



SLEPPEY DREAMING

Sleppey Dreaming

Viviana Jerez Pinzón

Andrés Esteban Roldán Vega

Maudy Jadelly Vargas Jiménez

<https://www.instagram.com/sleppeydreaming/>

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior.

Administración de Empresas.

CREACIÓN DE EMPRESA 1 - MODELOS DE INNOVACIÓN 54418 Cuarto periodo

Académico Virtual 2020

Tabla de contenido

Compromisos de los autores	5
Resumen Ejecutivo	6
Introducción	7
Objetivos	9
1. Analiza el sector	9
1.1. Problemas, Retos, Oportunidades y Necesidades	9
1.2. Objetivo de Desarrollo Sostenible	10
1.3. Teoría del valor compartido	10
2. Identifica la oportunidad	11
2.1. Análisis PESTEL	11
2.2. Esquema, Problema, Necesidades, Retos, Oportunidades	12
2.3. Árbol de Problemas y Objetivos	13
3. Crea una idea de negocio	15
3.1. Autoevaluación	15
3.2. Estructura idea de negocio	17
3.3. Idea de negocio estructurada	18
4. Estrategias e Innovación	19
4.1. Alternativas a la idea de negocio inicial	19
4.2. Investigación de competencia	19

	2
4.3. Comparaciones frente a la competencia	21
4.4. Idea principal más innovadora	22
5. Fuerzas de la industria	22
5.1. Contextualización de la empresa	22
5.2. Análisis de la demanda	23
5.3. Análisis de la oferta	24
5.4. Análisis de la comercialización y de los proveedores	26
6. Segmentación del mercado	27
6.1. Bondades del producto	27
6.2. Ejercicio Buyer	27
6.3. Descripción de cliente ideal	28
6.4. Relación Bondades - Cliente Ideal descrito	29
6.5. Mercado meta	29
7. Propuesta de Valor	30
7.1. Esquema propuesto de Valor	30
7.2. Declaración de la propuesta de valor	31
7.3. Estimación presupuestal inicial	31
8. Diseño de producto	32
8.1. Definición estratégica	32
8.2. Diseño de concepto	33

	3
8.3. Diseño en detalle	34
8.4. Validación y verificación	40
8.5. Producción	42
9. Prototipo	45
9.1. Características del producto	45
9.2. Características del prototipo	46
9.3. Interacción cliente – prototipo	46
9.4. Evidencia	46
10. El Modelo Running Lean de la empresa Sleppey Dreaming	48
10.1. Lienzo Lean Canvas	48
11. Validación de negocios	49
11.1. ¿Qué es lo primero que tenemos que validar para poner en marcha nuestra idea de negocio?49	
11.2. ¿Quizás puede ser el problema o la necesidad de nuestros potenciales clientes? 49	
12. Objetivo de investigación	50
12.1. Objetivos específicos	50
13. Tipo de Investigación	50
14. Formulario de encuesta	50
15. Tamaño de la muestra	51
16. Tabulación y Análisis de la información	52

	4
Conclusiones	56
Bibliografía	57

Compromisos de los autores

Los autores, Viviana Jerez Pinzón, Andrés Esteban Roldán Vega y Maudy Jadelly Vargas Jiménez identificados con cedula de ciudadanía 1072660898, 1030558851 y 1032438291 declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo del trabajo grupal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firmas.

- Viviana Jerez Pinzón



- Andrés Esteban Roldán Vega



- Maudy Jadelly Vargas Jiménez



Resumen Ejecutivo

Sleppey Dreaming tiene como objetivo dedicarse a la fabricación y distribución de almohadas que mejoren el sueño de los niños, mediante música relajante y su personaje favorito. El objetivo con respecto a la generación de trabajo decente y crecimiento económico, dando empleo a una parte de las personas de la comunidad en donde se hace más complejo sacar a sus familias adelante, obteniendo la facilidad de trabajar y así poder estar al cuidado de sus hijos, recibiendo una remuneración justa, trabajando en pro del medio ambiente al no generar residuos radiactivos ni aumentar el calentamiento global. La empresa se centrará ampliar su portafolio de productos, ya que no solo se dedicará confesiones de almohadas sino también a la confección y distribución de todo tipo de accesorios para niños, asimismo creará un sistema de capacitación para los colaboradores claves de la organización con el fin de mejorar sus desempeños y habilidades profesionales competentes para la mejor toma decisiones.

La siguiente propuesta se diferencia de los demás competidores en que Sleppey Dreaming genera huella verde, cubriendo las necesidades buscadas, la cual es fortaleza en relación a los demás competidores, además de ser una empresa 100 % colombiana que apoya a la industria local y la generación de empleo como se menciona anteriormente.

Introducción

Sleppey Dreaming es una almohada que está diseñada para las familias que buscan que sus hijos tengan independencia a la hora de dormir, al mismo tiempo que busca el confort para los niños, ayudando así que concilien el sueño y se encuentren acompañados por su personaje favorito, acompañado de música suave y relajante, dando una sensación de bienestar, que le ayuda al niño y a sus padres mejorar la calidad de sueño. Además de que esta almohada permite que los niños adopten una posición fetal y a su vez, pueda recordar la seguridad del vientre de sus madres.

La idea surge de la necesidad generada a partir de experiencias obtenidas con nuestros hijos, identificamos que la música puede ayudarnos a dormir mejor, el diseño de Sleppey Dreaming consta de una almohada con música relajante activada por un sistema de cuerda, para un cómodo uso, sin necesidad de pilas, ni carga, además de incluir diferentes diseños con los personajes favoritos del momento. Sleppey Dreaming viene de un juego de palabras conformado por Sleep (dormir), Honey (expresión de cariño) y Dreams (sueños).

Estudios realizados ha demostrado que la música para niños ayuda a transmitir emociones, aumenta la creatividad y relaja al bebe, la música es indispensable para el desarrollo, sin dejar de lado el hecho que es un elemento favorecedor para el sueño del bebe, hasta el punto de que los principales especialistas recomiendan a los padres estimular el desarrollo de sus hijos con la música, en un artículo de Trallero (2004) indica que para que la música sea relajante tiene que presentar las siguientes características: pulso lento, pocos contrastes de intensidad, registro más bien grave, melodía poco estimulante emocionalmente, ritmo poco marcado y repeticiones; en general, tiene que ser neutra y poco expresiva, que no incite al movimiento ni comporte

sorpresa, expectativas o interés, quien escucha tiene que tener la sensación de que no pasa ni pasará nada, por tanto, puede relajarse y dejar de estar expectante o de esperar novedades. En cuanto a los efectos que tiene la música en los niños, favorece el aprendizaje del lenguaje y el desarrollo cognitivo además que relaja a los niños y les ayuda a estar tranquilos y a dormir. Sus efectos vienen siendo tratados y estudiados incluso ya durante el embarazo. Numerosos estudios han indicado que el feto puede reaccionar a la música y emocionarse de la misma manera que lo hace un adulto (Orozco, 2016).

Objetivos

A corto plazo se busca establecerse como sociedad e iniciar con un producto de buena calidad, por el cual sea reconocida principalmente en sectores estratégicos de la ciudad de Bogotá, además de Implementar durante un periodo de 6 a 12 meses una nueva maquinaria en la línea de producción, para ampliar la cantidad de unidades producidas mensualmente en un 30%. garantizando así una buena estrategia competitiva, e ingresar al mercado para poder obtener buenas ganancias con las cuales pueda llegar a sobrepasar el punto de equilibrio y fortalecerse como empresa.

A mediano plazo se generará una mejor infraestructura organizacional, construyendo una empresa al 100%, con sede administrativa, en la cual aparte de estar la administración estarán ubicadas las instalaciones donde se fabricarán los productos, las bodegas donde se guardarán la mercancía. Se establecerán todas las políticas empresariales, leyes y normas, deberes y derechos, etc. con el fin de mejorar la organización de la empresa.

La empresa Sleppey Dreaming a largo plazo se centrará ampliar su portafolio de productos, ya que no solo se dedicará confesiones de almohadas sino también a la confección y distribución de todo tipo de accesorios para niños, asimismo creará un sistema de capacitación para los colaboradores claves de la organización con el fin de mejorar sus desempeños y habilidades profesionales competentes para la mejor toma decisiones.

1. **Analiza el sector**

1.1. *Problemas, Retos, Oportunidades y Necesidades*

¿Cómo ayudar a los niños entre 1 y 5 años de edad a conciliar el sueño?

Como problema identificado se expone en cuanto a los niños entre 1 y 5 años a quienes se le dificulta conciliar el sueño en las noches y por ende a sus padres o familiares les cuesta trabajo encontrar maneras para ayudarles en el proceso, por lo tanto, esto ha causado en muchas familias una baja calidad de vida y que tanto los niños como sus familias no logran descansar y dormir lo suficiente.

El reto propuesto que tiene Sleppey Dreaming es hacer que los niños puedan sentirse a gusto a la hora de ir a la cama con nuestra almohada, que además de tener un diseño atractivo para niños de esas edades, también cuenta con música relajante que, según estudios, ayuda a que los niños concilien rápidamente el sueño. para que los padres vean en Sleppey Dreaming una solución que les permita tener un día a día más llevadero.

1.2. Objetivo de Desarrollo Sostenible

1.2.1. Trabajo decente y Crecimiento económico

El objetivo de desarrollo sostenible al que queremos llegar, es al de trabajo decente y crecimiento económico, dando empleo a una parte de las personas de nuestra comunidad en donde se hace más complejo sacar a sus familias adelante, obteniendo la facilidad de trabajar y así poder estar al cuidado de sus hijos, recibiendo una remuneración justa.

1.2.2. Producción y Consumo Responsable

Con la producción y consumo responsable se buscará reducir los desechos que generamos por medio del reciclaje de las telas que se utilizan en la confección de las almohadas, además de realizar los pedidos de materia prima a proveedores locales sostenibles. Con esto busca dar ejemplo a las demás empresas para que también adopten prácticas sostenibles.

