos por mejorar la calidad, el diseño y la innovación. La economía naranja, ha tomado tanta fuerza que ha ayudado a potencializar a los diseñadores colombianos

Según Grand View Research INC., el mercado de muebles tuvo un valor de USD 21.389,5 millones en 2014 y se espera que alcance los USD 28.600,7 millones en 2022. Es decir, que se espera que durante este periodo crezca el costo en un 3,7 por ciento

El Diseño creativo en la carpintería es considerado un oficio o profesión, que exige un proceso mental previo a su producción, una suma de saberes o conocimientos

alcanzados por experiencias previas, o modelos vistos, y dentro de la carpintería se exige del diseño, que sea constante en procesos creativos, que tiene por objeto el desarrollo de proyectos que sean útiles y estéticos. Al momento de conversar con un cliente, es muy importante escuchar con atención su planteamiento, he allí la etapa en la que nos convertimos en investigadores y observadores de un futuro trabajo, La definición del diseño es el resultado de ser constantes en cada una las estrategias, eso significa generar alternativas de solución, cuyas actividades que vienen en esta etapa son:

- 1- Análisis del lugar propio del objeto a diseñar. ¡El dónde!
- 2- Análisis de la relación objeto-cliente.
- 3- Análisis de los aspectos claves del producto o materia prima.

El lugar donde llevaremos a cabo el proyecto creativo deberá gozar de un ambiente de armonía, tranquilidad, de preferencia con luz natural y sino también, en un espacio u oficina bien iluminado, Aunque las metodologías se refieren a los diferentes caminos u opciones que tenemos para alcanzar un mismo objetivo, lo mismo es para el diseño pueden ser diferentes, cada una de ellas busca el mismo objetivo, el proceso de producción mental previo para ser mostrado el diseño, cuidando tanto la estética como la calidad.

### **Involucrados, Condiciones Negativas**

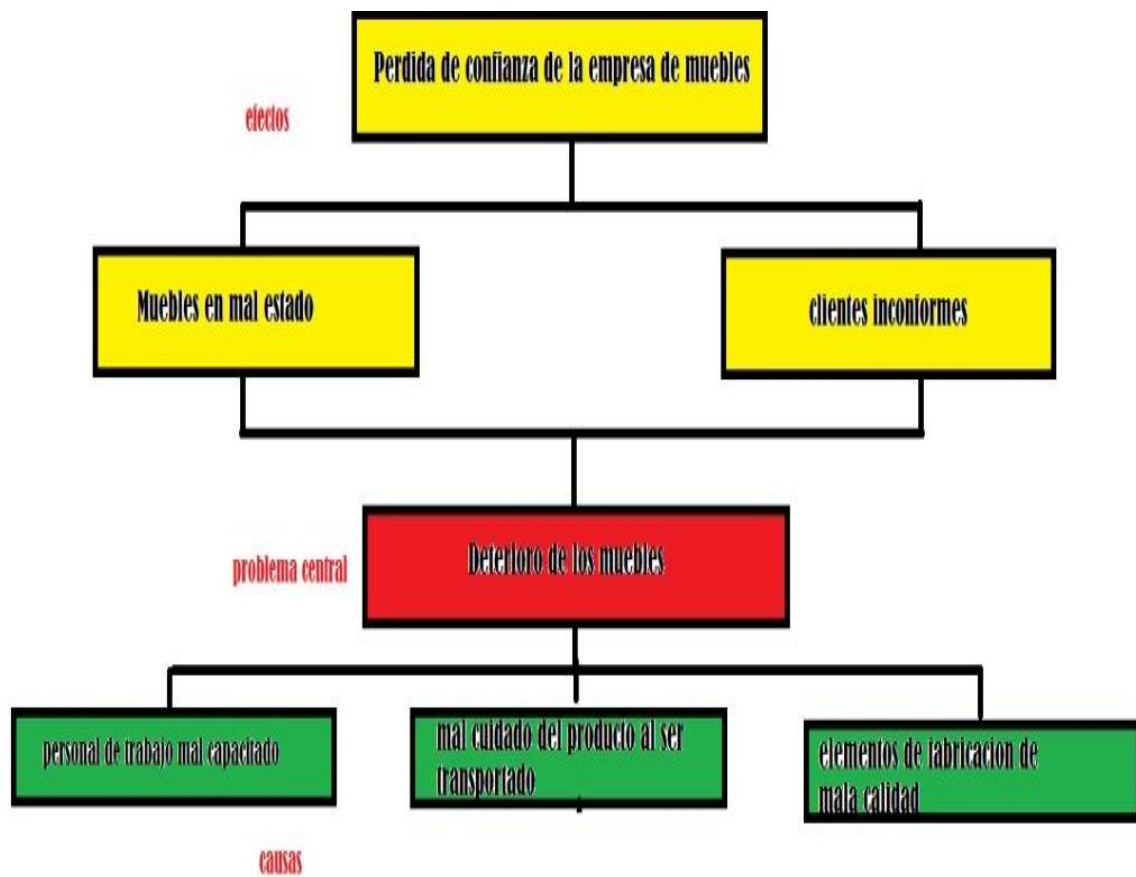
Usuarios entre 20 a 60 años, al realizar encuestas a personas que ya cuentan con la experiencia, nos damos cuenta que es la Confianza para muchos usuarios prefieren tener el producto ya hecho y no esperar que se realice eso hace que se pueda llegar a perder credibilidad, aparte de la espera y el contrato que se debe firmar para realizar una entrega, ellos deben establecer normas dirigidas por la compañía.



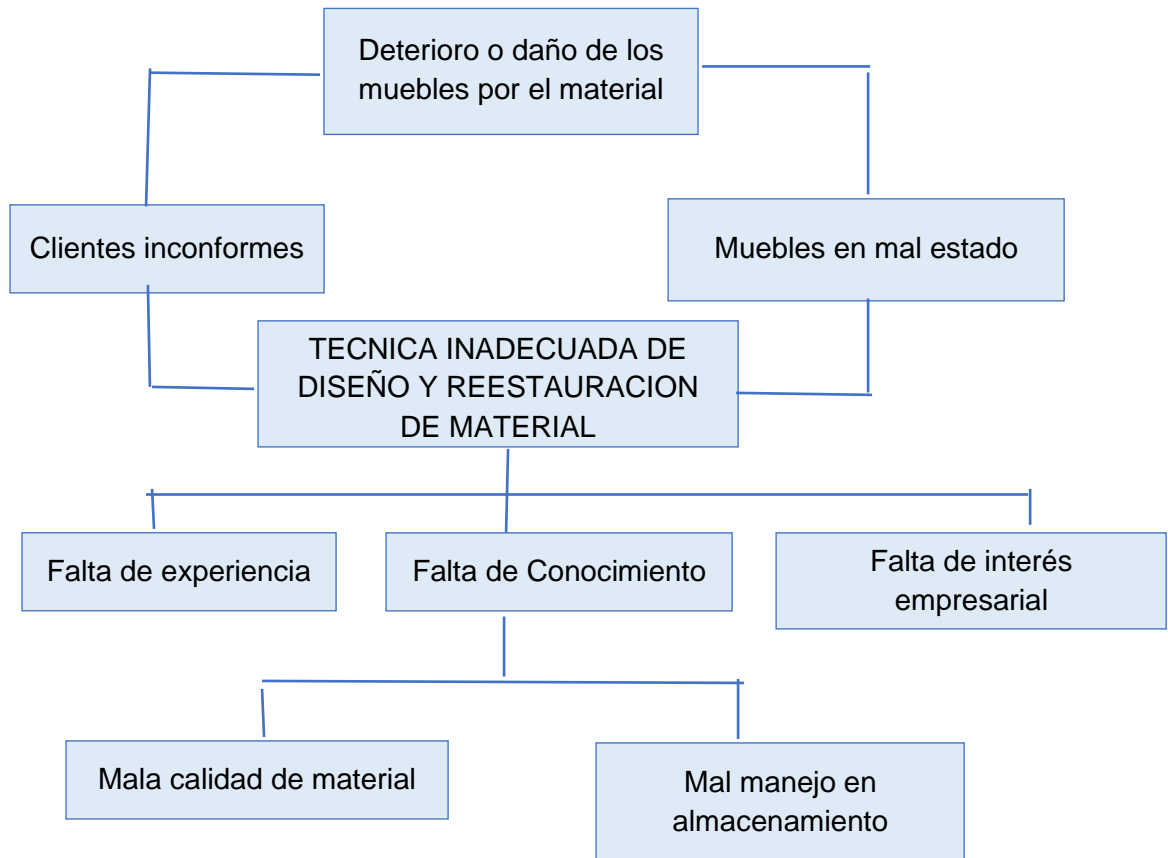
## Relaciones de causalidad de los problemas y su diseño

