

**GORRO SOUND CLOUD**

**JAZMÍN LORENA GONZÁLEZ ABRIL**

Técnica profesional en Logística de comercio exterior

**PAULA VIVIANA BERNAL OVIEDO**

Técnica profesional en Logística de comercio exterior

**ANDRES FELIPE CASTIBLANCO**

Técnico profesional en Logística de comercio exterior

**ASESOR: LIZ FARITH GONZÁLEZ CARREÑO**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**ESCUELA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TECNICA PROFESIONAL EN LOGISTICA DE COMERCIO EXTERIOR**

**BOGOTÁ**

**2018**

Dedicado a Dios y a nuestros padres  
que nos apoyaron en cada momento  
y nos dieron todo lo necesario para  
poder cumplir éste logro.

Agradecemos a nuestros docentes  
por todo el apoyo que nos dieron.

A cada uno de los integrantes del  
grupo por trabajar fuertemente.

A la CUN por formarnos

Integralmente.

## **RESUMEN**

Presentaremos nuestro producto innovador el Gorro sound cloud, el cual va a ofrecer confort, seguridad y el mejor sonido estéreo para tus oídos, es un gorro elaborado con materiales textiles y tecnológicos de alta calidad, tiene audífonos bluetooth incorporados, de ésta manera podrás llevar a cualquier lugar tus canciones favoritas, con la tranquilidad que sólo sound cloud te puede brindar.

## TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN .....	7
1. JUSTIFICACION.....	8
2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES CUSTOMER DEVELOPMENT ...	9
2.1 Stake Holders.....	10
2.2 Identificación de las Necesidades del Stake Holders (Hipótesis).....	10
2.3 Identificación de los Beneficios y expectativas (Hipótesis).....	10
2.4 Identificación de las Soluciones Actuales (Hipótesis).....	10
2.5 Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones (Hipótesis) .....	10
2.6 Mercado.....	11
2.6.1 Identificación de TAM, SAM y SOM.....	11
3.0 Validación de mercado.....	11
3.1 Formato entrevista.....	11-12
3.2 Validación de Identificación de las Necesidades.....	13
3.2.1 Validación de los Beneficios y expectativa.....	13
3.2.2 Validación de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones.....	13
3.3 Pentágono de Perfilación de Clientes.....	14
4.1 Descripción del Producto o servicio .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
4.2 Ficha técnica del Producto o servicio. ....	15
5.0 Planeación Estratégica Generativa.....	15
5.1 Misión.....	15
5.1.2 Visión .....	15
5.3 Valores corporativos .....	15
5.4 Objetivos empresariales. ....	16
6.1 PESTEL.....	16-17
6.2 Cinco (5) Fuerzas de PORTER.....	17
CONCLUSIONES.....	18
BIBLIOGRAFIA.....	19
ANEXO DE ENCUESTAS.....	20-39

## **LISTA DE FIGURAS**

- Figura 1 desarrollo de matriz de perfilacion de clientes customer development.....9
- Figura 2 Pentágono de perfilaciòn de clientes.....14
- Figura 3 Ficha técnica del Producto o servicio.....15

## **INTRODUCCIÓN**

El siguiente proyecto, contiene los elementos de un modelo de intervención para comercializar con todo tipo de público, hombres, mujeres, jóvenes, adultos y personas mayores.

Nuestro producto es el gorro sound cloud, el cual va a satisfacer las necesidades de nuestros clientes con todos los beneficios. Indagamos en todo público, para poder obtener la información pertinente y poder cubrir necesidades reales. Con éste nuevo proyecto queremos brindar seguridad, conformidad y tranquilidad a todos nuestros clientes.

## **1. JUSTIFICACIÓN**

La presente investigación se enfocará en estudiar los hábitos de todas las personas, basándonos en edades, profesiones, residencia, clima del lugar de residencia, diferentes gustos para que el gorro sound cloud logré reunir los beneficios para saciar todas las necesidades, de esta manera el siguiente trabajo, permitirá mostrar los cambios que va a generar este nuevo producto, en seguridad y salud; además de ser un producto totalmente asequible para todo tipo de público.