1.3. Teoría del valor compartido

En cuanto a valor compartido, teniendo en cuenta la crisis económica que está atravesando el país y los altos estándares de desempleo, se indagará en ciertas zonas empezando por de ciudad bolívar, realizando convocatorias por medio de la alcaldía con el fin emplear a madres cabeza de familia y capacitarlas con el propósito de que tengan un trabajo digno.

2. Identifica la oportunidad

2.1. Análisis PESTEL

Tabla 1

Análisis PESTEL

A continuación, se encuentra el análisis del entorno político, económico, social, tecnológico, ecológico y social de Sleppey Dreaming.

Político	De acuerdo al Presidente, Iván Duque, el Gobierno emitió bonos naranjas por \$450.000 millones para apoyar iniciativas relacionadas con investigación de nuevas tendencias, tecnologías y mercados de la industria manufacturera. ^a
Económico	Dado a que el proyecto pertenece al sector textil, tal y como se ve en el código CIIU sección C División 13 Grupo 139 Clase 1392 correspondiente a confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir. Esta clase incluye: La fabricación de artículos con relleno como acolchados, edredones, cojines, pufs, almohadas , sacos para dormir (sleeping), incluidos los de bebé , etc.) ^b ; podemos ver que 2020.1 y 2019.1 ha crecido 4.2% siendo Colombia el tercer país con mayor crecimiento en la región, alcanzando industrias consolidadas como la de Brasil. ^c

Social	El nicho de mercado será a niños de 1 a 5 años, a nivel nacional para todo tipo de clase social y cualquier estilo de vida.
Tecnológico	Máquinas con corte láser para tener para poder ejecutar un mayor corte de tela reduciendo la producción de material.
Ecológico	En el análisis ecológico será un producto que no va a incrementar el calentamiento global, al no necesitar de electricidad para funcionar y tampoco va generar residuos peligrosos como lo son las pilas, ya que se va a activar por medio de un sistema de cuerda.
Legal	<p>La implementación obligatoria del sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo.</p> <p>La nueva Ley de Contratos del Sector Público en distintas cuestiones como por ejemplo la adopción de una serie de medidas orientadas a facilitar la incorporación de las Pequeñas y Medianas Empresas a la contratación pública. ^d</p>

Fuente: ^a Centro Virtual de negocios (2019), ^b DANE (2020), ^c Link Compresores (2020) y ^d Melian (2018)

2.2. *Esquema, Problema, Necesidades, Retos, Oportunidades*

Tabla 2

Esquema de análisis

En el presente esquema se encuentra la viabilidad en la solución a la problemática anteriormente expuesta.

Criterio	Problema	Retos	Necesidad
Conocimiento o experiencia	Dificultad a la hora de dormir en los niños	Capacitación	Calidad de vida
	5	3	3
Asesoramiento de un experto	1	2	1
Alcance técnico	5	2	2
Impacto	4	2	2
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	4	3	1
TOTAL	19	12	9

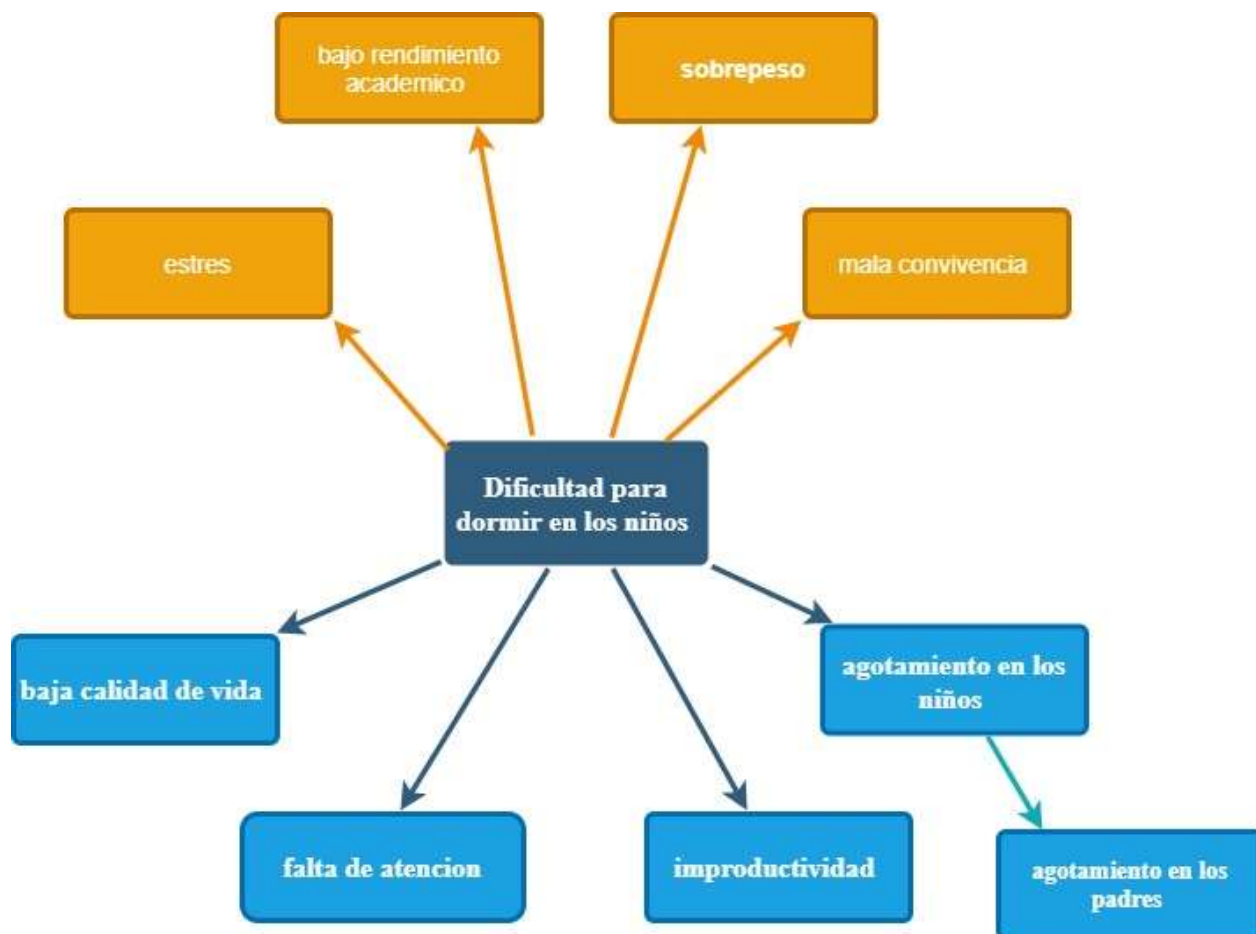
Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I (2020)

2.3. *Árbol de Problemas y Objetivos*

Figura 1

Árbol de problemas

De acuerdo al siguiente esquema, se encuentra que, al no solucionar la dificultad presentada en el sueño de los niños, esta puede acarrear problemas mayores que impliquen soluciones más complejas.

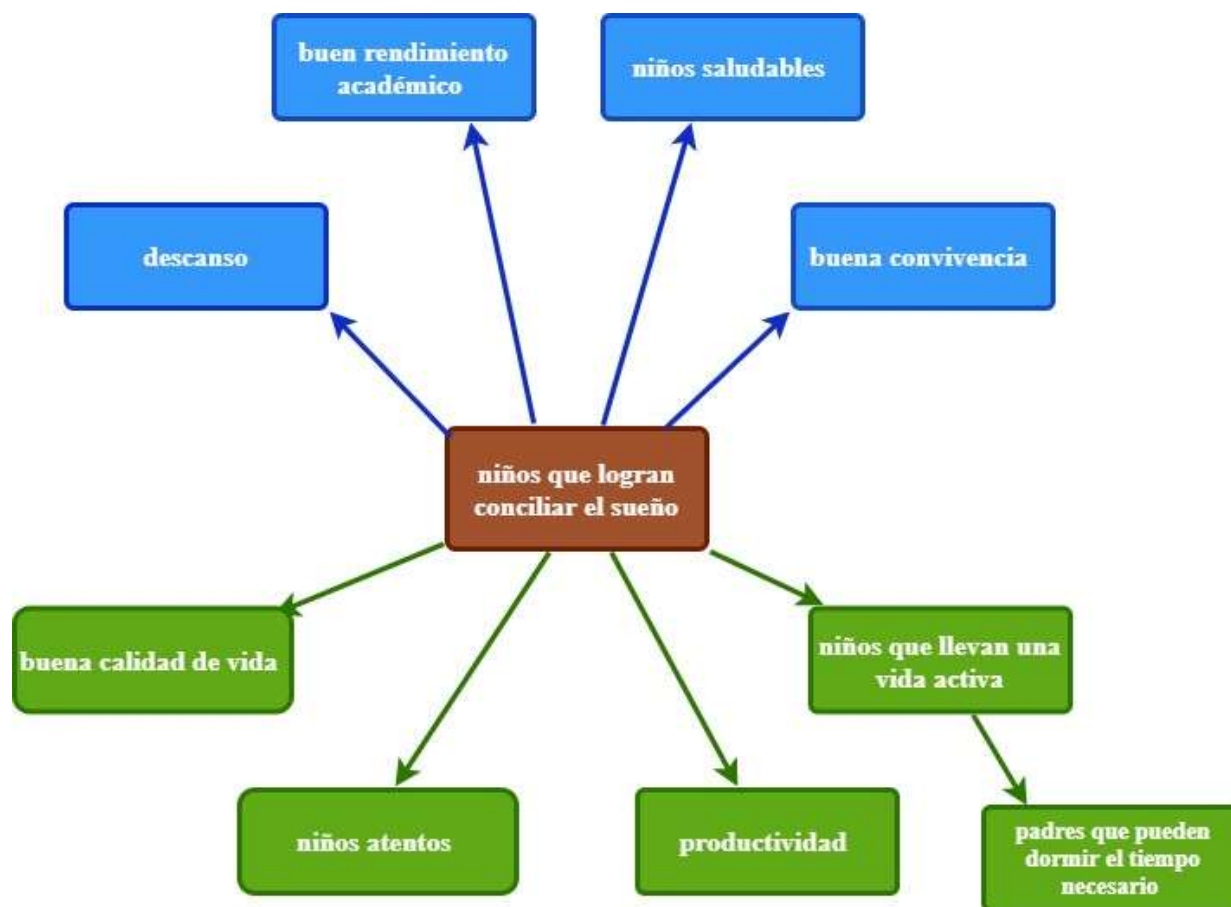


Fuente: elaboración propia con base en la grafico de la guía metodológica de creación de empresas I (2020)

Figura 2

Árbol de objetivos

En relación al siguiente esquema se determina que al dar solución al problema se puede mejorar la calidad de vida de los padres y cuidadores de los niños.