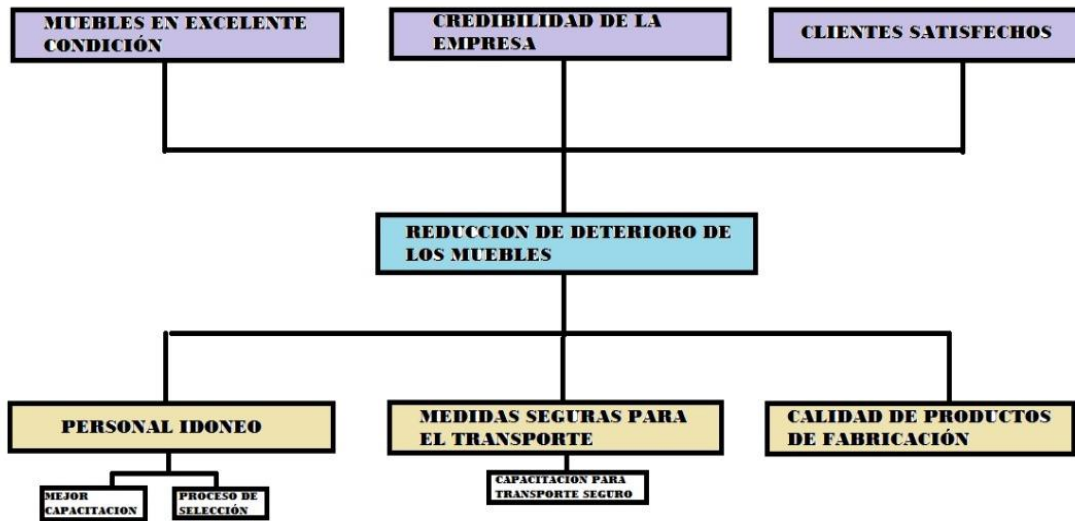
Tanto desde el punto de vista teórica como del práctico, la relación de causalidad es, sin duda, el presupuesto más problemático, ya que los acuerdos y negociaciones se realizan por medio de internet, es un proceso nuevo que con solo hablar de la cultura y darla a conocer puede que No tomen una decisión inicial asertiva, que No crean en el diseño, ante todo que no Se establezca una Confianza de negocio.