## 2. DESARROLLO DE MATRIZ DE PERFILACION DE CLIENTES CUSTOMER DEVELOPMENT

MATRIZ PARA LA MADURACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO																
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	FILTROS															VALORACIÓN TOTAL
	PERSONALES					MERCADO					RECURSOS					
	Me gusta la idea	Tengo información	Tengo contactos	Tengo tiempo	Tengo puntos fuertes	¿Hay hueco de mercado?	¿Es innovadora?	¿Satisface una necesidad de mercado?	Tengo información de la competencia	Tengo acceso a los canales de distribución	¿Puede ser rentable?	¿Tengo disponibilidad financiera?	¿Se puede llevar a la práctica?	Facilidad de acceso a la materia prima	¿Es fácil de ubicar?	
0. NADA																
1-2. INSUFICIENTE																
3-4. POCO																
5-6. NORMAL																
7-8. NOTABLE																
9-10. SOBRESALIENTE																
<b>SELECCIONA LOS FILTROS</b>	X		X		X			X	X			X	X	X	X	X
<b>ESTABLECE UNA PONDERACIÓN</b>	10 %		10 %		15 %			5 %	10 %			20 %	5 %	5 %	10 %	10 %
<b>ESCRIBE LAS IDEAS</b>																
ANILLOS CON PERFUME	3	1	1	2	1	9	8	4	1	0	9	2	1	2	1	8
SOMBRILLA MEGA PROTECTORA	4	5	1	4	6	9	7	4	1	6	9	2	9	6	6	8
ESMALTE UÑAS FUERTES	2	1	1	6	7	8	8	6	4	2	9	6	1	2	1	8
GORRO SOUND CLOUD	9	8	7	9	9	8	9	9	6	9	9	7	9	9	9	9

FIGURA 1

## **2.1 Stake Holders**

Jóvenes y adultos entre 15 a 30 años de la ciudad de Bogotá

## **2.2 Identificación de las Necesidades del Stake Holders**

- Estrés
- Comodidad
- Generar seguridad
- Frío
- Dolor de cabeza

## **2.3 Identificación de los Beneficios y expectativas**

- Uno de los beneficios es generar por medio de ondas que llegan al cerebro relajación y confort a nuestros clientes.
- Generar seguridad cuando el cliente se encuentre en sitios públicos ya que los auriculares no son visibles para las demás personas.
- Diseños atractivos, con manufactura colombiana.
- En las noches generar calor.
- Dinamismo.
- Uso en diferentes lugares.

## **2.4 Identificación de las Soluciones Actuales**

- Audífonos
- Gorras
- Pasamontañas
- Chaquetas con gorro

## **2.5 Análisis de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones**

- La competencia, como vendedores de audífonos y de gorros
- El proceso de manufactura

## 2.6 Mercado

Personas de 15 a 30 años que les guste la música, que vivan en Lugares fríos y que usen gorros.

### 2.6.1 Identificación de TAM, SAM y SOM

**TAM:** Bogotá es una ciudad de clima templado y por ende uno de los beneficios de nuestro producto es brindar calor y seguridad.

**SAM:** Localidad de Suba, Kennedy, los mártires, Teusaquillo, Fontibón, Engativá

**SOM:** Norte y sur de Bogotá, ya que son las zonas donde vamos a encontrar un potencial más alto de clientes, debido al clima y a la necesidad de brindar más seguridad.

## 3. VALIDACION DEL MERCADO

### 3.1 Formato Entrevista

Nombre del encuestador: _____	Nº de encuestador: _____
Nombre del encuestado: _____	Nº de encuesta: _____
Hora de comienzo: _____	Hora de finalización: _____

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

#### Perfil del encuestado

##### 1. Edad

(X)A. Entre 15 a 25 años

B. Entre 26 a 30 años

C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

A. Hombre

B. Mujer

C. Otros

Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

A. SI

B. NO

¿Por qué?

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

A. SI

B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto “gorro sound could”?

A. Dinamismo

B. Generar relajación

C. Seguridad y tranquilidad

D. Diseños atractivos

E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

A. Algodón

B. Lana

C. Micro fibra

D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

A. Cálido

B. Impermeable

C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

Acerca del precio

Nuestro “Gorro sound could”, es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del “Gorro sound could”?

A. Muy caro

B. Buen precio

C. Más o menos

9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?

A. Entre \$35.000 a \$40.000

B. Entre \$40.000 a \$50.000

C. Entre \$50.000 a \$60.000

10. ¿Le gustaría adquirir nuestro “Gorro sound could”?