Fuente: elaboración propia con base en la gráfico de la guía metodológica de creación de empresas I (2020)

3. Crea una idea de negocio

3.1. Autoevaluación

Tabla 3

Autoevaluación negocio

En la presente tabla se evidencia el interés, la disposición y conocimiento para desarrollar el proyecto.

ESCALA DE VALORACIÓN

INTERÉS / DISPOSICIÓN	(F)				(V)
AFIRMACIONES					
La idea de negocio se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
Considero que en 6 meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
No Total De Afirmaciones Valoradas En:	0	1	0	1	2

	A	B	C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	1	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	1	2	2
Total de afirmaciones valoradas en 3:	0	3	0
Total de afirmaciones valoradas en 4:	1	4	4

Total de afirmaciones valoradas en 5:	2	5	10
---------------------------------------	---	---	----

PUNTAJE TOTAL			16
----------------------	--	--	-----------

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I (2020)

3.2. Estructura idea de negocio

Tabla 4

Estructura de la idea

En cuanto al siguiente cuadro se encuentra la descripción general del producto y hacia quién está dirigido.

¿Cuál es el producto o servicio?	Una almohada con música relajante en diseños favoritos para los niños
¿Quién es el cliente potencial ?	Los padres y los cuidadores de niños entre 1 y 5 años.
¿Cuál es la necesidad?	Que los niños se acuesten a una hora determinada.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	Es una almohada con música relajante activada por un sistema de cuerda
¿Por qué lo preferirían?	Porque es el único producto de su categoría que está pensado en hacer que los niños se

motiven a dormir y les proporcione facilidad para hacerlo.

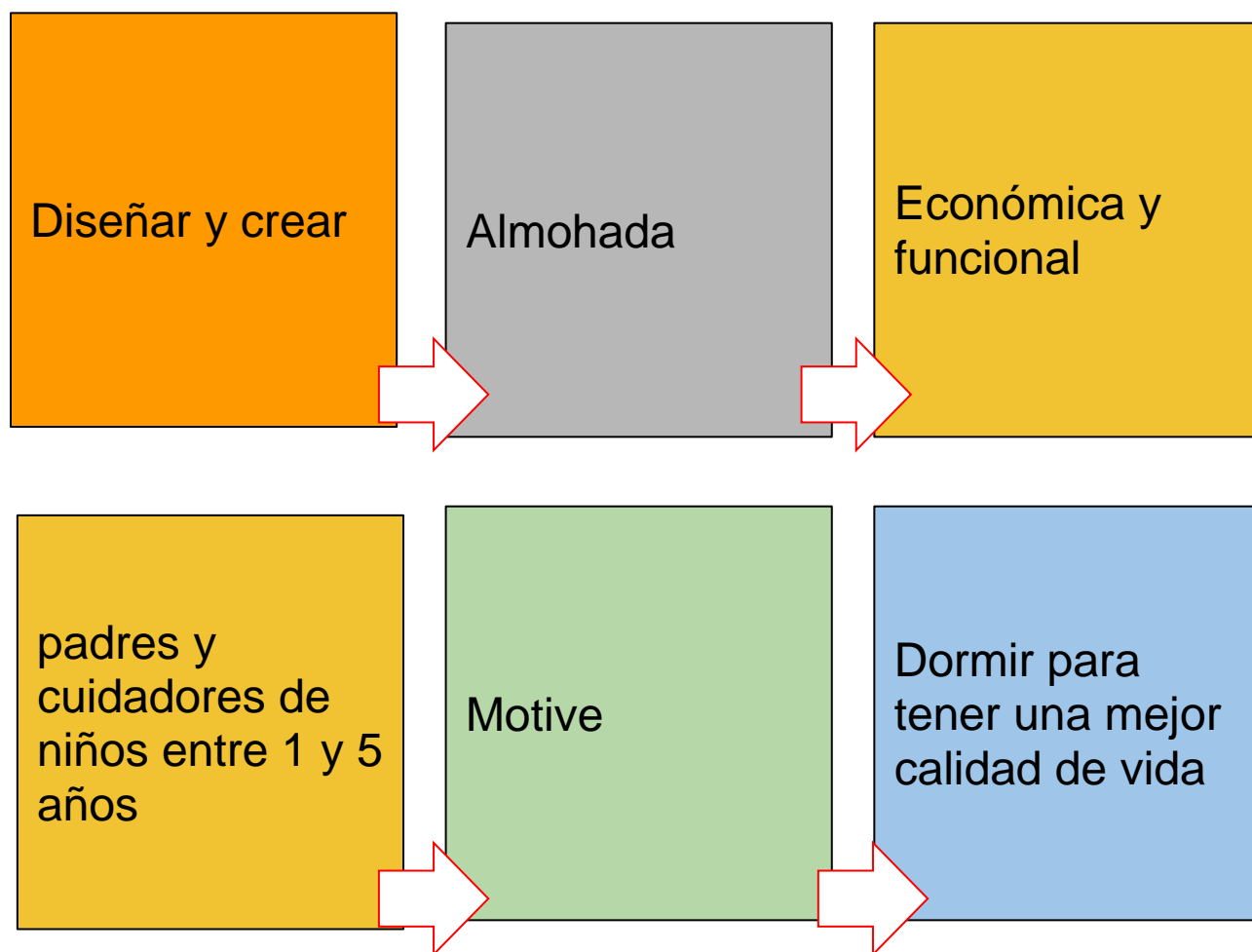
Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I (2020)

3.3. *Idea de negocio estructurada*

Figura 3

Idea de negocio estructurada

En la siguiente gráfica se encuentran la ruta desde la idea inicial hasta el cumplimiento de nuestro objetivo.



Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I (2020)

4. Estrategias e Innovación

4.1. *Alternativas a la idea de negocio inicial*

- Una almohada con un bolsillo donde se pueda poner una bolsa de agua caliente o un pijama.
- Ofrecer al cliente aromas para las almohadas que ayudan a relajar a los niños como un producto extra.
- Se busca que los productos dejen huella verde gestionándolos de manera sostenible. Utilizando telas recicladas para la parte interna que recubre el algodón de relleno.
- Encaminados a tener desarrollo sostenible con el uso de las nuevas tecnologías como lo es la energía obtenida por medio de paneles solares, ya que ésta abarca múltiples beneficios no solo para el medio ambiente, sino también disminuyendo el costo de la producción.

4.2. *Investigación de competencia*

Figura 4

Peluches duerme bebes con sensor de llanto

Producto competencia directa de Fisher Price



Fuente: Amazon(s.f.) amazon.com

Bennie el Oso, Ollie el Búho o Percy el Pingüino -se venden por separado- pueden llegar a convertirse en tus mejores amigos. Son tres peluches que reproducen cuatro sonidos relajantes, incluyendo latidos de corazón, lluvia, ruidos blancos y la canción de cuna de Johannes Brahms. Disponen de un sensor de llanto que se activa automáticamente cuando el bebé llora, para que se calme enseguida sin que tengan que acudir sus padres. Con un velcro, se puede fijar fácilmente a la cuna, el carrito de paseo o la silla del coche. Con un precio de entre 25 y 32 euros - dependiendo del modelo de peluche escogido-, es uno de los mejor valorados por los padres.

Una de sus compradoras más satisfechas afirma: "Relaja al bebé como por arte de magia. Desde que lo compré, la niña por fin duerme por el día las horas que tiene que dormir". Estos son los mejores inventos para que tu hijo duerma (por fin) bien. EL MUNDO (2019)

Figura 5

Baby Shusher

Producto competencia directa de Amazon



Fuente: Babyshusher (2019). babyshusher.com

El propio aparato lleva impresa la descripción "El milagro del sueño", que ya nos ofrece una idea de su eficacia. De hecho, cuenta con el premio 'Oh Baby Gold 2018'. Gracias a sus sonidos rítmicos, Baby Shusher recurre a prácticas antiguas y comprobadas para calmar y facilitar el sueño del bebé, cómo activar su reflejo natural de calma. También se puede programar durante 15 o 30 minutos. Según Álvaro, usuario de Amazon, "es sin duda un artículo que cualquier padre debería tener. 100% efectivo con nuestro hijo (1 mes). Es encenderlo y el niño se queda relajado". Estos son los mejores inventos para que tu hijo duerma (por fin) bien. EL MUNDO. (2019)

4.3. Comparaciones frente a la competencia

En cuanto al peluche duerme bebés de Fisher Price y el baby Shusher de Amazon, Sleppey Dreaming se diferencia en que no es un peluche, ni un artefacto plástico, sino una almohada, las dos empresas van destinado a una población de 0 a 12 meses mientras que Sleppey Dreaming va destinada a una población de 1 a 5 años, tanto el peluche como el Baby Shusher necesitan el uso

de baterías mientras que se activa por medio de un sistema de cuerda que hace más práctico su uso, Además de que esta almohada permite que los niños adopten una posición fetal y a su vez, pueda recordar la seguridad del vientre de sus madres, incluye diferentes diseños con los personajes favoritos del momento.

4.4. *Idea principal más innovadora*

Sleppey Dreaming busca que sus productos dejen huella verde gestionándolos de manera sostenible. Utilizando telas recicladas para la parte interna que recubre el algodón de relleno. La extensión de la vida útil de un producto incluye reparación, reutilización, reventa y remanufactura y es preferible al reciclaje desde una perspectiva ambiental.