### Árbol de problemas

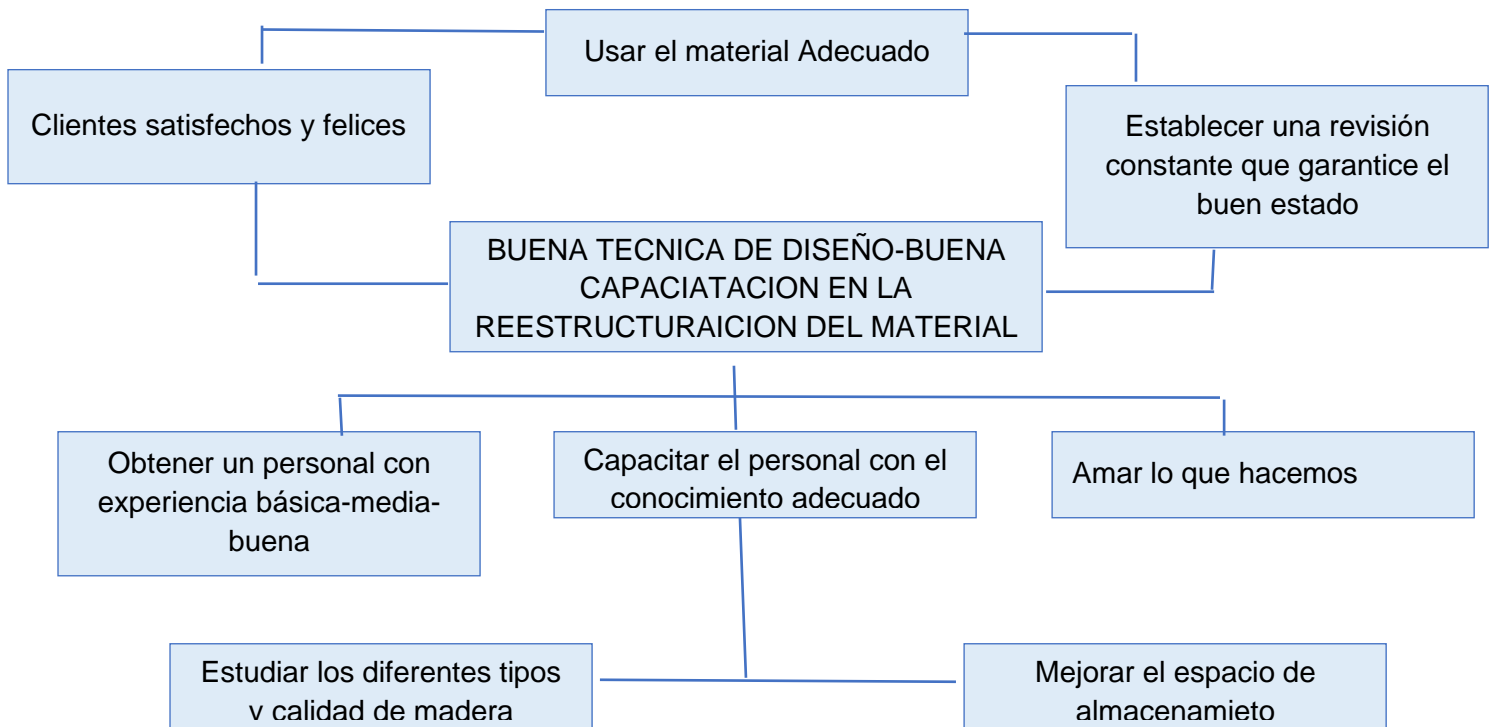


### ARBOL DE PROBLEMA

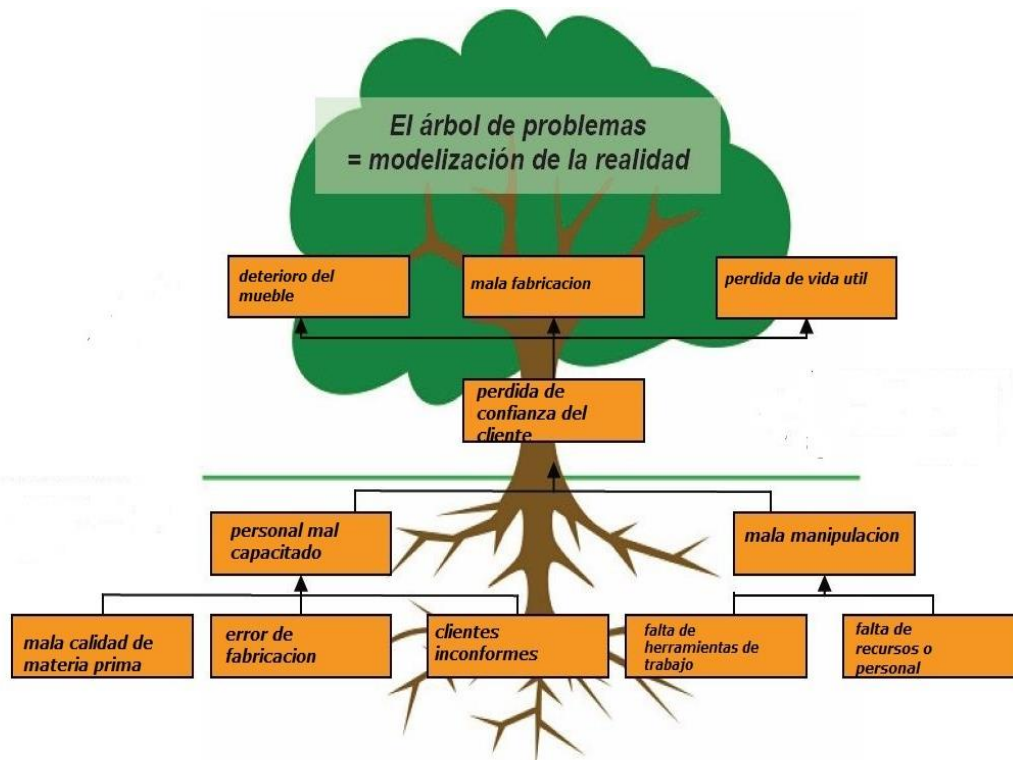


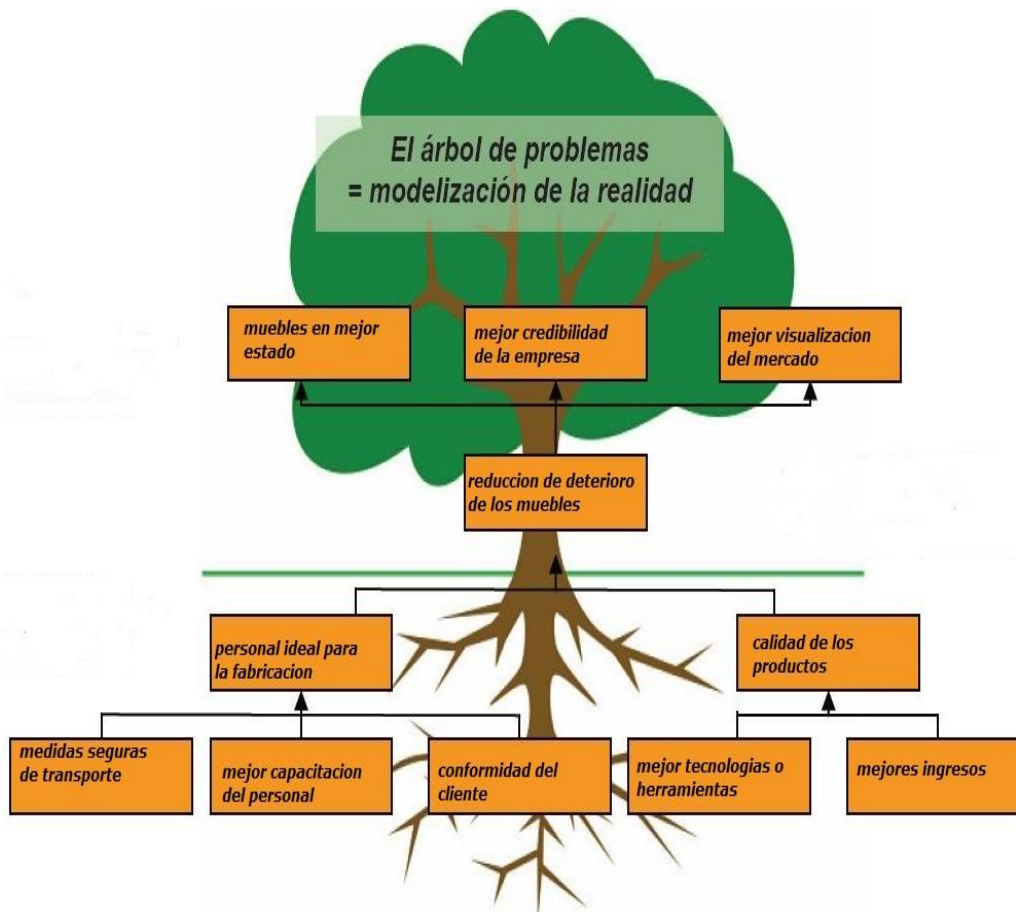


ARBOL DE OBJETIVOS



## Árbol de problemas y objetivos





### Pregunta problema:

¿Como lograr que los empleados tengan un conocimiento optimo?

### Problema Central

Falta de conocimiento, para seleccionar el material adecuado, por ello puede deteriorarse el diseño del mueble solicitado por los clientes, generar insatisfacción, y para ello es necesario contar con el personal adecuado, aun así, capacitándolos constantemente.

### Técnicas de generación de ideas de negocio

**\*los seis sombreros:** somos un equipo, por este motivo es indispensable, saber escuchar a nuestros empleados, en nuestro proyecto impacta por que el trabajo en grupo así que nos permite estar informados continuamente, se realizara por medio de catas que pueden estar adaptadas al buzón de empleados, una dinámica diferente.

**\* ANALOGIAS:** el proyecto es de innovación contante, arte, creatividad así que es bueno que el material a implementar este en buenas condiciones y sea el adecuado, realizar operaciones constructivas a nivel corporativo de la empresa, estableciendo un lugar de descanso y estratégico de libre expresión, para validar aspectos negativos como positivos.

#### (evaluación) descripción de la idea de negocio

<b>¿cuál es el producto o servicio?</b>	producto la madera como un material primordial para la construcción de muebles, puertas y estructuras arquitectónicas.
<b>¿quién es el cliente potencial?</b>	las personas que quieran tener en sus casas, negocios, establecimientos los muebles para Satisfacer la necesidad de tener comodidad, ser felices al tener algo que caractericé un arte de otras culturas No conocidas.
<b>¿cuál es la necesidad?</b>	satisfacer la necesidad de las personas como la necesidad de afiliación, reconocimiento, autorrealización,
<b>¿como?</b>	diseñando un producto confiable que asegure la buena calidad y el buen nombre de la empresa, Establecido en Bogotá como zona física, diseñando y creando muebles confiables, se manejan redes sociales comerciales para estar actualizados te tener una mayor comunicación.
<b>¿por qué lo preferirán?</b>	por el buen servicio que se puede brindar y por las nuevas innovaciones que podemos

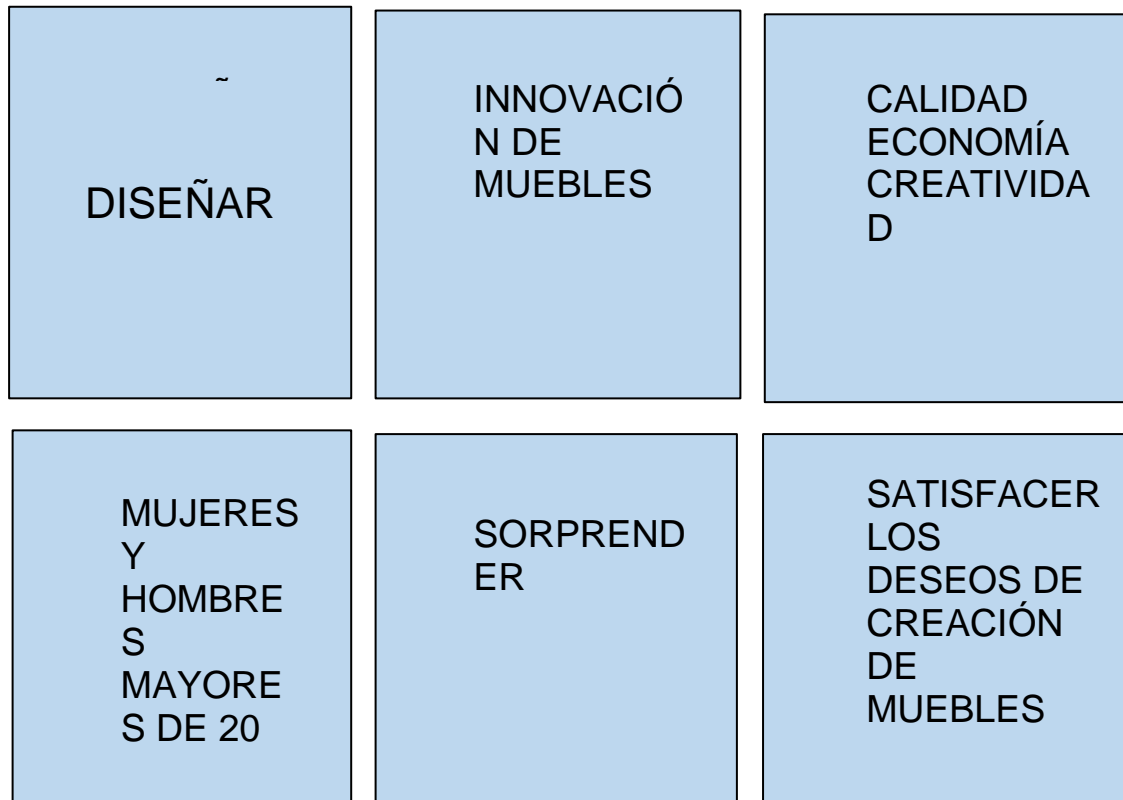
	brindar, Por la exclusividad, por la diferencia que marcará ante a competencia, por el buen trabajo a realizar.
--	---

**¿La idea de negocio da respuesta a la solución de la problemática, reto o servicio y su funcionamiento?**

Si nos da la respuesta por que aun que la empresa tenga un solo dueño, se necesita de personal para dar cumplimiento a los objetivos *propuestos* y si entre todos damos aportes personales, grupales, constructivos, se tendrán en cuenta para que todos trabajen de la mejor manera posible y así resaltar el amor y compromiso al trabajo realizado.

**La idea de negocio va dirigida a un cliente potencial.**

Si, porque el cliente potencial es toda persona que tenga la admiración y el gusto por tener el producto en casa, y por ellos es que se trabaja más en la idea de negocio para satisfacer al cliente.



### **ESTRATEGIAS DE INNOVACION**

\*Innovación en servicio: Páginas web – Redes sociales (canales) que se establecen para dar a conocer el proyecto general con asesoría personalizada y con agilidad

\*Supra-reciclaje: damos mas valor al material reutilizable en maderas, generando un producto de calidad, y sin procesos que puedan deteriorarlo.

\*Modularidad- renovación: Si el cliente presenta algún daño en material, se podrá renovar, y reparar para solucionar la problemática, Se usará material Importado de otro país, donde podrán conocer una nueva cultura.



### **IDEA REFORMULADA.**

Al transformar el material reciclado de madera, ayudamos al medio ambiente, usamos las herramientas ofimáticas que permite ofrecer el producto desde la comodidad de los usuarios, dando a conocer la cultura de otro país, con material importador a resaltar, cualquier daño del producto tiene reparación para su nuevo uso estableciendo garantía y calidad constante.

### **DIFERENCIA LA IDEA REFORMULADA DE OTRAS IDEAS EN EL MERCADO**

No todas las carpinterías de atreven a usar la materia reciclado, tampoco garantizan una nueva reestructuración, Muy pocas usan material importado de otro país para resaltar las diferentes culturas.