A. SI

B. NO

¿Por qué?

Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los “gorros sound could”?

A. Internet

B. Tienda física

C. Redes sociales

12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?

A. SI

B. NO

## Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?

- A. Radio      B. Televisión      C. Internet      D. Banners publicitarios

14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

### 3.2 Validación de Identificación de las Necesidades

De acuerdo a las encuestas realizadas, la necesidad más resaltante de nuestro producto es generar seguridad y comodidad

#### 3.2.1 Validación de los Beneficios y expectativa

De acuerdo a las respuestas de las personas encuestadas el beneficio del gorro sound cloud es seguridad y tranquilidad.

#### 3.2.2 Validación de las Limitaciones, inconformidades y frustraciones.

De acuerdo a la encuesta realizada, una limitación es que muchas personas no utilizan gorros.

### 3.3 Pentágono de perfilación de clientes.

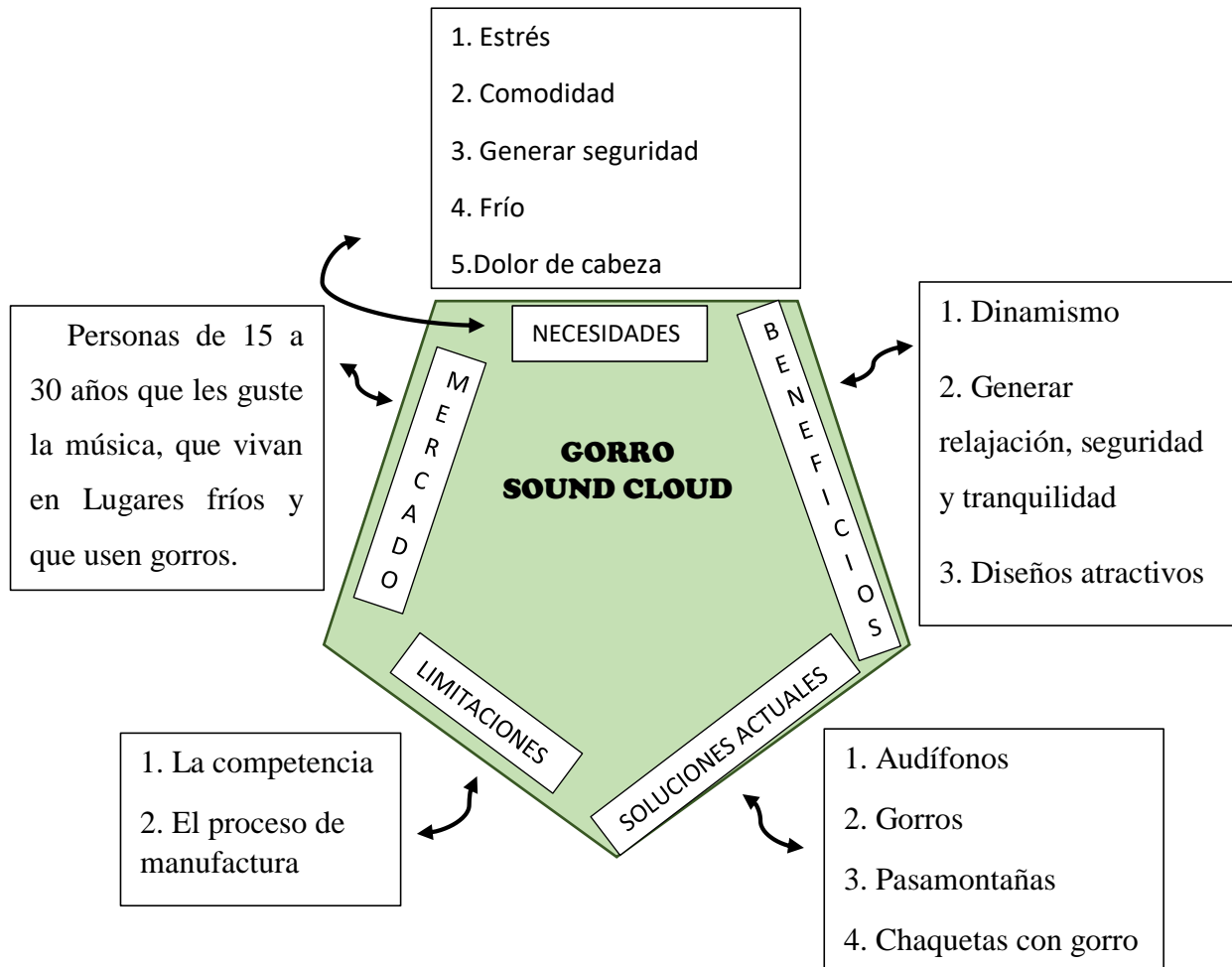


FIGURA 2

## 4. Prototipo

### 4.1 Descripción del Producto o servicio

Queremos presentar nuestro innovador gorro Sound cloud, el cual va a ofrecer confort, seguridad y el mejor sonido estéreo para tus oídos, de ésta manera podrás llevar a cualquier lugar tus canciones favoritas, con la tranquilidad que sólo sound cloud te puede brindar.

## 4.2 Ficha técnica del Producto o servicio

**Nombre del producto:** Gorro Sound cloud.

**Calidad:** Cumple con todas las normas textiles establecidas

**Generalidades:** Gorro 70% Algodón, 30% material sintético e impermeable, cuenta con 2 audífonos bluetooth.

**País de origen:** Hecho en Colombia.

**Cuidados:** Remover los audífonos antes de lavar, lavar con jabón suave y a mano, no escurrir, secar a la sombra.

**Advertencia:** No escuchar música a alto volumen

**Linea:** Sport de vestir.

FIGURA 3

## 5. Planeación Estratégica Generativa

### 5.1 Misión

Somos una empresa que lleva a nuestros clientes la inspiración y la innovación dentro de una experiencia de confort y sonidos que transmite seguridad y llegar a todas las personas amantes de la música con diseños modernos y atractivos.