Las fibras naturales como la lana y el algodón pueden reciclarse mecánicamente, pero el proceso disminuye la longitud y la calidad de las fibras, razón por la cual es necesario el agregado de fibras vírgenes que sirve como suplemento. Actualmente, es posible incluir hasta 40% de materiales reciclados en jeans manteniendo la calidad final de las nuevas piezas.

Con la idea innovadora se concluye que se tiene mucha diferencia con la competencia, ya que está encaminado en promover el cuidado del medio ambiente y trabajar en pro de la sociedad.

5. Fuerzas de la industria

5.1. *Contextualización de la empresa*

5.1.1. Nombre

Sleppey Dreaming, el nombre viene de un juego de palabras conformado por Sleep (dormir), Honey (expresión de cariño) y Dreams (sueños).

5.1.2. Actividad Económica

CIIU sección C División 13 Grupo 139 Clase 1392 correspondiente a confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir. Esta clase incluye: La fabricación de

artículos con relleno como acolchados, edredones, cojines, pufs, **almohadas**, sacos para dormir (sleeping), **incluidos los de bebé**, etc.)

5.1.3. Tamaño

Ya que la empresa está iniciando se contará con personal que no superan los 10 trabajadores, en ese caso se clasificaría como microempresa.

5.1.4. Lugar de ubicación

La empresa, así como la planta de producción quedará ubicada en: Colombia, Bogotá, Fontibón, Carrera 19 # 25-16

5.2. *Análisis de la demanda*

5.2.1. Influencias Internas

Se enfocará en clientes con una personalidad en específico, estos son los que le gusta probar productos nuevos, para hacer más llevadero el día a día, además de que estén motivados por la innovación.

Los usuarios finales son motivados por la imagen que tengan los productos que consumen, que tengan gusto por la música relajante estén interesados en ayudar a cuidar el medio ambiente y prefieran los dispositivos que no consumen energía eléctrica, ni producen desechos radiactivos, que deseen mejorar su calidad de vida y la de sus hijos, implementando artículos que les proveen calidad y bienestar a la hora de dormir sueño

5.2.2. Influencias Externas

Está enfocado en grupos que tienen la cultura de sus ancestros donde se cree que la música relajante ayuda a los niños a conciliar el sueño más rápido, padres, madres o cuidadores y encargados de niños de 1 a 5 años, casados, solteros o en unión libre de estrato 1 al más alto.

5.2.3. Tamaño del mercado

- De los 7 412 566 habitantes de Bogotá, hay 590.427 niños y niñas entre los 0 y 5 años en Bogotá, DANE (2020)

5.3. *Análisis de la oferta*

Realizando estudio de mercado se encuentra que en Colombia no hay competencia, ya que la competencia está en demás países como en Europa y Asia, a continuación se describe el principal competidor que es Fisher Price que ofrece, peluches, duerme bebes con sensor de llanta, Baby Shusher y Nutria hora de dormir, son productos que van destinados a una población de 0 a 12 meses y sus productos son en mayoría peluches, además de que algunos son plásticos y funcionan con pilas, estos son productos similares pero no iguales al producto que se quiere ofrecer.

Fisher Price está en el mercado de los juguetes desde el 1930.

- Sus principales estrategias innovadoras es que introducen seis nuevos juguetes cada año en la empresa.
- Aumentan los precios con el fin de lograr un mayor margen de ganancia o aumentar la sensación de calidad del producto.
- La recordación de marca es alta, ya que se centra en buenos ejercicios de marketing y publicidad.

Sleppey Dreaming se centrará en confeccionar un producto en específico, estas son almohadas que ayudan que los niños de 1 a 5 años, puedan salir del cohecho, además de permitir que sean más independientes a la hora de dormir.

Lo que hace diferente a Sleppey Dreaming de los demás competidores, son los materiales de calidad ya que se crea con las mejores telas antialérgicas, relleno de algodón de alta calidad y lo mejor que no se necesita del uso de baterías ya que la música se activa por medio de un sistema de cuerda que hace más práctico su uso, además de ayudar al medio ambiente, así mismo esta almohada permite que los niños adopten una posición fetal y a su vez, pueda recordar la seguridad del vientre de sus madres, incluye diferentes diseños con los personajes favoritos del momento.

La participación en el mercado de los usuarios es de 4,4% por medio de plataformas virtuales, como Amazon, Wish y Mercado libre.

Tabla 5

Principales características de la oferta

En relación con la siguiente tabla se describen el principal competidor que es Fisher Price y sus productos más relevantes a la hora de competir.

Competidor	Producto	Precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
Fisher Price	Nutria hora de dormir	153.930	Luces relajantes	Europa
Fisher Price	Baby Shusher	285.000	Hecho de material fácil de limpiar, duradero, sin BPA o Bisfenol A	Asia

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad 6 de creación de empresas I (2020)

5.4. Análisis de la comercialización y de los proveedores

Los principales proveedores que son útiles para la fabricación del producto (teniendo en cuenta que los materiales a usar son: Algodón pre planchado y felpa, la cual es una tela, generalmente de algodón, de textura absorbente y tacto suave, que forma pequeños anillos de hilo torcido que sobresalen por una o ambas caras) son los siguientes:

- CASA TEXTILS.A.S <https://www.casa-textil.com/index.htm>
- CASA TEXTIL.CO <https://casatextil.co/>
- IRAKKAHOUSE <https://www.irakkahouse.co/contacto>
- TELASPATRIMO <http://www.telapatrimo.com/vestuario/infantil/>

Los proveedores manejados por la competencia en relación al producto de Sleppey Dreaming, son empresas especializadas en manejo textil, así como sus complementos, algunas de las empresas que mencionamos a continuación llevan una trayectoria de más de 70 años en el mercado, éstas están ubicadas en los Estados Unidos, más exactamente en la zona de Nueva York, las empresas son las siguientes:

- JOANN <https://www.joann.com/>
- Pacific Fabrics <https://www.pacificfabrics.com/>
- Fabric.com (filial de Amazon) <https://www.fabric.com/>
- Mood Fabrics <https://www.moodfabrics.com/>

Los canales de distribución, teniendo en cuenta el crecimiento exponencial de las redes sociales además de mencionar la alerta sanitaria presentada, debido al COVID 19 sería Instagram, esto mencionando a corto plazo, a largo plazo se tendrá la posibilidad de acceder a las

diferentes plataformas electrónicas o Marketplace convencionales tales como: Amazon, MercadoLibre, Linio y Wish.

6. Segmentación del mercado

6.1. Bondades del producto

- Relaja por medio de música a los niños
- Es de cómodo uso
- Tiene diferentes diseños de gran atracción para los niños
- Es bueno para el medio ambiente ya que no se utilizan pilas
- No genera desechos radiactivos
- Es seguro al no contener piezas pequeñas que puedan ser ingeridas por los niños
- No necesita instructivos
- No consume energía eléctrica, ni necesita baterías.
- Es fabricado con las mejores telas antialérgicas
- Es de fácil uso.
- Está hecho en algodón pre planchado.
- Ayuda a la comunidad
- Es un producto económico
- Producto 100 % colombiano
- De gran ayuda para los padres a la hora de dormir a los niños.

6.2. Ejercicio Buyer

Tabla 6

Ejercicio Buyer Persona

A continuación, se encuentra la descripción del posible cliente potencial.



Falta de empleo debido a la pandemia, no poder terminar sus estudios, no poder dedicar la atención necesaria a su hijo.

Independencia económica, trabajo estable, poder viajar, carro propio.

Actualmente vive en Bogotá, es de clase media, separado, con 31 años.

Trabajando, y estudiando en sus tiempos libres, para alcanzar las metas propuestas.

Trabajo duro en el ámbito administrativo, lo cual es afín a lo que está estudiando, la barrera que se le presenta es la del tiempo para dedicarlo a su entorno personal.

Frases que mejor describen sus experiencias

Persistir, insistir y nunca desistir.

¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?

La situación actual del país

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad 6 de creación de empresas I (2020)

6.3. Descripción de cliente ideal

- El cliente ideal se encuentra en nuestro diario vivir, en casas, en colegios y en las empresas.
- Los valores que lo identifican son: respetuoso, tolerante, positivo, empático, comunicativo.

- En el entorno semanal del cliente, éste se relaciona con personas de su entorno laboral, lugar donde realiza sus compras, su familia, vecinos y personal del colegio donde estudia su hijo.
- Las necesidades más urgentes que presenta el cliente ideal, son el tiempo para compartir con su familia, y dinero para invertir en sus planes y metas futuras.

6.4. *Relación Bondades - Cliente Ideal descrito*

Para el cliente ideal que desea tiempo para su familia, se propone un producto que le va a ayudar a que su hijo y él duerman bien en las noches y que los días sean más productivos y puedan aprovechar mejor el tiempo, ya que el necesita dinero con el producto puede lograr una gran inversión ya que no gastará más dinero comprando pilas, con esto ayudará al medio ambiente ni le incrementará el costo de la energía y no correrá el riesgo de que su hijo tenga alergia provocada por la almohada, al lograr que su hijo se duerma más rápidamente puede aprovechar parte de la noche para terminar sus tareas diarias.

6.5. *Mercado meta*

A continuación, se describe el público objetivo, la competencia actual, así como la potencial adquisición de los productos, además la competencia futura del mismo:

- La población total que podría comprar el producto son familias, mi pyme que trabajan con productos infantiles.
- Las empresas que suplen las necesidades con un producto igual o similar, son aquellas con huella verde, enfocadas en el diario vivir y la comodidad de las familias colombianas.
- El potencial para adquirir productos de esta categoría, referente a ayudas para dormir a los niños entre los 1 a 5 años, está enfocado a personas habitantes de Bogotá que estén en

los estratos 1 hasta el estrato 6, además de negocios o empresas dedicadas a la distribución de elementos infantiles como lo son las pañaleras.