### **INVESTIGACIÓN Y COMPETENCIA**

En el antiguo Egipto, el pensamiento estaba muy imbuido por lo religioso, y en consecuencia la artesanía tendía a mostrar gusto por la perfección y la armonía, una de las empresas que comercializa entre producto en Colombia es:

**COMPETENCIA**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	PRODUCTO	PRECIO Y UBICACIÓN	VENTAJA COMPETITIVA	BIENES SUSTITUIDOS
KARE Design	Sillas Y comedores	Entre 150.000 a 1`800.000- Bogotá	tiene un gran avance en el mercado, Buenas estrategias de marketing constante.	-Consumo de combustible a base de la madera  -La leña
Domus Sapientiae	Sillas, artesanías, muebles	Entre 250.000 a 1`900.000 Bogotá	Crecimiento en redes sociales y paginas web	Abastecimiento de carbón vegetal  -Agotamiento a base de los combustibles

<b>variable</b>	descripción de la innovación
<b>producto o servicio</b>	<p>El producto se puede Innovar en su forma, tamaño, color, textura.</p> <p>Las redes sociales, están basadas en dar a conocer la cultura respectiva, para obtener un comercio justo, negociando directamente con el diseñador, contador, cada diseño tendrá un valor de propiedades recomendadas para los usuarios seleccionados.</p>
<b>mercadeo</b>	<p>Se comercializa por medio de redes sociales, de manera parcial iniciando en la sede de Bogotá.</p>
<b>proceso</b>	<p>Se elabora acorde al conocimiento del usuario, después de conocer la cultura a representar, ya que todo se trata de innovación constante.</p>

## 5 contextualización de la empresa

### WOODWORKS

Actividad económica: el sector de la actividad industrial y económica que se ocupa del procesamiento de la madera, desde su plantación hasta su transformación en objetos de uso práctico, pasando por la extracción, corte, almacenamiento y moldeo.

Tamaño: la industria de muebles representa 10.000.000 representantes como compradores que pueden existir para la oferta del mercado en la industria a nivel nacional.

### **ANALISIS DE LA DEMANDA**

WOODWORKS Maneja clientes con alto potencial, apasionados por la cultura diversa, hemos visto que es una tendencia comprar cosas que representen la antigüedad y sea una tendencia actual.

El sector del mueble emplea directa e indirectamente a 9.600 personas convirtiéndose en una de las principales actividades económicas en el país; logrando que las empresas invirtieran en una nueva infraestructura y tecnología (El Universo, 2015).

La industria del mueble cuencano agrupa a 482 fábricas, lo que significa el 13 por ciento de la producción del país. Mientras que el ingreso por ventas es de 59,6

2 millones de dólares, equivalente al 41 por ciento de esa industria a escala nacional (Diario El Tiempo, 2011)

**INFLUENCIAS INTERNAS:** Personas de libre expresión, emprendedoras, creativas, que generen una buena relación social.

**INFLUENCIAS EXTERNAS:** Redes sociales, Paginas web, Lugares físicos de ventas.

### ANALISIS DE LA OFERTA

<b>NOMBRE DEL COMPETIDOR</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIO</b>	<b>SERVICIO (VENTAJA COMPETITIVA)</b>	<b>UBICACION</b>
KARE Design Colombia	Muebles, Accesorios, Decoración.	\$ 819.000 A \$ 3.049.000	manejan promociones constantes.	AK 19 # 105 – 44 BOGOTA
Home Loft Logo	salas- comedores- dormitorios- decoración.	\$ 650.000 hasta \$ 4.000.000	tecnología europea	Calle 78 N 30-35 BOGOTA

### Análisis de la comercialización y los proveedores

	<b>PROVEEDORES:</b>	<b>COMERCIALIZACION:</b>	<b>CRITERIOS</b>
WOODWORKS	FEDEMADERAS,  -tripex & aglomerado  -Madera Roble- Madera de pino  -Puntillas hilo, encaje, cristial, metalizada	Camiones de carga larga y ancha, (transporte terrestre y aéreo)	-Es una empresa muy reconocida  -esta a favor del medio ambiente  -tiene buenos precios  -Realizan domicilios
KARE Design Colombia	Grena, a.s:  -placa aislante  -Tripex  -Colbón  -Instrumentación	-Transporte terrestre  -Transporte de selección según el cliente y el destino.	-Tiene material que aporta al medio ambiente  -buen instrumentación y bajos precios  -Están ubicados en Bogotá

Home Loft Logo	Maderas de cedro  -Colbón  -Maquinaria  -Madera seca  -madera nogal	Transporte terrestre  - Transporte de selección  según el cliente y el destino.	-Ofrece  diversidad y variedad en tipos de maderas  -maquinaria a precio asequible  -Envíos a todo el país
----------------	---	--	--

### SEGMENTACION DEL MERCADO

#### Bondades:

- 1- La madera es renovable
- 2- La producción de madera requiere menos energía
- 3- La madera es buena para la salud y el bienestar de las personas
- 4- La madera es duradera
- 5- Incremento de las masas forestales
- 6- La madera es estructuralmente muy resistente
- 7- La madera es un aislante natural
- 8- La madera se puede moldear
- 9- Permite construir más rápida y eficientemente.
- 10- La apariencia natural de la madera es hermosa


11- Es biodegradable

12- No es necesariamente costosa

13- La madera se puede reciclar y realizar diferentes diseños

14- La clasificación de la madera ayuda para obtener mejores avances

15- La madera es repetitiva del medio ambiente.

	<p>Miedo a tomar decisiones, por la competencia que puede encontrar en el mercado.</p> <p>Miedo a perder el dinero, a ser “robado” o estafado.</p> <p>ansiedad de tener un buen producto</p>	<p>desea: tener un producto de una de las mejores empresas a nivel local, nacional e internacional</p> <p>necesita: de los recursos necesarios para la elaboración y contar con buenos proveedores que manejen unos excelentes estándares de calidad.</p>
<p>Personas con ingresos superiores al MLV, personas profesionales, trabajadores sin estatus social.</p>	<p>Obtener un proceso de innovación para crear, facilitar los métodos de compra. porque es importante satisfacer las necesidades de comodidad para los clientes.</p>	<p>Usando redes sociales como medio de negociación digital, ya que las barreras actualmente están en la pandemia nacional e</p>



		incluso mundial. Por falta producción y economía.
Frases que mejor describan sus experiencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toda persona, es grandiosa y los sueños pueden ser reales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El buen trabajo se paga bien.</li> </ul>
Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valorar el trabajo de las demás personas, de esta manera entregar un trabajo con calidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuidar el medio ambiente con nuevos diseños reciclables.</li> </ul>

A- ¿Dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? ¿Si su negocio es B2B, donde se encuentra las compañías que son su cliente?

En empresas, Podemos encontrar compañías comercializadoras, o locales nacionales, stand en ferias de hogar, que sean influenciadores internos o externos.

B- ¿Qué valores destacan a su cliente ideal?

- 1- Respeto
- 2- Lealtad
- 3- Honestidad
- 4- Gratitud
- 5- Empatía

C- ¿qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

Con clientes, que quieran aprender de nuevas culturas diseños para poder adquirir el producto, con personas que reconozcan el buen trabajo, clientes llenos de éxitos y apoyen los emprendimientos por gusto propio, con clientes individuales, clientes empresariales.

D- ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que representa su cliente ideal?

- 1- Auto realización
- 2- El reconocimiento
- 3- La seguridad
- 4- Fisiológicas
- 5- Pertenencia

<b>BONDADES</b>	<b>COMO SE AJUSTAN A MI CLIENTE</b>
1- La madera es renovable	El material reciclado puede tener una nueva estructura y se puede dar uso a la misma.
2-La producción de madera requiere menos energía	ya que su estructura celular proporciona un mejor aislamiento térmico. Además, es el material que requiere menos energía para su producción (también reduce las emisiones de CO2).

<p>3-La madera es buena para la salud y el bienestar de las personas</p>	<p>por su aspecto estético, su tacto agradable, su baja conductividad térmica y su capacidad para regular la humedad que hace más agradables los climas interiores, aumentando el confort.</p>
<p>4-La madera es duradera</p>	<p>Es el único material de construcción renovable, elimina CO<sub>2</sub> de la atmósfera.</p>
<p>5- Incremento de las masas forestales</p>	<p>Está relacionada con la mejora de las condiciones económicas en los países y no con el aumento del dióxido de carbono en la atmósfera</p>
<p>6- La madera es estructuralmente muy resistente</p>	<p>Por su gran aislamiento térmico y su buen comportamiento mecánico, son incluso empleados para proteger frente al fuego a las estructuras metálicas. Debido a su elevada elasticidad y capacidad de absorber energía</p>

7- La madera es una aislante natura	Es el mejor aislante, estivales del mercado gracias a su gran capacidad de almacenamiento de calor
8-La madera se puede moldear	La madera permite que las fibras de celulosa que componen la estructura principal de la madera puedan doblarse en nuevas formas, así complacer al cliente con un nuevo diseño.
9- Permite construir más rápida y	Como se puede moldear es las favorable tener una nueva reestructuración esto favorece al cliente.
10-La apariencia natural de la madera es hermosa	En muchas ocasiones el color Natural de la madera es atractivo para los clientes.
11- Es biodegradable	Es un material renovable, siempre que se obtendrá de forma sostenible.
12- No es necesariamente costosa	Algo que favorece es que la madera será reutilizable y eso hace que el trabajo a realizar sea más económico.