#### 5.1.2 Visión

Convertirnos en la empresa más reconocida a nivel nacional e internacional con nuestro producto innovador y funcional, y poder exportarlo a las principales ciudades del mundo con la mejor calidad y servicio que le podamos brindar a nuestros clientes.

### 5.2 Valores corporativos

Somos una empresa que se preocupa por el bienestar de nuestros trabajadores pues obtendremos su valiosa función en pro de nuestra misión y resaltamos valores como la honestidad, lealtad, fidelidad, responsabilidad y capacitamos constantemente para ofrecer la mejor calidad de servicio y nos encargamos de la felicidad organizacional de nuestros colaboradores.

### 5.3 Objetivos

Nuestra empresa está enfocada en brindar una experiencia sensitiva de confort y seguridad, espera seguir utilizando materiales y tejidos de alta calidad de fabricación nacional con el fin de emplear en el 2022 a más de cien empleados entre ellos mujeres cabeza de hogar, para el 2025 esperamos ubicar tiendas en las capitales de Latinoamérica como Santiago, buenos aires, asunción y lima y en 2028 aspiramos llegar a América del norte y Europa, siempre innovando y ofreciendo a nuestros clientes las mejor alternativa de fusionar ropa con música.

## 6. Análisis del Macroentorno

### 6.1 Pestel

#### **P**OLÍTICO:

Decreto 1351 del 22 de Agosto del 2016, ley 172 de 1994; TLC entre los Estados Mexicanos y Colombia. Ley 1143 de 2007; acuerdo de promoción comercial entre Colombia y Estados unidos.

#### **E**CONÓMICO:

Según cifras presentadas, EE.UU importa actualmente 104.299 millones de dólares en productos de la cadena de algodón, fibras, textiles – confecciones. (TLC con EE.UU y Mercosur)

#### **S**OCIAL:

Los Bogotanos acostumbran a utilizar gorros, la mayoría son jóvenes adolescentes apasionados por la moda y el verse bien, además el clima de Bogotá es muy adecuado para utilizar gorros.

#### **T**ECNOLÓGICO:

Utilizaremos maquinas como la Fileteadora, la plana, máquina de tejer y una estampadora para el proceso de confección de los gorros.



## **E**COLÓGICO:

Utilizaremos maquinas con un motor pequeño (ahorrador de luz), también manejaremos una tienda virtual, para ahorrar la luz de un establecimiento y papel (respecto a folletos y catálogos), ya que estos estarán publicados en la tienda virtual y en las redes sociales del producto.