- Las empresas que definitivamente suplirán las necesidades que cubre nuestro producto, son las que cuentan con mejoras en tecnología, logrando crear un producto que pueda ayudar a relajar a los niños en menor tiempo y con más efectividad, usando recursos de bajo costo para que puedan ofrecer un producto asequible y agradable con el medio ambiente.

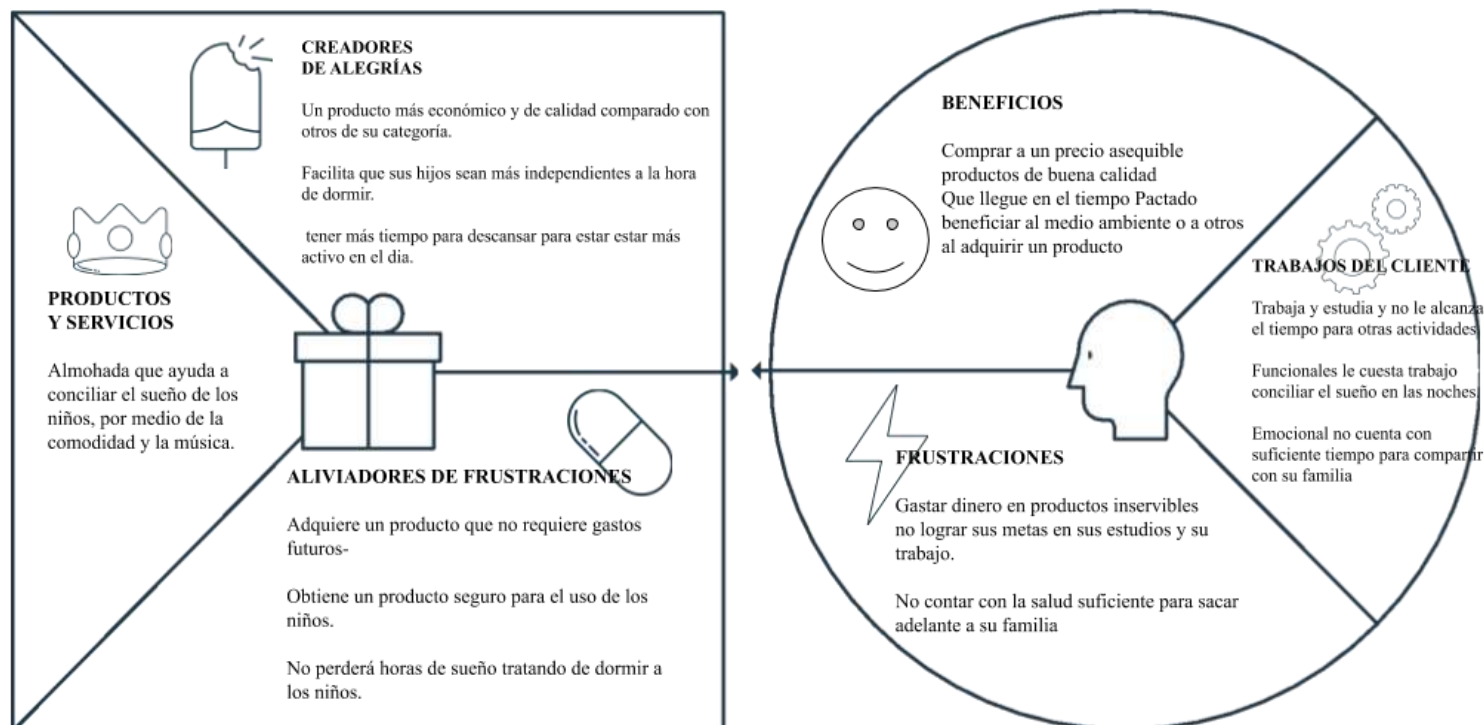
7. Propuesta de Valor

7.1. Esquema propuesto de Valor

Figura 8

Propuesta de valor

De acuerdo a la siguiente imagen se determina la relación entre producto / servicio y cliente.



Fuente: elaboración propia con base en plantilla cargada en semana 8 de creación de empresas I (2020)

7.2. *Declaración de la propuesta de valor*

Sleppey Dreaming.

Ofrece calidad de sueño para los niños dando tranquilidad a los padres, generando una mejor calidad de vida para toda la familia, con artículos cómodos, adaptados al alcance de todos.

7.3. *Estimación presupuestal inicial*

Esta Iniciativa surgió de un grupo de 3 administradores de empresas, quienes tenían algo más en común que solo sus carreras, era la innovación y demostrar que sus capacidades van más allá de trabajar para una empresa.

Los cuales cuentan con su propia capital \$50,000,000 millones, para crear la sociedad denominada **Sleppey Dreaming**.

8. Diseño de producto

8.1. Definición estratégica

8.1.1. Decretos y normas que rigen el sector textil.

- Decreto 1295 de 1994 Establece la afiliación de los funcionarios a una entidad Aseguradora en Riesgos Profesionales (ARP).
- Decreto 1346 de 1994 Por el cual se reglamenta la integración, la financiación y el funcionamiento de las Juntas de Calificación de Invalidez.
- Decreto 1772 de 1994 Por el cual se reglamenta la afiliación y las cotizaciones al Sistema General de Riesgos Profesionales Medidas de protección de salud.
- Decreto 1832 de 1994 Por el cual se adopta la Tabla de Enfermedades Profesionales.
- Resolución 2013 de 1986 Establece la creación y funcionamiento de los Comités de Medicina, Higiene y Seguridad Industrial en las empresas.
- Resolución 1016 de 1989 Establece el funcionamiento de los Programas de Salud Ocupacional en las empresas.
- Que mediante Resolución 1264 del 26 de junio de 2007 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo expidió el Reglamento Técnico sobre

etiquetado de confecciones, la cual fue publicada en el Diario Oficial número 46674 del 29 de junio de 2007

8.2. *Diseño de concepto*

8.2.1. **Materiales y maquinarias.**

Tela felpa, relleno algodón, sistema de cuerda, hilos, tijeras, agujas, etiquetas, máquinas de coser plana, bolsas, velcro.

Tabla 7

Tecnología

Medios tecnológicos que se necesitan para la elaboración de nuestro producto.

Tecnología	Descripción
Computador	Con microprocesador de 5 GHz tarjeta RAM de 16 Gb
Maquina plana industrial	Máquina con 10 tipos de puntada ^a
Tijeras	Para tela
Sistema de cuerda	Duración de 5 minutos

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas Y (2020), ^a Curso de costura (2019)

Tabla 8

Materiales

En relación a la siguiente tabla se hace referencia de cada una de los materiales de fabricación de nuestro producto.

Materiales	Descripción
-------------------	--------------------

Algodón	De relleno
Felpa	Tela de recubrimiento
Hilos	De uso general de algodón
Agujas	Bola normal, NB 16/100
Velcro	Blanco 2 cm de ancho
Bolsas	De 50cm x 30cm

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

Tabla 9

Morfología

Características de tamaño, forma, textura y modo de uso

Morfología	Funcionamiento
Almohada en forma de L invertida de 50gr, 7cm altura , 1m de largo x 60cm de ancho, de textura suave, acolchada, con sistema de cuerda que reproduce música relajante, con divertidos diseños para los niños.	Para uso en las noches, se recomienda reproducir máximo hasta 5 veces por noche para una larga duración de vida del producto, ayuda a relajar a los niños entre 1 y 5 años y a conciliar el sueño en menor tiempo.

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

8.3. *Diseño en detalle*

8.3.1. Cronograma de trabajo

Se va a contar con un local a donde se va a llevar la materia prima para luego distribuirla en las casas donde las madres cabeza de familia van a confeccionar las almohadas posteriormente se recogerá la producción y se llevará de nuevo para el local y hacer la respectiva revisión de calidad, etiquetado y empaque del producto.

Tabla 10

Cronograma

Esquema de trabajo desde que se inicia el proyecto hasta que se finaliza.

		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
Actividad 1	32 días												
Tarea 1	6 días												
Tarea 2	6 días												
Tarea 3	6 días												
Tarea 4	6 días												
Tarea 5	6 días												
Actividad 2	29 días												
Tarea 1	6 días												
Tarea 2	6 días												
Tarea3	6 días												
Tarea 4	6 días												
Tarea 5	6 días												