13-La madera se puede reciclar y realizar diferentes diseños.	Lo mejor es que el material, aun que sea reciclado, no perderá su fortaleza o naturalidad.
14-La clasificación de la madera ayuda para obtener mejores avances.	Esa es uno de las tareas para la compañía, por que todo tiene una clasificación y esto aportara en la compra del cliente.
15-La madera es repetitiva del medio ambiente.	Y esto hace resaltar su estética Natural y agradable, en cualquier hogar, resaltara tranquilidad emocional, poder contar con gran parte representativa de la naturaleza.

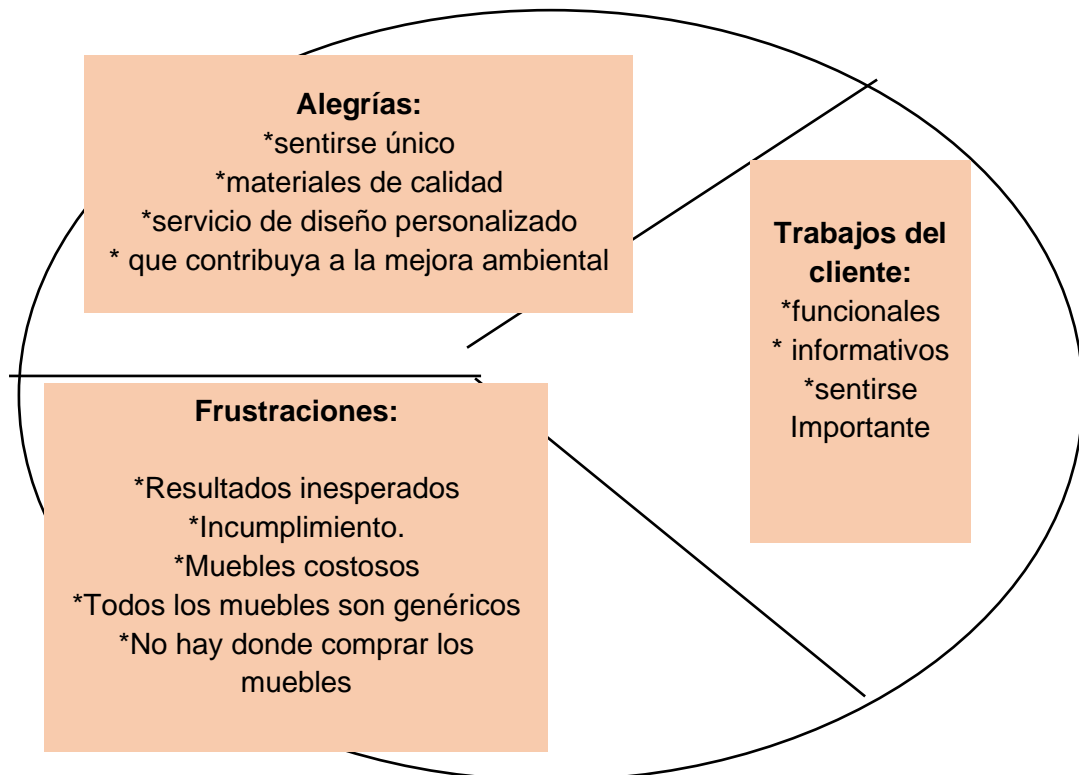
**Actores que ofrecen productos similares: compañías como** KARE Design Colombia y Home Loft Logo

**Población que podría comprar el producto:** El Índice de Confianza del Consumidor (ICC) de Fedesarrollo en Bogotá, el noveno mes del año registró un aumento de 2,5 por ciento, podríamos hablar de balance como: 18.300 personas en promedio (Diana Marcela Díaz) EL TIEMPO.

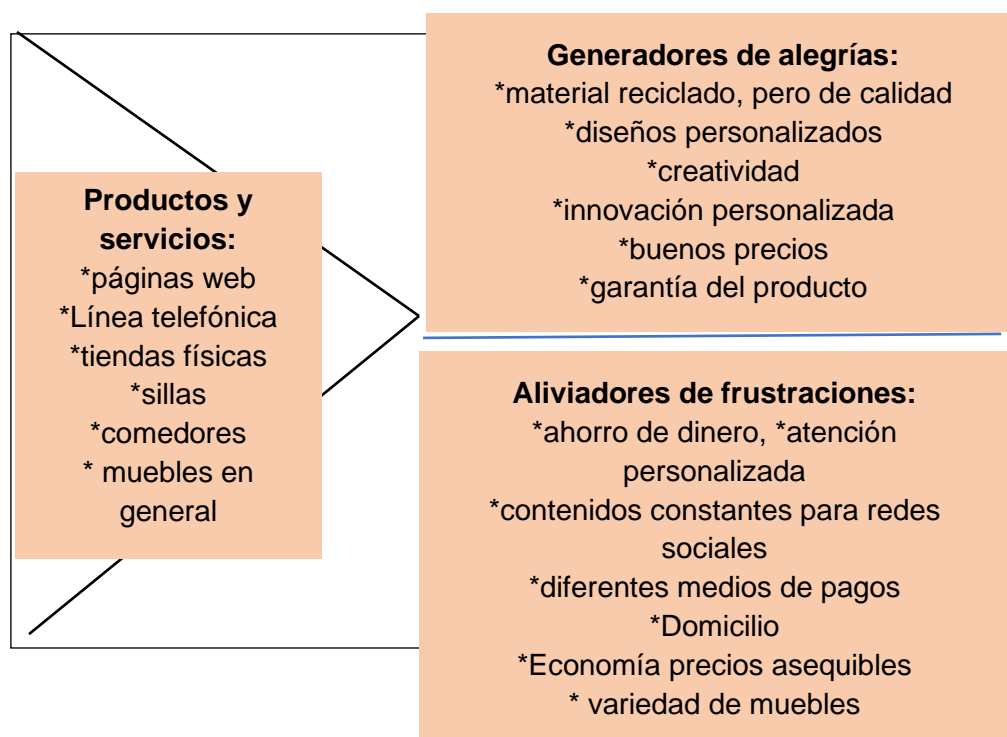
**Cuántas personas o negocios necesitan el producto:** Mas de 18.300 personas

Cuántas personas suplirán la necesidad con el producto: A la expectativa que sean mas de 18.300 personas. (No es un valor exacto, pero si moldeable).

## PROPUESTA DE VALOR.



## MAPA DE VALOR



### DEFINICIÓN PROPUESTA DE VALOR:

\*Creamos espacios inspiradores desde la cultura egipcia, fabricamos muebles con diseños personalizados, acorde a la economía del cliente.

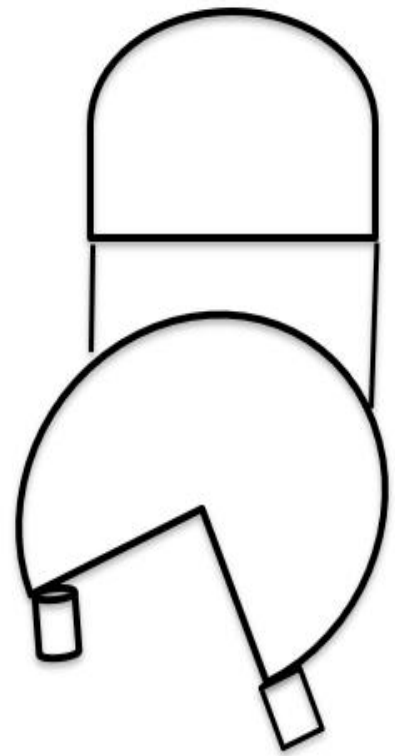
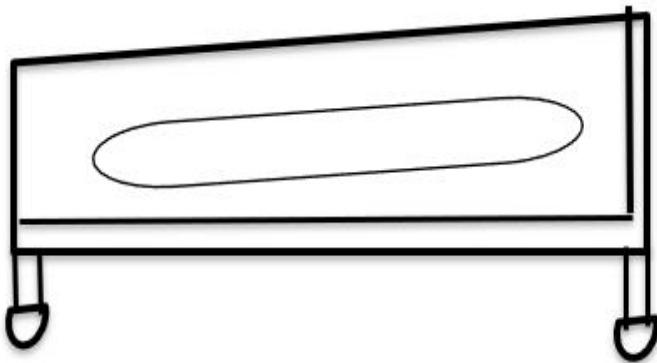
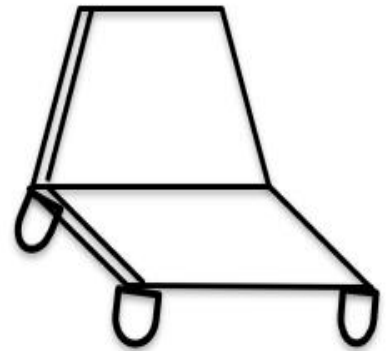
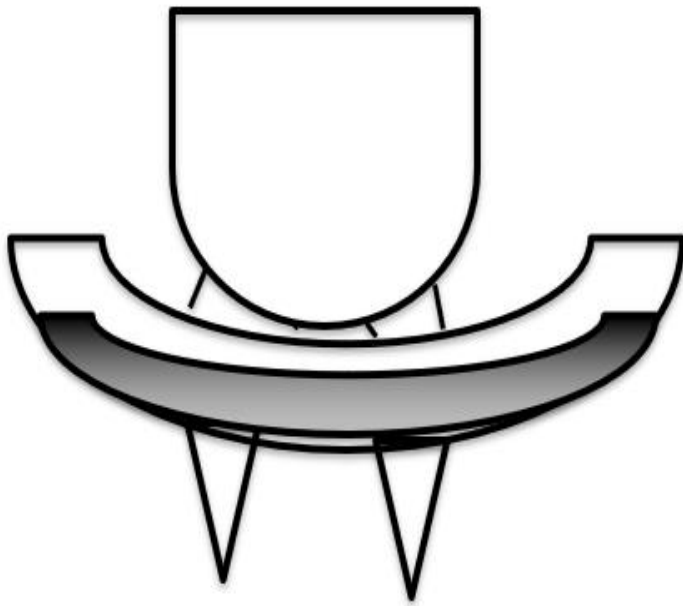
### DISEÑO DEL PRODUCTO:

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO</b>
<b>Nombre del producto o servicio:</b> WOODWORKS
<p><b>Composición del producto:</b> Sierra, martillo, Madera, Puntillas, Telas importadas, grapadora profesional</p> <p><b>PORTAFOLIO:</b> Sillas personales, comedores, sofás, sillas de bar, Decoraciones.</p> <p><b>NORMAS DE CALIDAD:</b> UNE-EN ISO 9001:00 SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD. REQUISITOS. UNE-EN ISO 9004:00. SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD. DIRECTRICES PARA LA MEJORA DEL DESEMPEÑO.</p> <p>UNE-EN ISO 19011:02. DIRECTRICES PARA LA AUDITORÍA DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN DE LA CALIDAD Y/O AMBIENTAL</p>
<b>Presentaciones Comerciales:</b> Unidad, docenas al por mayor.

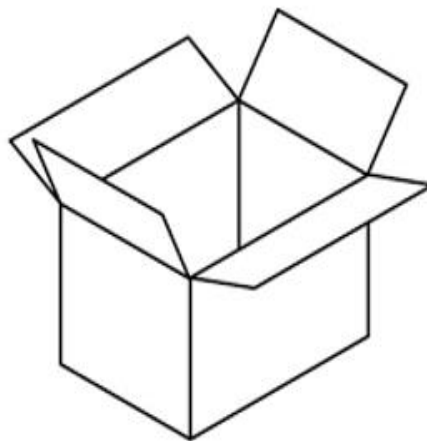
<p><b>Tipo de empaque o embalaje:</b> Vinipel, Caja de cartón dependiendo el tamaño. Canal de información: DIAN</p>
<p><b>Material de Empaque:</b> WOODWORKS Empresa Colombiana, dispuesta a superar retos creatividad con las culturas. Muebles desde \$50.000 - sillas personalizadas desde \$80.000 - comedores desde \$500.000 conocimiento de cultura : 0 y demás variedades.</p>
<p><b>Condiciones conservación:</b> 25 % de humedad es un método eficiente para evitar el ataque de los hongos y conservar la madera.</p>
<p><b>Vida ÚTIL estimada:</b> 30 AÑOS</p>
<p><b>Porción recomendada:</b> Docenas / si es para negocios y empresas grandes.</p>
<p><b>ELABORÓ:</b> Javier sleyder aranda – Aura Andrea Hipolito</p>
<p><b>RESISÓ:</b> Daniel Ocampo</p>
<p><b>APROBÓ:</b></p>



## DISEÑO DEL PRODUCTO



## EMPAQUE



## LISTA DE RECURSOS TANGIBLES

### INSUMOS:

#### El aluminio

Es un metal blando y con poca resistencia mecánica, el cual puede formar aleaciones con otros elementos químicos para aumentar su resistencia y adquirir otras propiedades útiles.



#### El acero inoxidable

En metalurgia, el acero inoxidable.



#### El cobre

propician su uso industrial en múltiples aplicaciones, siendo el tercer metal, después del hierro y del aluminio, más consumido en el mundo.



#### El latón



es una aleación sustitucional que se utiliza para decoración debido a que su brillo le da un aspecto similar al del oro.

### DM lacado



tablero aglomerado que se fabrica a partir de fibras de madera pegadas y prensadas.

### Madera maciza



proceden directamente del tronco, reduce la humedad de la madera.

### Colbon



Adhesivo en emulsión acuosa en base a polivinilacetato.

## MAQUINARIA

**Serrucho o cierra caladora eléctrica:** Esta herramienta es parte del equipo básico de herramientas que se debe emplear en la elaboración de muebles de madera ya que esta es la responsable de dividir los listones o elementos de madera.



### Martillo:

Herramienta para golpear, en especial para clavar y extraer clavos.



## Esmeriladora

consiste en un motor eléctrico a cuyo eje de giro se acoplan en uno o ambos extremos discos sobre los que se realizan diversas tareas

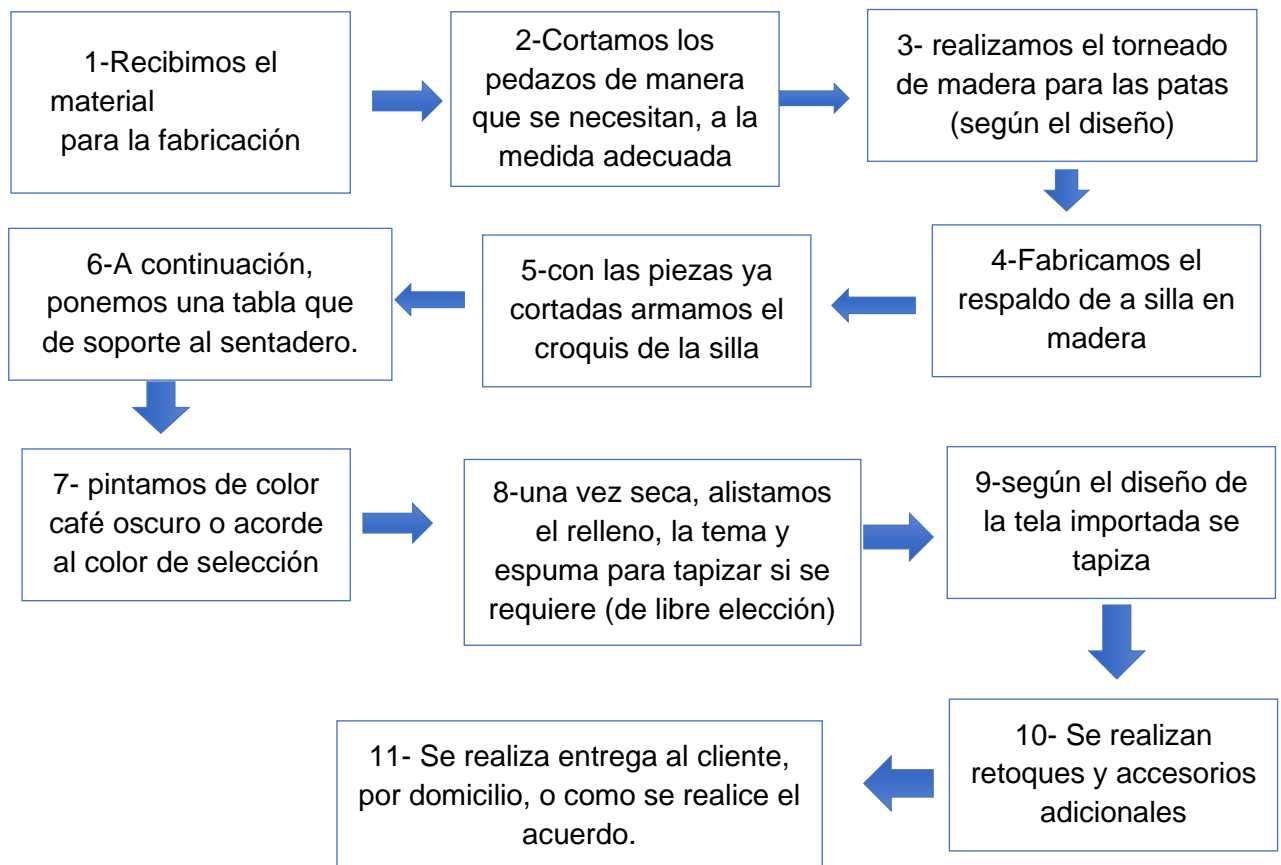


## Mesa de trabajo:

punto de encuentro para el desarrollo de proyectos



## PROCESO DE PRODUCCIÓN



**COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO**

<b>PRUCTO/COSTO</b>	<b>MATERIALES</b>	<b>DISEÑO</b>	<b>MANO DE OBRA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>SILLAS C/u</b>	Madera-clavos- ganchos-tela- Colbón  <b>70.000</b>	A favor del cliente  <b>50.000</b>	Creación del producto  <b>80.000</b>	<b>200.000</b>
<b>COMEDORES</b>	Madera-clavos- ganchos-tela- Colbón  <b>380.000</b>	A favor del cliente  <b>90.000</b>	Creación del producto  <b>200.000</b>	<b>670.000</b>