## **L**EGAL:

Vamos a expedir certificados de origen de los materiales usados para la elaboración del Gorro Sound cloud y de este modo certificar nuestro producto 100% nacional.

### **6.2 Cinco (5) Fuerzas de PORTER**

#### **Amenazas de nuevos competidores**

En este momento no tenemos competidores directos

#### **Poder de negociación con los clientes**

Vamos a ofrecerles a nuestros clientes una innovadora forma de vestir, con diseños modernos y atractivos y cumpliendo una doble función que es la de poder disfrutar de tu música favorita ya que el gorro sound cloud viene con audífonos bluetooth incluidos.

#### **Amenaza de productos sustituidos**

- Audífonos
- Gorros
- Pasamontañas
- Gorras
- Chaquetas con gorros

#### **Poder de negociación con los proveedores**

Vamos a utilizar algodón y material sintético, impermeable, de esta manera compraremos los rollos de tela para más economía, al proveedor que nos brinde mayor facilidad logística y de pago

Importaremos los audífonos bluetooth de China.

#### **Rivalidad entre competidores existentes**

Hasta el momento no tenemos competidores directos.

## CONCLUSIONES

- Después de realizar las encuestas correspondientes y utilizar los métodos ya conocidos y mencionados con anterioridad, se concluye que las personas entre 15 y 30 años, son la clientela apropiada para el gorro sound cloud.
- Se concluye que donde más se utiliza gorro son las ciudades de clima frío.
- Las personas que más usan gorros estudian y trabajan en horarios nocturnos.
- Uno de los principales factores para adquirir el gorro sound cloud, es el económico.

## BIBLIOGRAFIA

<http://www.mincit.gov.co/>

<https://vlex.com.mx/tags/leyes-industria-textil-437099>

<http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=1006&name=Resolucion-1264-2007.pdf>

18 de  
sep.

## GORRO SOUND COULD

Nombre del encuestador: Lorena González

Nº de encuestador: 1

Nombre del encuestado: Shirley Milena Abril

Nº de encuesta: 1

Hora de comienzo: 01 : 57

Hora de finalización: 02 : 03

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

### Perfil del encuestado

1. Edad

A. Entre 15 a 25 años      B. Entre 26 a 30 años      C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

A. Hombre       B. Mujer      C. Otros

### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

A. SI      B. NO      ¿Por qué? Son bastantes cómodos

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

A. SI      B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

A. Dinamismo       B. Generar relajación      C. Seguridad y tranquilidad      D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

A. Algodón      B. Lana      C. Micro fibra      D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

A. Cálido      B. Impermeable      C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

18 de  
sep.

## GORRO SOUND COULD

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?
- A. Muy caro                      B. Buen precio                      (X) C. Más o menos
9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?
- A. Entre \$35.000 a \$40.000      (X) B. Entre \$40.000 a \$50.000      C. Entre \$50.000 a \$60.000
10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?
- (X) A. SI                      B. NO                      ¿Por qué? Me parece innovador

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?
- A. Internet                      (X) B. Tienda física                      C. Redes sociales
12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?
- (X) A. SI                      B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?
- A. Radio                      B. Televisión                      (X) C. Internet                      D. Banners publicitarios
14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Lorena González

Nº de encuestador: 1

Nombre del encuestado: Héctor López

Nº de encuesta: 2

Hora de comienzo: 09:00 am

Hora de finalización: 9:07 am

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

## Perfil del encuestado

1. Edad

- A. Entre 15 a 25 años      B. Entre 26 a 30 años      (x) C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

- (x) A. Hombre      B. Mujer      C. Otros

## Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

- (x) A. SI      B. NO      ¿Por qué? Practico ciclismo y me gusta utilizarlos

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

- (x) A. SI      B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

- (x) A. Dinamismo      B. Generar relajación      C. Seguridad y tranquilidad      D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

- A. Algodón      B. Lana      C. Micro fibra      (x) D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

- A. Cálido      (x) B. Impermeable      C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## GORRO SOUND COULD

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?
- A. Muy caro                      (x) B. Buen precio                      C. Más o menos
9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?
- A. Entre \$35.000 a \$40.000      B. Entre \$40.000 a \$50.000      (x) C. Entre \$50.000 a \$60.000
10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?
- (x) A. SI                      B. NO                      ¿Por qué? Me llama mucho la atención