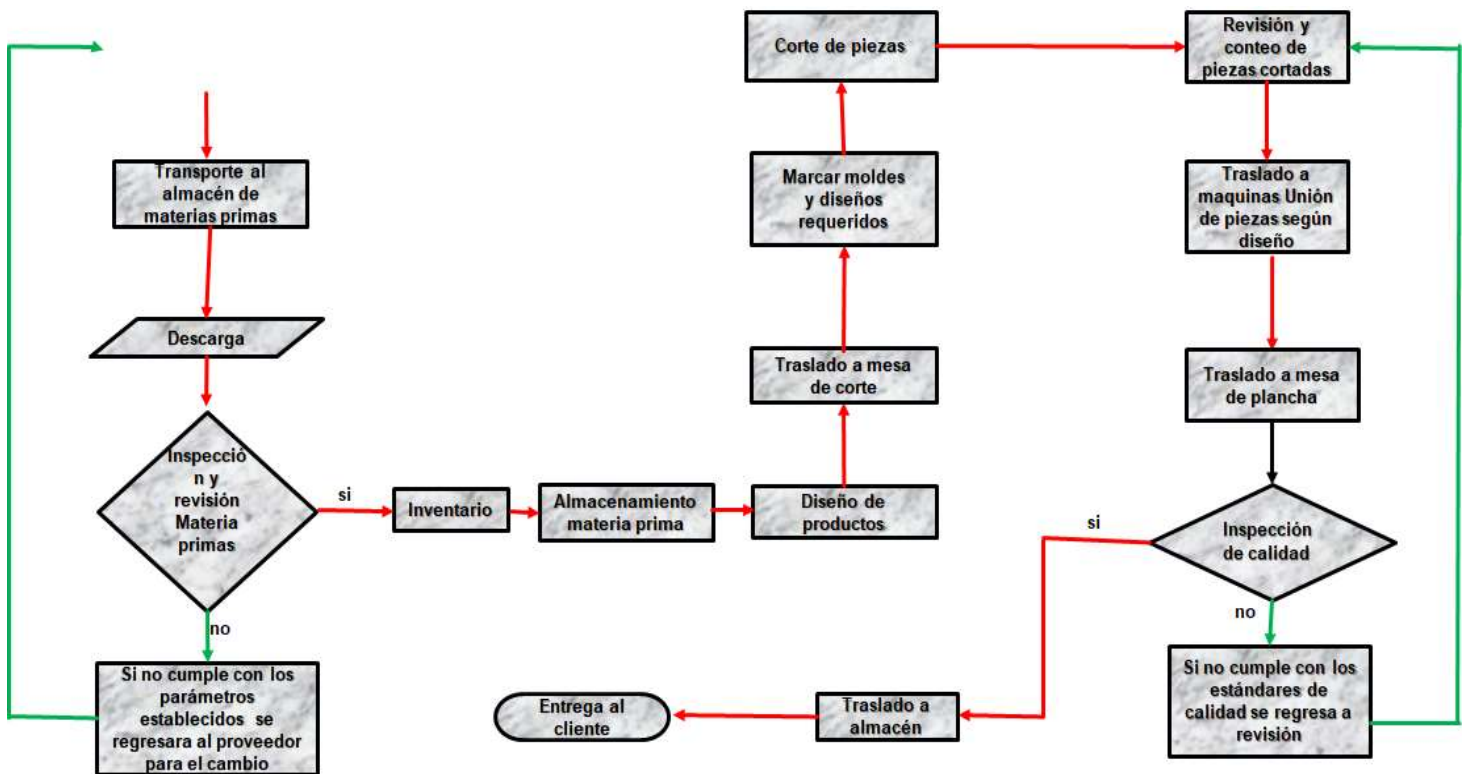
Actividad 3	X días																			
Tarea 1	X días																			
Tarea 2	X días																			
Tarea 3	X días																			
Tarea 4	X días																			
Tarea 5	X días																			
										COMPLETO					INICIADO				HOY	

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

Figura 9

Diagrama proceso de distribución

En el siguiente diagrama se encuentra el proceso de elaboración del producto desde la llegada de la materia prima hasta su distribución en los puntos de venta.



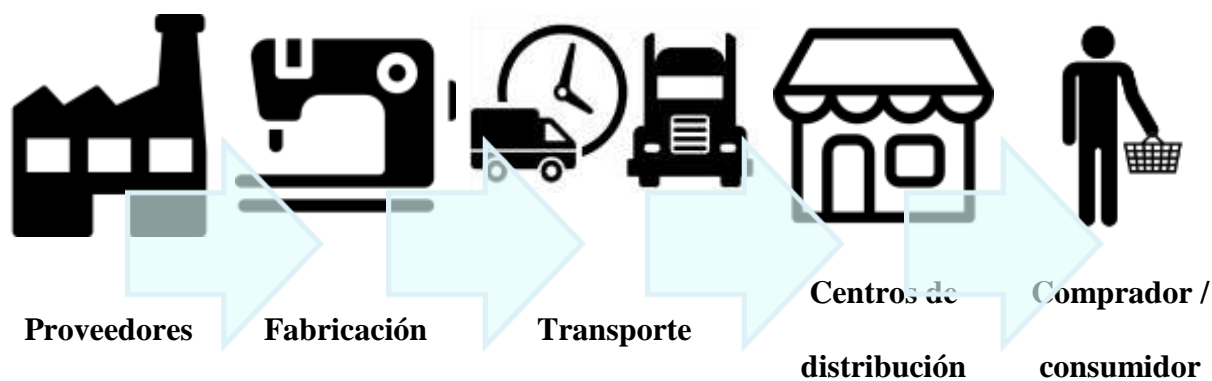
Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

8.3.2. Canales de distribución

El canal de distribución que se utilizará es de tipo es corto, de distribución indirecta en la que solo está involucrado un único distribuidor (el comercio minorista) para la distribución final de los productos comprados directamente al fabricante.

Figura 10

Canales de distribución



Los proveedores son: Casa Textil S.A. S, Casa Textil S.A.S, Casa Textil.CO, Irakkahouse, Telaspatrimo.	La confección se realizará a través madres cabeza de familia.	Medio tercerizado a través de envía, servientrega, coordinadora	Se distribuirá a través de Pañaleras, vitrina web, venta online	Cliente final que adquiere el producto
--	---	---	---	--

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

8.3.3. Recursos propios y terceros

Tabla 11

Recursos

En la siguiente tabla se encuentran los recursos que van a ser propios de Sleppey Dreaming y los que se van a tercerizar.

Propios	Terceros
Local	Empresa De Mensajería

Maquinas Planas Y Fileteadoras	Materias Primas
	Bolsa De Empaque
	Estampado

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

Tabla 12

Costos

En la presente tabla se encuentra el valor del material necesario para la confección de una almohada.

Material	Precio
1 Metro de tela felpa	\$ 25.000 ^a
1 kilo de algodón de relleno	\$ 5.833 ^b
Sistema de cuerda de resorte	\$ 20.000 ^c
Proceso de estampado	\$3.500 ^d
Empaque	\$1.619 ^e
Servicios	\$50.000 mensual / 30 días \$1.666
Pago a empleados	Pago de hora trabajada / por persona \$3700 (4 personas) ^f
Pago de mensajería	\$ 8.050 ^g

Proveedor de etiquetas	\$650.89 ^h
Total	\$134.457

Fuente: elaboración propia con base en: ^a mercadolibre.com (2020), ^b indexmundi.com (2020), ^c encajamenor.com (2020), ^d Facebook/hilofinoo (2020), ^e printu.co (2020), ^f Salario mínimo Colombia (2020), ^g fedex.com (2020), ^h stikets.com.co (2020)

De 245.375 entre niñas y niños entre 1 a 5 años que se encuentran en el municipio de Cundinamarca, 1.300.457 niños están matriculados en colegios en la ciudad de Bogotá, DANE (2019). En el primer año con 3 puntos de distribución en la ciudad de Bogotá, de las cuales se espera comercializar 720 unidades al año es decir un 0.055% de participación en el mercado, con un margen neto de \$ 18.390.960 por año, es decir \$ 1.532.580 margen neto por mes.

Los costos de fabricación de la almohada Sleppey Dreaming es de \$134,457 y se venderá por un valor de \$160,000 es decir que nuestro margen de utilidad sería de \$25,543 correspondiente a una ganancia de 16% con un margen neto \$27.586.440 por año, es decir un margen neto \$2.298.870 por mes.

Producción 360 unidades el 6 mes; Inversión inicial 48,404,520; por unidad 160,000 punto de equilibrio 5 meses

8.4. Validación y verificación

8.4.1. Indicadores de calidad

Tabla 13

Indicadores de calidad

En la siguiente tabla se encuentran los procedimientos a realizar según la fase en la que se presente la falla.

Calidad	Indicador
Verificación de materia prima	Prevención de fallas, tales como agujeros en la tela, imperfecciones o tonalidades diferentes a las solicitadas, evitando que la producción sea de baja calidad.
Inspección del producto	Verificando la calidad del producto para prevenir problemas de calidad e interrupción en la cadena de suministros.
Proceso de producción	Administración y buen manejo de los bienes y servicios, además de la calidad y la durabilidad de los materiales empleados para la fabricación del producto.
Eficacia	Cubriendo los objetivos y necesidades que requiere el cliente, en este caso, en que la almohada permite ayudar al descanso de los niños.
Precio	Precio del producto a partir del coste empleado en la fabricación, en función del mercado actual para que este no se perciba de baja calidad solo por ser económico
Diseño	Diseño de calidad porque es el único producto de su categoría que está pensado en hacer que los niños se motiven a dormir y les proporcione facilidad para hacerlo.

Seguridad	En la fabricación del producto para con los empleados, ya que las personas involucradas trabajan desde sus casas, sin la necesidad de exponerse a virus o riesgos externos.
Cobertura	Cobertura en los frentes en donde nos desempeñamos para obtener un indicador positivo en tiempos de entrega, es decir a nivel Bogotá inicialmente.
Competitividad	Nos diferenciamos en que no es un peluche, ni un artefacto plástico, sino una almohada, destinada a una población de 1 a 5 años, la competencia necesita el uso de baterías, mientras que nosotros será por medio de un sistema de cuerda que hace más práctico su uso.
Responsabilidad	Verificación que en la fabricación de la almohada, cumpla con los estándares de reducción de emisión de residuos, siendo un producto sostenible
Política de devoluciones	Si el producto llega con algún defecto de fabricación, como costuras o el sistema musical, Sleppey Dreaming se compromete a cambiar el producto sin cargo.