**Modelo Running Lean de la empresa *WOODWORKS***

<b>Problema</b>  -Necesidad de sentirse diferente  -Tener la exclusividad de obtener artículos representativos de otros países.  -Presupuestos restringidos.	<b>Solución</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseños Exclusivos</li> <li>- Estudio de precio acorde al cliente.</li> <li>- Potencializar la satisfacción y alegría del cliente.</li> </ul>	<b>Propuesta de Valor única</b>  Creamos espacios inspiradores desde la cultura egipcia, fabricamos muebles con diseños personalizados, acorde a la economía del cliente.	<b>Ventaja injusta</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Amplio Horario de Atención</li> <li>- Cooperación con el medio ambiente</li> <li>- Diferentes medios de pago.</li> </ul>	<b>Segmento de clientes</b>  Hombres y mujeres desde los 18 años a 62  Cualquier estrato que lo identifique  Diferentes religiones  <b>Primeros Adoptantes</b>  -Equipo de trabajo.
	<b>Métricas Clave</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>- Consecución</li> <li>- Creatividad</li> <li>- Exclusividad</li> <li>- Satisfacción</li> <li>- Ventas</li> <li>- Recomendaciones</li> </ul>		<b>Canales</b>  Domiciliario-en medio de transporte terrestre.  Propio: Autoservicio - página web - redes sociales. -tiendas físicas -Equipo de trabajo. -Atención línea telefónica -Publicidad.	
<b>Estructura de costos</b> -Inversión Variable - Capital de opresiones -Pago de por publicidad -Capacitación del personal -Pago de préstamos.		<b>Fuentes de ingresos</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Venta del producto</li> <li>- Préstamo</li> <li>- Publicidad</li> </ul>		

## **PROTOTIPO**





### **CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO**

- Sillas y comedores con diseño que represente la cultura de otro país.
- Realizadas con material en madera, pero reciclado.
- Diseño se realiza acorde a lo solicitado por el cliente.
- Diseño adaptable a las formas del cuerpo
- Estáticas
- Las sillas tendrán materiales importados como la tela que usará en algunos casos para tapizar.
- La durabilidad de la madera puede llegar a garantizarse por 15 años
- El color puede ser natural o como se realice el contrato con el cliente
- Sistema sincro
- Asiento regulable en altura
- Mesas con diseños exclusivos
- Patas en madera y en torno
- Su funcionalidad es satisfacer al cliente obteniendo muebles diferente a lo cotidiano.

## CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO

Características	Evidencia
<p>La finalidad está en refrentar la cultura de otro país, por medio de muebles.</p>	
<p>La madera es reciclada, y los demás materiales están conformados por: Colbon-tornillos-tela-pintura.</p>	
<p>Se realiza con el diseño escogido por el cliente. Ejemplos:</p>	



<p>El cliente nos indica las medidas de las sillas ya que se representan acorde al cuerpo del cliente.</p>	
<p>Serán Estáticas, que tendrá una fuerza de equilibrio para evitar movimiento alguno.</p>	
<p>El propósito es que además de refrentar una cultura, que resalta que el material e importado y esto de mucho más valor.</p>	
<p>Técnicas: Uso de maquinarias como la cierra, para facilitar los cortes y sean mas exactos.</p>	

<p>Amplio espacio para una mayor efectividad, contar con todas las herramientas necesarias.</p>	
<p>Después de tener los cortes realizados se procede a unificar y armar el mueble.</p>	
<p>Una vez armada la podemos pintar, el color va acorde al contrato ya realizado, se utiliza el compresor para mayor agilidad y perfección.</p>	
<p>Se incorpora la tela si es necesario para poder tapizar el sentadero, esto se realiza con una cocedora.</p>	

<p>Se obtiene un resultado final y satisfactorio listo para entregar.</p>	 The image contains two photographs. The left photograph shows a wooden chair with a curved, X-shaped backrest and a dark seat. The right photograph shows a dining room with a wooden table, several chairs, and a hanging light fixture.
<p>Se realiza contacto con el cliente para realizar a la entrega efectiva por vía terrestre.</p>	 A photograph of a blue semi-truck driving on a paved road. The truck is moving towards the viewer. In the background, there is a body of water and a blue sky with scattered clouds. Another white truck is visible further down the road.

## **VALIDACIÓN IDEA DE NEGOCIO**

Tipo de Investigación: Cualitativa la finalidad está en recopilar y analizar las respuestas, que nos puedan ayudar a crecer como empresa.

**Tamaño muestra 50**

### **OBJETIVO GENERAL**

Resaltar si nuestro producto será efectivo, obtener la opinión de varios expertos en Administración de Proyectos validando la experiencia así obtener resultados que nos favorezcan en pro de mejora como empresa.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- Identificar oportunidades de mejora en los servicios que se ofrecen.
- Cuantificar la satisfacción del producto en los clientes
- Estimar el nivel de actividad económica en nuestro público objetivo.

## DISEÑO DE LA ENCUESTA

### WOODWORKS

En WOODWORKS estamos comprometidos con nuestros clientes y colaboradores,

ayúdanos a mejorar nuestro proceso laboral respondiendo esta pequeña encuesta.

**INSTRUCCIONES:** Por favor marque con una X la respuesta que usted considere adecuada.

INSTRUCCIONES: Por favor  
marque con una X la respuesta  
que usted considere adecuada.

1 ¿Edad? \_\_\_\_\_

2. ¿El diseño del puesto de  
trabajo es apropiado para Atender  
a los clientes?

- A. Si.
- B. No.

3. ¿Está de acuerdo con usar la  
madera reciclable?

- A. Si
- B. No

4. ¿Cómo calificaría usted la  
relación de los muebles con la  
cultura de otro país?

- A Excelente
- B Regular
- C Deficiente

5. ¿cómo considera usted la  
ubicación de nuestros centros  
físicos de trabajo?

- A Malo
- B Regular
- C Bueno

6. ¿usted considera que el mercado  
en redes sociales es fácil para usted?

- A. Si
- B. Talvez
- C. No

7. ¿Apoya la cultura de otro país?

- A. Si
- B. No

9. ¿Su vivienda es?

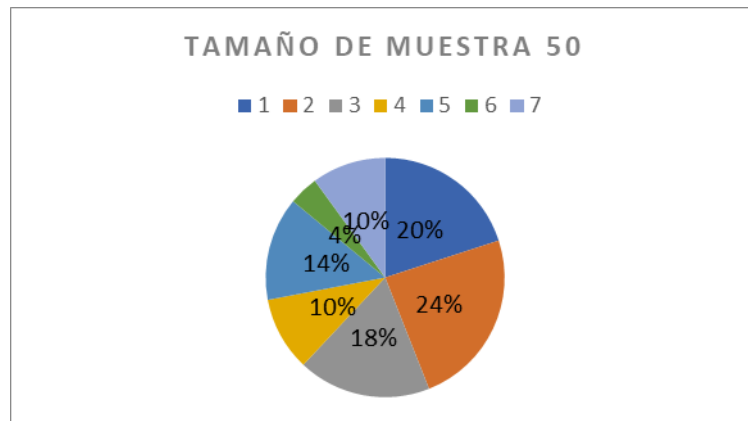
- A. Casa
- B. Apartamento.

Gracias por la participación, es de  
muchísima ayuda para mejorar nuestros  
procesos. Atentamente: Recursos  
Humanos.

## TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1-

1 ¿Edad?	
Tamaño de muestra	edad
50	
10	18
12	24
9	32
5	40
7	22
2	50
5	20

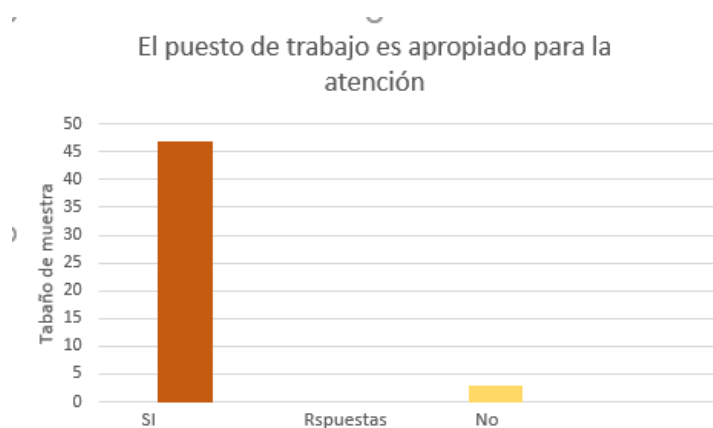


Podemos ver que nuestros clientes potenciales serán personas desde los 18 años y 24 pero aun así será un público objetivo que llegará hasta los 50.