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?
- A. Internet                      B. Tienda física                      (x) C. Redes sociales
12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?
- (x) A. SI                      B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?
- A. Radio                      B. Televisión                      C. Internet                      (x) D. Banners publicitarios
14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muy bueno

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Lorena GonzálezNº de encuestador: 1Nombre del encuestado: Leidy martinezNº de encuesta: 3Hora de comienzo: 09:10 amHora de finalización: 9:15 am

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

## Perfil del encuestado

## 1. Edad

A. Entre 15 a 25 años     B. Entre 26 a 30 años     C. Entre 30 a 40 años

## 2. Sexo

A. Hombre     B. Mujer     C. Otros

## Acerca del producto

## 3. ¿Usted utiliza gorros?

A. SI     B. NO    ¿Por qué? Son muy cómodos y térmicos

## 4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

A. SI     B. NO

## 5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

A. Dinamismo     B. Generar relajación     C. Seguridad y tranquilidad     D. Diseños atractivos  
 E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## 6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

A. Algodón     B. Lana     C. Micro fibra     D. Licra

## 7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

A. Cálido     B. Impermeable     C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_



## GORRO SOUND COULD

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?
- A. Muy caro                      B. Buen precio                      (x) C. Más o menos
9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?
- A. Entre \$35.000 a \$40.000                      (x) B. Entre \$40.000 a \$50.000                      C. Entre \$50.000 a \$60.000
10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?
- (x) A. SI                      B. NO                      ¿Por qué? Me parecen muy geniales y abrigadores

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?
- A. Internet                      (x) B. Tienda física                      C. Redes sociales
12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?
- (x) A. SI                      B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?
- A. Radio                      B. Televisión                      (x) C. Internet                      D. Banners publicitarios
14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta



# GORRO SOUND COULD

Nombre del encuestador: <u>Lorena González</u>	Nº de encuestador: <u>1</u>
Nombre del encuestado: <u>Camilo bustos</u>	Nº de encuesta: <u>4</u>
Hora de comienzo: <u>11:00 am</u>	Hora de finalización: <u>11:07 am</u>

## Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

## Perfil del encuestado

1. Edad

- A. Entre 15 a 25 años      B. Entre 26 a 30 años      C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

- A. Hombre      B. Mujer      C. Otros

## Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

- A. SI      B. NO      ¿Por qué? Siempre me han gustado

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

- A. SI      B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

- A. Dinamismo     B. Generar relajación     C. Seguridad y tranquilidad     D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

- A. Algodón      B. Lana      C. Micro fibra      D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

- A. Cálido      B. Impermeable      C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## GORRO SOUND COULD

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?
- A. Muy caro                      (x)B. Buen precio                      C. Más o menos
9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?
- A. Entre \$35.000 a \$40.000      B. Entre \$40.000 a \$50.000      (x)C. Entre \$50.000 a \$60.000
10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?
- (x) A. SI                      B. NO                      ¿Por qué? me parece un producto muy útil y práctico para los jóvenes

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?
- (x)A. Internet                      B. Tienda física                      C. Redes sociales
12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?
- (x) A. SI                      B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?
- A. Radio      B. Televisión      (x) C. Internet      D. Banners publicitarios
14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muy bueno e innovador

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

18 de  
sep.

## GORRO SOUND COULD

Nombre del encuestador: Lorena González

Nº de encuestador: 1

Nombre del encuestado: Yudy Estefany Lopez Velasco

Nº de encuesta: 5

Hora de comienzo: 3:25 pm

Hora de finalización: 3:32 pm

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

### Perfil del encuestado

1. Edad

- A. Entre 15 a 25 años     B. Entre 26 a 30 años     C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

- A. Hombre     B. Mujer     C. Otros

### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

- A. SI     B. NO    ¿Por qué? No tengo gorros

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

- A. SI     B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

- A. Dinamismo     B. Generar relajación     C. Seguridad y tranquilidad     D. Diseños atractivos  
 E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

- A. Algodón     B. Lana     C. Micro fibra     D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

- A. Cálido     B. Impermeable     C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

## GORRO SOUND COULD

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?

A. Muy caro

B. Buen precio

C. Más o menos

9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?