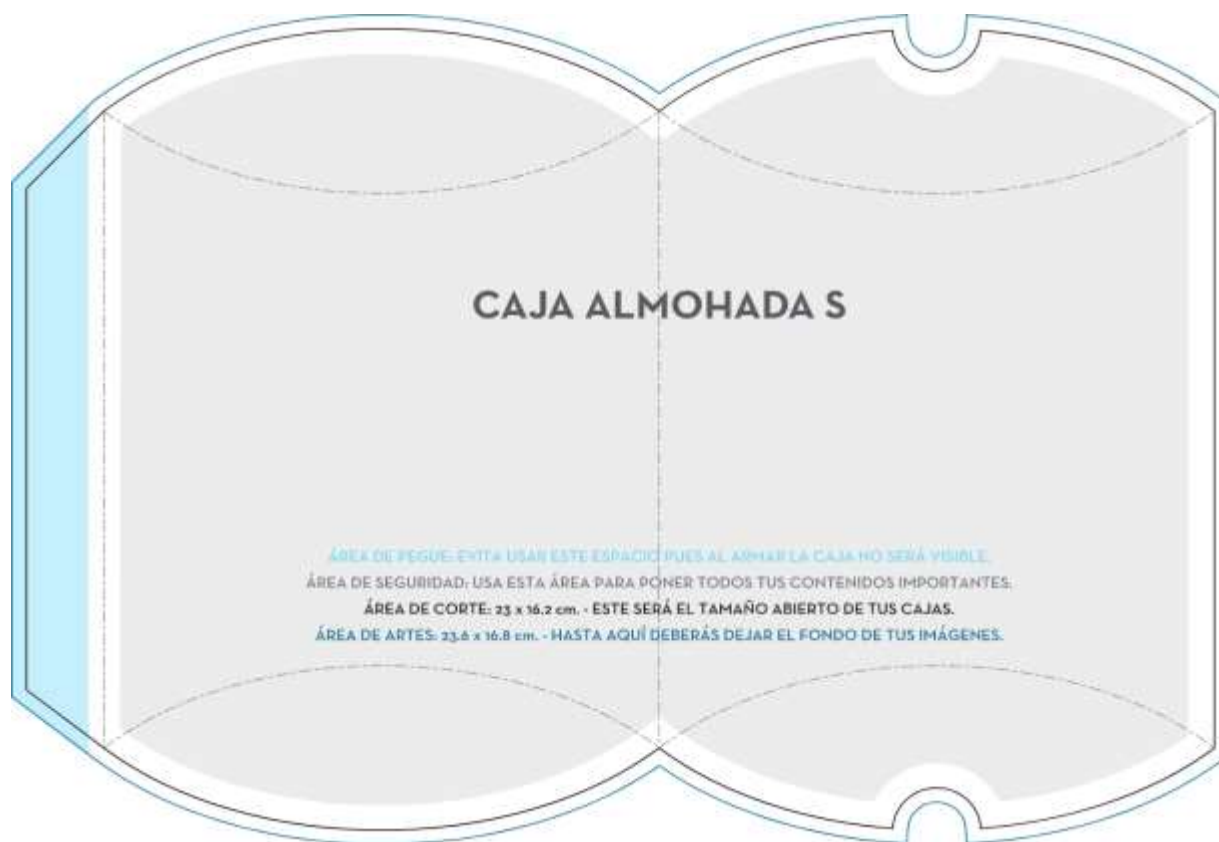
Fuente: elaboración propia con base en García, J (2020)

8.5. *Producción*

8.5.1. Diseño empaque

Figura 11

Diseño de empaque



Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana 9 de creación de empresas I (2020)

8.5.2. Ficha técnica



SLEPPEY DREAMING

**1 año
de
Garantía**

Almohada diseñada para relajar por medio de música a los niños a la hora de dormir y que puedan conciliar el sueño más rápidamente.

Relleno 100% Algodón

Sensación Suave

Su forma permite una posición placentera para los niños

Con música que ayuda a relajar a los niños

Funda de felpa para que proporcione calor

Garantía por 1 año

Medidas **50 cm x 30 cm x 7 cm** Espesor



Cotiza hoy mismo tu almohada Sleppey Dreaming

Telefono: 3074549

<https://www.instagram.com/sleppeydreaming/>

8.5.3. Producción

Tabla 14

Responsables en la producción

Responsable	Rol
Compras	Hacer los pedidos a los proveedores y los pagos
Vendedor	Tomar los pedidos a los almacenes y pasarlos a compras
Empaque y etiquetado	Empacar las almohadas, revisar que cumplan con los estándares de calidad y etiquetarlas
producción	Recibir la materia prima para procesarla y entregar el producto terminado.
Distribución	Distribuir el producto a los almacenes.

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana

9 de creación de empresas I (2020)

8.5.4. Ciclo de vida del producto

El producto se entrega al cliente en la fase inicial del producto con un ciclo de vida de aproximadamente 3 años, pero todo esto va de acuerdo si tu cabeza no está cómoda es tiempo de que se plantee cambiar la almohada. Dependiendo de su calidad y su mantenimiento se puede reemplazarla por una nueva una vez al año.

9. Prototipo

9.1. Características del producto

Una de las características de Sleppey Dreaming es que esta almohada, está diseñada para que los niños tengan independencia a la hora de dormir, al mismo tiempo que busca el confort de

ellos, ayudando así que concilien el sueño, acompañado de música suave y relajante, dando una sensación de bienestar, que le ayuda al niño y a sus padres mejorar la calidad de sueño. En cuanto a los efectos que tiene la música en los niños, favorece el aprendizaje del lenguaje y el desarrollo cognitivo además que relaja a los niños y les ayuda a estar tranquilos y a dormir.

9.2. Características del prototipo

- Es una almohada con relleno de algodón.
- Tela poliéster de cobertura superior.
- Tela en lino de cobertura inferior
- Sistema de cuerda para reproducir música.
- Medidas 1 m Largo / 60 cm ancho x 7 cm alto.
- Estampado de superhéroes pequeño.
- Funda con cremallera facilitando el proceso de lavado.

9.3. Interacción cliente – prototipo

El usuario podrá interactuar directamente con el prototipo, sin recibir instrucciones para medir qué tan práctico es el uso de la almohada, y a los cuántos minutos tardará en conciliar el sueño el usuario.

9.4. Evidencia

Figura 12

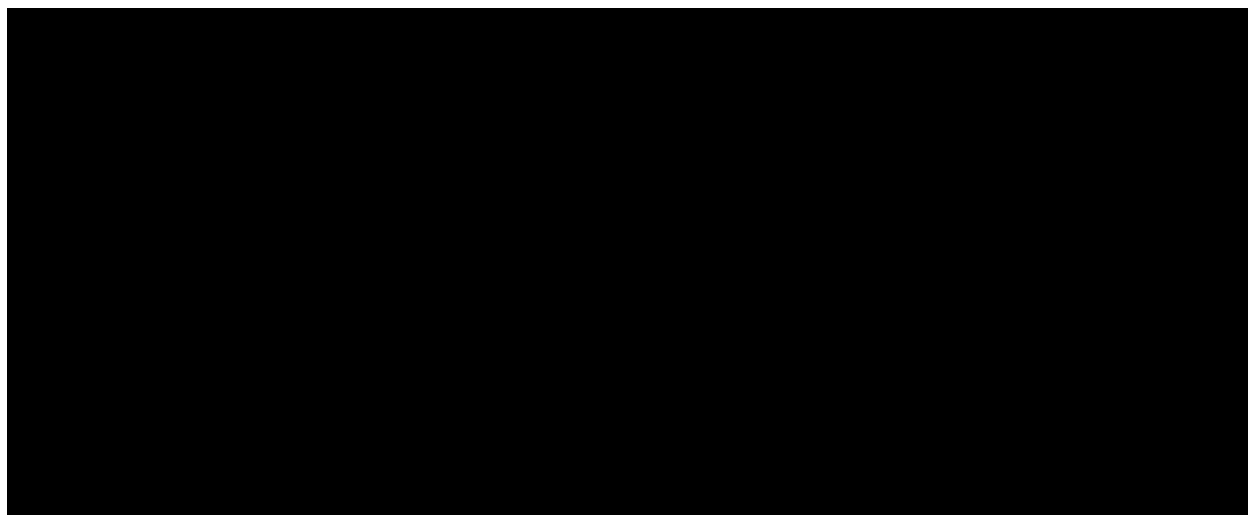
Foto del prototipo



[Fotografías de equipo Sleppey Dreaming]. (Bogota. 2020). Muestras de prototipo para proyecto Creacion de empresas.

Figura 13

Video prototipo



[video de equipo Sleppey Dreaming]. (Bogota. 2020). Muestras de prototipo para proyecto Creacion de empresas. <https://youtu.be/olt-79-ZpJQ>

10. El Modelo Running Lean de la empresa Sleppey Dreaming

10.1. Lienzo Lean Canvas

Tabla 15

Lienzo Canvas

A continuación, se encuentran los nueve módulos del modelo de negocio de Sleppey Dreaming.

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja especial	Segmento de clientes
Mala calidad de sueño en los niños y dificultad para conciliar el sueño	Música relajante forma cómoda practico uso	La propuesta de Sleppey Dreaming es una almohada de textura suave y forma cómoda con música relajante que ayuda que los niños concilien el sueño más rápido sin consumo de pilas ni conexiones, de practico uso.	Almohada que ayuda a conciliar el sueño de los niños con música relajante activada con un mecanismo de cuerda amigable con el planeta.	Los padres y cuidadores de niños entre 1 y 5 años, a nivel nacional para todo tipo de clase social y cualquier estilo de vida.
	Métricas Clave Compras mediante visitas e		Canales Medio de terceros a través de envia, servientrega, coordinadora.	

	interacción por nuestras redes sociales.			
Estructura de costos		Flujo de ingresos		
<p>Costos fijos: sueldo de empleados, servicios luz, agua, internet, insumos de oficina, pago por envíos.</p> <p>Costos variables: Materia prima, pago de proveedores, costos de distribución, impuestos.</p>		<p>Nuestro flujo de ingreso será a través de la venta en los puntos físicos y venta online.</p>		

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía de desarrollo actividad semana

11 de creación de empresas I (2020)

11. Validación de negocios

11.1. ¿Qué es lo primero que tenemos que validar para poner en marcha nuestra idea de negocio?

11.2. ¿Quizás puede ser el problema o la necesidad de nuestros potenciales clientes?

- Lo primero que se debe validar es la viabilidad del producto por medio de encuestas al público objetivo.
- Por consiguiente, se necesita verificar si el producto funciona óptimamente, en los tiempos establecidos.

- Recursos necesarios para dar cumplimiento con todo lo requerido en estándares de calidad.
- Si el cliente meta realmente pagaría por el producto y si pagaría el valor que tendrá.
- Validar si el producto realmente soluciona el problema en el que se enfoca la solución.

12. Objetivo de investigación

El objetivo que se quiere lograr con la investigación, es conocer las necesidades o requerimientos del cliente con respecto a la idea de negocio y al problema que busca dar solución, enfocándose en sus prioridades a la hora de adquirir un producto de este tipo.

12.1. Objetivos específicos

Evaluar si las personas ven una posible solución a su problema de conciliar el sueño en los niños.

Saber si las personas comprarían el producto.

Conocer qué características tiene en cuenta el cliente a la hora de adquirir un producto de este tipo.