2-

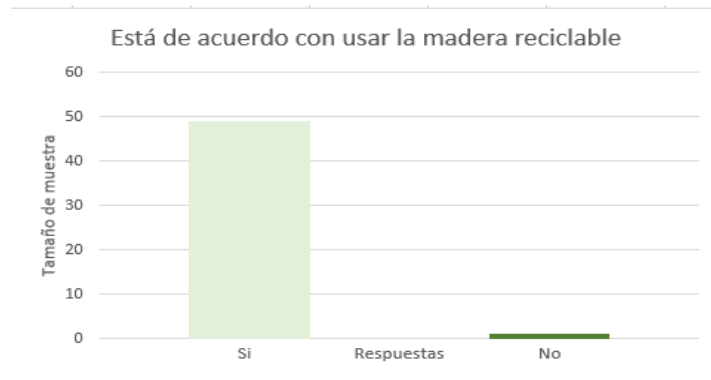
Tamaño de muestra	Respuesta
47	Si
3	No

De 50 personas encuestadas 47 Personas están de acuerdo con las instalaciones que tenemos para poder atender a cualquier tipo de cliente.



3-

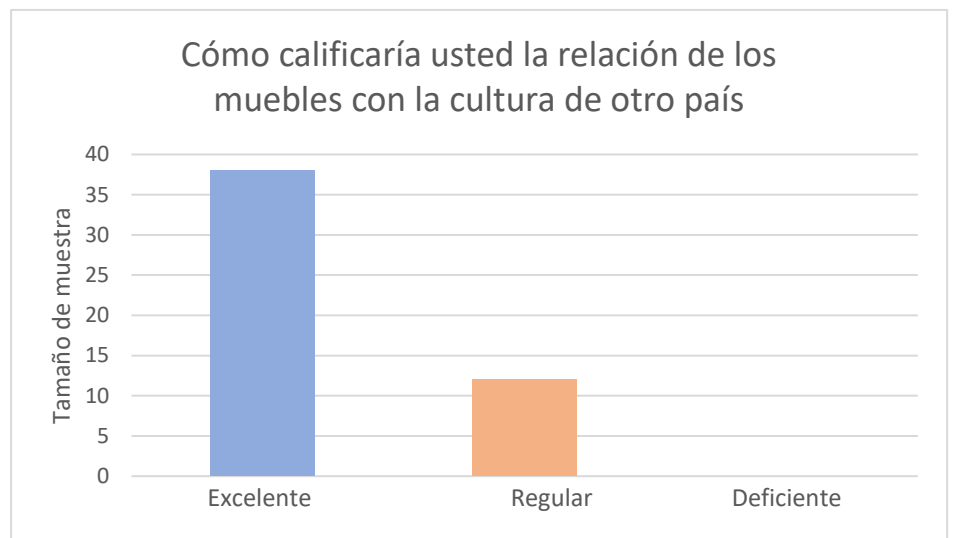
Está de acuerdo con usar la madera reciclable	
Tamaño de muestra	Respuestas
49	Si
1	No



Estas respuestas nos favorecen como empresa, porque son el focus principal que caracterizara nuestra empresa, de 50 – 49 están de acuerdo es usar la madera reciclada.

4-

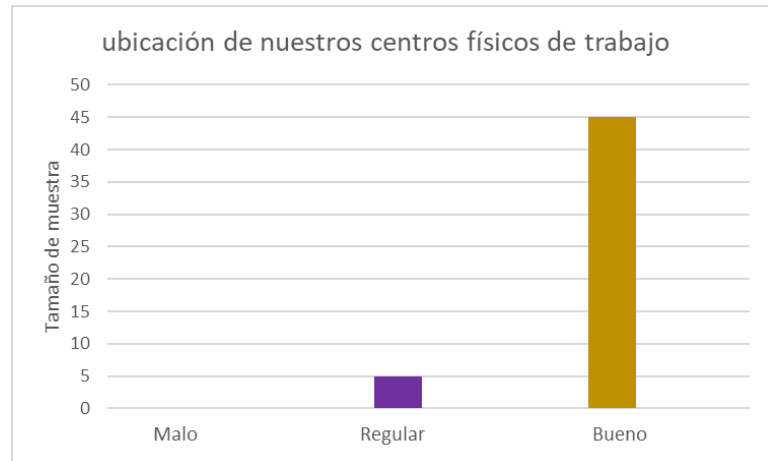
Cómo calificaría usted la relación de los muebles con la cultura de otro país	
Tamaño de muestra	Respuestas
41	Excelente
8	Regular
1	Deficiente



Es muy asertiva, que a muchas personas Si les interesa conocer de otras culturas, que e motiven a obtener un nuevo estilo de muebles en sus hogares.

5-

cómo considera usted la ubicación de nuestros centros físicos de trabajo	
Tamaño de muestra	Respuestas
0	Malo
5	Regular
45	Bueno



Como lo ya mencionado anterior mente la finalidad es tener una comodidad estable en lugares atractivos, y donde tenemos nuestra ubicación actual es muy positiva para los clientes como para nosotros ya que a 45 de 50 Personas les parece bueno.

6-

el mercado en redes sociales es fácil para usted	
Tamaño de muestra	Respuestas
47	Si
1	No
2	Talvez

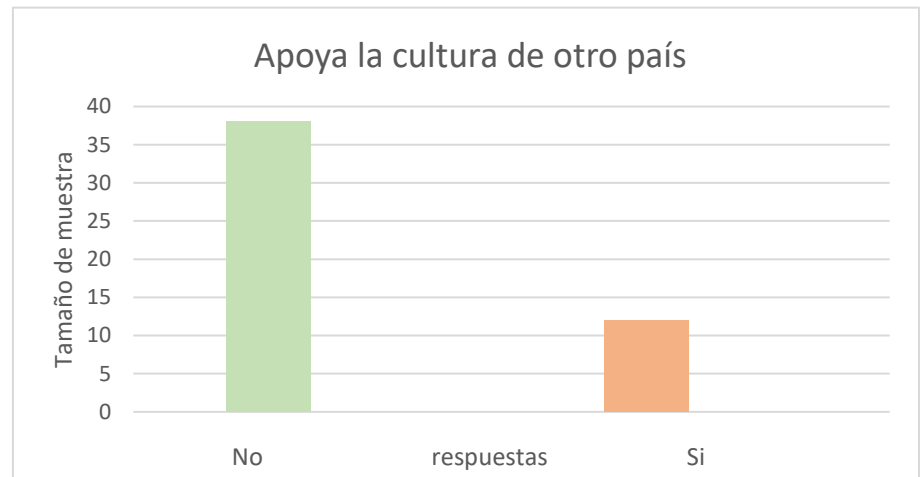




Muchos de nuestros clientes objetivos son personas que están muy actualizadas, y atentos al avance en redes sociales medios de comunicación, mas de 40 personas de las encuestadas le es fácil manejar un mercado de productos por sí mismos.

7-

Apoya la cultura de otro país	
Tamaño de muestra	Respuestas
3	No
47	Si



No tenemos limites con escuchar siempre a los clientes y es agradable saber que de 50 personas a 47 apoyen la cultura de otro país, algo mas positivo.

8-

Su vivienda es	
Tamaño de muestra	Respuestas
38	Apartamento
12	Casa



En la actualidad la mayoría de nuestro publico objetivo vive en apartamentos, lo cual hace que se de mas provecho ya que día a día y contantemente se están fabricando los apartamentos y eso hace que las personas en su mayoría necesiten muebles favorables para respectivos lugares.

## **ANÁLISIS GENERAL DE LA ENCUESTA**

Durante el proceso en que se realizo esta encuesta pudimos establecer que a muchas personas les parece muy atractivo el proyecto, las respuestas son muy positivas, y nos ayuda a fortalecer en algunos aspectos, nos damos cuenta que nuestro cliente potencial está bien caracterizado, que el proyecto está bien edificado.

## BIBLIOGRAFÍAS

Gonzales Gabriel (18 de enero) <https://www.rldiseno.com/la-historia-del-diseno-colombiano-escribirse/>

Taller de carpintería (2020) Recuperado de <https://decarpinteria.net/disenio-creativo-en-la-carpinteria/>

El mobiliario egipciomn (8 de mayo del 2010)

<https://domusapientiae.wordpress.com/2010/05/08/el-mobiliario-egipcio/>

Uní agraria (2011) <https://www.uni>

[agraria.edu.co/wp-content/uploads/2015/12/cartilla\\_pacto\\_por\\_la\\_madera\\_2011.pdf](http://agraria.edu.co/wp-content/uploads/2015/12/cartilla_pacto_por_la_madera_2011.pdf)

Ana Trenza (19 de febrero 2020) <https://anatrenza.com/analisis-pestel/>

Historia del mueble antiguo Recuperado de <https://www.pinterest.es/vamosjose4/muebles-egipcios/>

<https://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-699655> 29 de noviembre

<https://www.dinero.com/buscador?query=innovacion>

<https://www.colombiatrader.com.co/noticias/industria-del-mueble-colombiano-un-mercado-de-muchas-oportunidades-procolombia> -

<https://bylecook.com/datos-estadisticas-sector-retail-2019/>