A. Entre \$35.000 a \$40.000

B. Entre \$40.000 a \$50.000

C. Entre \$50.000 a \$60.000

10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?

A. SI

B. NO

¿Por qué? Comodidad y discreción

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?

A. Internet

B. Tienda física

C. Redes sociales

12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?

A. SI

B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?

A. Radio

B. Televisión

C. Internet

D. Banners publicitarios

14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Colores claros como rosa y morado.

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Paula Bernal Nº de encuestador: 2  
Nombre del encuestado: Yuri Ramos Nº de encuesta: 6  
Hora de comienzo: 12:49pm Hora de finalización: 1:02pm

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

#### Perfil del encuestado

1. Edad

A. Entre 15 a 25 años  B. Entre 26 a 30 años C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

A. Hombre  B. Mujer C. Otros

#### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

A. SI  B. NO  ¿Por qué? No me gusta \_\_\_\_\_

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

A. SI  B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

A. Dinamismo B. Generar relajación  C. Seguridad y tranquilidad D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

A. Algodón B. Lana  C. Micro fibra D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

A. Cálido  B. Impermeable  C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

### Acerca del precio

Nuestro “Gorro sound could”, es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del “Gorro sound could”?
- A. Muy caro                      B. Buen precio                       C. Más o menos
9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?
- A. Entre \$35.000 a \$40.000       B. Entre \$40.000 a \$50.000      C. Entre \$50.000 a \$60.000
10. ¿Le gustaría adquirir nuestro “Gorro sound could”?
- A.                       B. NO                      ¿Por qué? Es un producto cómodo y fácil de usar

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los “gorros sound could”?
- A. Internet                      B. Tienda física                      C. Redes sociales
12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?
- A.                       B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?
- A. Radio                      B. Televisión                       C. Internet                      D. Banners publicitarios
14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Me parece que es genial.

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Paula Bernal N° de encuestador: 2  
 Nombre del encuestado: Yina Ramírez N° de encuesta: 7  
 Hora de comienzo: 01:03pm Hora de finalización: 01:07pm

Buenos días/tardes,  
 Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.  
 Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

#### Perfil del encuestado

1. Edad

A. Entre 15 a 25 años  B. Entre 26 a 30 años C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

A. Hombre  B. Mujer C. Otros

#### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

A. SI B. NO ¿Por qué? Por el frio \_\_\_\_\_

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

A. SI B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

A. Dinamismo B. Generar relajación C. Seguridad y tranquilidad  D. Diseños atractivos  
 E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

A. Algodón B. Lana C. Micro fibra D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

A. Cálido B. Impermeable C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_



### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?

A. Muy caro

B. Buen precio

C. Más o menos

9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?

A. Entre \$35.000 a \$40.000

B. Entre \$40.000 a \$50.000

C. Entre \$50.000 a \$60.000

10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?

A.

B. NO

C. ¿Por qué? \_\_\_\_\_ Es un producto llamativo

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?

A. Internet

B. Tienda física

C. Redes sociales

12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?

A.

B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?

A. Radio

B. Televisión

C. Internet

D. Banners publicitarios

14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Paula Bernal Nº de encuestador: 2  
Nombre del encuestado: Eduardo Gualteros Nº de encuesta: 8  
Hora de comienzo: 01:08pm Hora de finalización: 01:14pm

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

#### Perfil del encuestado

1. Edad

- Entre 15 a 25 años      B. Entre 26 a 30 años      C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

- Hombre      B. Mujer      C. Otros

#### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

- A. SI       NO      ¿Por qué? No me gusta \_\_\_\_\_

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

- SI      B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

- Dinamismo      B. Generar relajación      C. Seguridad y tranquilidad      D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

- A. Algodón      B. Lana       Micro fibra      D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

- A. Cálido       Impermeable      C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

### Acerca del precio

Nuestro “Gorro sound could”, es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del “Gorro sound could”?

Muy caro

B. Buen precio

C. Más o menos

9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?

Entre \$35.000 a \$40.000

B. Entre \$40.000 a \$50.000

C. Entre \$50.000 a \$60.000

10. ¿Le gustaría adquirir nuestro “Gorro sound could”?

A. SI

B. NO

¿Por qué? Nunca uso gorros

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los “gorros sound could”?

Internet

B. Tienda física

C. Redes sociales

12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?

A. SI

NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?

A. Radio

B. Televisión

Internet

D. Banners publicitarios

14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Paula Bernal Nº de encuestador: 2  
Nombre del encuestado: Nathaly Segura Nº de encuesta: 9  
Hora de comienzo: 01:15pm Hora de finalización: 1:20pm

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

#### Perfil del encuestado

1. Edad

- Entre 15 a 25 años      B. Entre 26 a 30 años      C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

- A. Hombre       B. Mujer      C. Otros

#### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

- A. SI      B. NO      ¿Por qué? Cuando hace frio, me ayudan a sentirme más cálida

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

- A. SI      B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

- A. Dinamismo       B. Generar relajación      C. Seguridad y tranquilidad      D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

- A. Algodón      B. Lana       C. Micro fibra      D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

- A. Cálido      B. Impermeable      C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?

A. Muy caro

B. Buen precio

C. Más o menos

9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?

A. Entre \$35.000 a \$40.000

B. Entre \$40.000 a \$50.000

C. Entre \$50.000 a \$60.000

10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?

A.

B. NO

¿Por qué? \_\_\_\_\_

Es un producto que genera seguridad y me ayudara a relajarme al salir de mi trabajo

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?

A. Internet

B. Tienda física

C. Redes sociales

12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?

A.

B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?

A. Radio

B. Televisión

C. Internet

D. Banners publicitarios

14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Me parece un producto muy innovador.

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta

Nombre del encuestador: Paula Bernal Nº de encuestador: 2  
Nombre del encuestado: Victoria Bernal Nº de encuesta: 10  
Hora de comienzo: 01:21pm Hora de finalización: 01:25pm

Buenos días/tardes,

Estamos haciendo una encuesta de valoración del Gorro sound could cuyas características principales son que tiene audífonos incorporados.

Estamos interesados en conocer su opinión, por favor, ¿sería tan amable de contestar el siguiente cuestionario? La información que nos proporcione será utilizada para conocer la valoración del producto Gorro sound could en el mercado. El cuestionario dura 5 minutos aproximadamente. Gracias.

#### Perfil del encuestado

1. Edad

A. Entre 15 a 25 años  B. Entre 26 a 30 años C. Entre 30 a 40 años

2. Sexo

A. Hombre  B. Mujer C. Otros

#### Acerca del producto

3. ¿Usted utiliza gorros?

A. SI B. NO ¿Por qué? Me hace sentir cómoda

4. ¿Le gusta escuchar música en medios de transporte público o privado?

A. SI B. NO

5. ¿Cuál de los siguientes beneficios le atraen más del producto "gorro sound could"?

A. Dinamismo B. Generar relajación  C. Seguridad y tranquilidad D. Diseños atractivos  
E. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

6. ¿Con que material se sentiría más cómodo?

A. Algodón B. Lana C. Micro fibra D. Licra

7. ¿Prefiere un gorro cálido o uno impermeable?

A. Cálido B. Impermeable C. Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

### Acerca del precio

Nuestro "Gorro sound could", es un gorro que tiene audífonos incorporados, destinado a ser vendido al siguiente precio \$60.000 COP

8. ¿Cómo considera usted los precios del "Gorro sound could"?

A. Muy caro

B. Buen precio

C. Más o menos

9. ¿A qué precio usted adquiriría un buen gorro de Lana con audífonos de buena calidad incorporados?

A. Entre \$35.000 a \$40.000

B. Entre \$40.000 a \$50.000

C. Entre \$50.000 a \$60.000

10. ¿Le gustaría adquirir nuestro "Gorro sound could"?

A.

B. NO

¿Por qué? \_\_\_\_\_

Por qué voy a estar más tranquila en la calle y medios de transporte

### Acerca de la plaza

11. ¿En qué lugares le gustaría poder comprar los "gorros sound could"?

A. Internet

B. Tienda física

C. Redes sociales

12. ¿Considera usted que Bogotá es un lugar adecuado para usar gorro?

A.

B. NO

### Acerca de la promoción

13. ¿Qué medio de comunicación es más utilizado por usted?

A. Radio

B. Televisión

C. Internet

D. Banners publicitarios

14. ¿Tiene algún comentario o sugerencia sobre el producto?

Muchas gracias por su amabilidad y por el tiempo dedicado a contestar esta encuesta