13. Tipo de Investigación

El tipo de investigación que se va a utilizar es una encuesta de tipo cuantitativo porque implica el uso de herramientas informáticas, estadísticas, y matemáticas para obtener resultados, las cuales van a permitir saber qué porcentaje de la población puede llegar a ser realmente cliente potencial de Sleppey Dreaming y si la idea de negocio es realmente viable.

14. Formulario de encuesta

El diseño de la encuesta realizada se encuentra a continuación o en el link

<https://docs.google.com/forms/d/1rRaRagF3Sh3rzd7bqEBZLIbrHAKfGb5L1c0GS6mYyG0/edit?usp=sharing> : se tendrá como idea de emprendimiento la creación de una almohada con música

relajante, que ayude a conciliar el sueño a los niños de 1 a 5 años, se busca con esta encuesta validar que tan viable es la idea de negocio.

- ¿Considera usted que la música relajante ayuda a conciliar el sueño de los niños?
- ¿compraría usted una almohada con música relajante para ayudar a sus hijos a que concilien el sueño más rápido?
- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una almohada que ayuda a que sus hijos concilien el sueño más rápido?
- ¿Considera usted que una almohada abrazable puede incentivar a que los niños duerman solos?
- ¿Qué características tiene en cuenta usted a la hora de comprar una almohada para sus hijos?
- Agradecemos el tiempo y disposición que ha dedicado al diligenciar la presente encuesta.

15. Tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, es decir, el número de encuestas que se realizaron, se tomó en cuenta la siguiente información: el mercado objetivo, el cual estuvo conformado hombres y mujeres entre los 25 y 35 años de edad, principalmente padres de familia y/o cuidadores la cual está conformada por una población de 7'412.566 personas, según fuentes estadísticas externas.

Un nivel de confianza del 95% y un grado de error del 5% en la fórmula de muestra.

- $n = 385$

- población real encuestada $n = 36$

Figura 14

Evidencia de cálculo de tamaño de muestra

Calcula el tamaño de la muestra

Tamaño de la población ⓘ

Nivel de confianza (%) ⓘ

Margen de error (%) ⓘ

Tamaño de la muestra

385

¿Estás haciendo una investigación de mercado? SurveyMonkey Audience te proporciona el público objetivo adecuado para tu encuesta de manera rápida y fácil teniendo en cuenta datos demográficos, comportamientos del consumidor, geografía o incluso áreas de marketing designadas.

Elige tu público

Fuente: Survey Monkey. <https://es.surveymonkey.com> (2020)

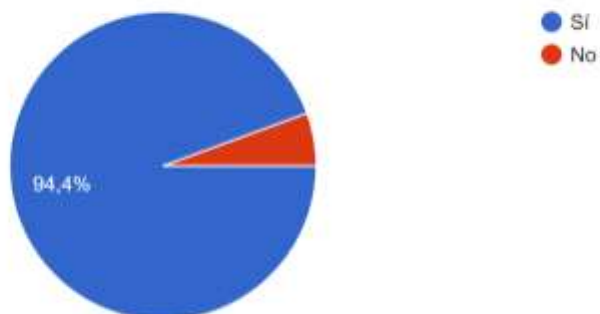
16. Tabulación y Análisis de la información

Gráfico 1

Pregunta 1 encuesta

¿Considera usted que la música relajante ayuda a conciliar el sueño de los niños?

36 respuestas



Fuente: elaboración propia tomado de la página Forms de Google

[https://docs.google.com/\(2020\)](https://docs.google.com/(2020))

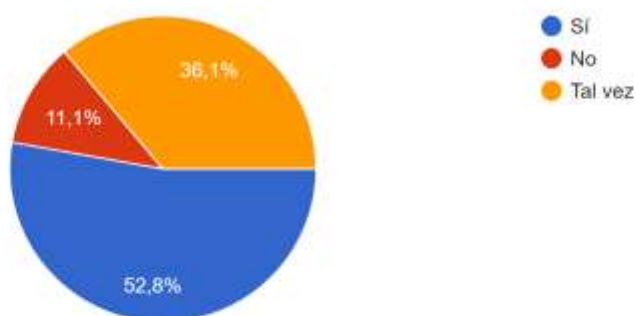
De las personas a las cuales se le realizó la encuesta que en efecto el 94.4% está de acuerdo o considera que la música relajante si ayuda a conciliar el sueño en los niños.

Gráfico 2

Pregunta 2 encuesta

¿Compraría usted una almohada con música relajante para ayudar a sus hijos a que concilien el sueño más rápido?

36 respuestas



Fuente: elaboración propia tomado de la página Forms de Google

[https://docs.google.com/\(2020\)](https://docs.google.com/(2020))

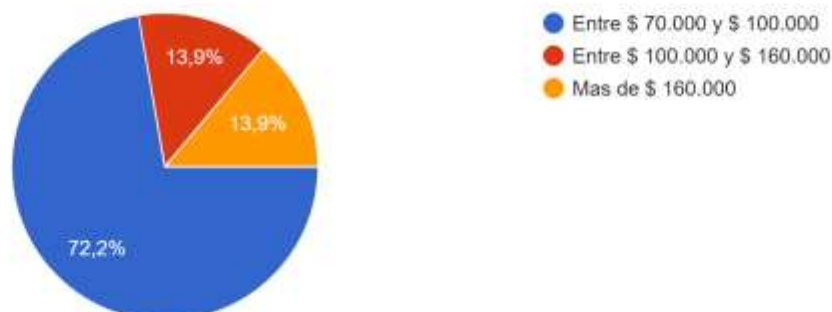
En esta pregunta la probabilidad de que compren una almohada relajante que ayude a los niños a descansar mejor llega a un 52.8 % frente a un 11.1 % de personas que no lo harían se puede decir que habría posibilidades de que Sleepy Dreaming tenga ventas en el primer periodo que puedan solventar los gastos.

Gráfico 3

Pregunta 3 encuesta

¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una almohada que ayuda a que sus hijos concilien el sueño más rápido?

36 respuestas



Fuente: elaboración propia tomado de la página Forms de Google <https://docs.google.com/>(2020)

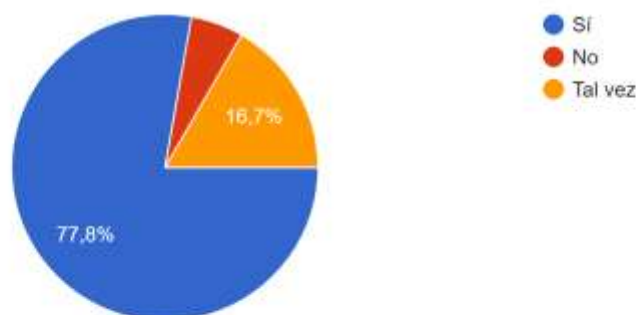
De acuerdo a las personas que se le realizó la encuesta el 72.2% estaría de acuerdo en pagar por la almohada entre \$70.000 y \$100.000 comparado con el 13.9% que está entre \$100.000 y \$160.000, esto indica que la pregunta fue mal formulada ya que los clientes siempre van a buscar la economía a la hora de comprar.

Gráfico 4

Pregunta 4 encuesta

¿Considera usted que una almohada abrazable puede incentivar a que los niños duerman solos?

36 respuestas



Fuente: elaboración propia tomado de la página Forms de Google

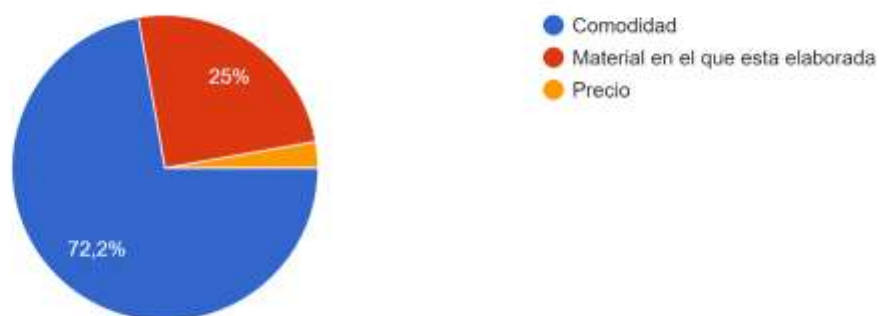
[https://docs.google.com/\(2020\)](https://docs.google.com/(2020))

De acuerdo a la respuesta de las personas encuestadas se puede evidenciar que el 77,8% es decir la mayoría de los encuestados considera que la almohada puede ayudar a que un niño duerma solo.

Gráfico 5

Pregunta 5 encuesta

¿Qué características tiene en cuenta usted a la hora de comprar una almohada para sus hijos?
36 respuestas



Fuente: elaboración propia tomado de la página Forms de Google

[https://docs.google.com/\(2020\)](https://docs.google.com/(2020))

Con relación a las personas encuestadas el 72.2 % si tiene en cuenta la comodidad de sus hijos a la hora de comprarles una almohada.

Conclusiones

La reinención de un producto ya existente en el mercado como los son las almohadas, con características innovadoras, enfocadas en el uso diario, para que los niños mejoren su capacidad para descansar, ayudando a las personas que se les dificulta el cuidado de sus hijos, al momento de dirigirse a su lugar de trabajo.

Gracias a la idea innovadora en la creación de una empresa huella verde apoya a la comunidad generando empleo, ya que a raíz de una pandemia la cual no se tenían las medidas necesarias para afrontarlo, muchas de las personas del entorno, perdieron sus empleos.

A través del proyecto se ve la solución a las problemáticas planteadas tanto a nivel social, como a nivel económico ya que se genera la oportunidad de que las personas del sector laboran desde su residencia y puedan estar cerca de sus hijos, así mismo con la creación de trabajo formal gracias a Sleppey Dreaming, puedan solventar ingresos perdidos a causa de la pandemia.

Bibliografía

- Antevenio (30 de enero 2020). Países de Latam que más compran en Marketplace. Antevenio.com. <https://www.antevenio.com/>
- Camisetas serigrafía (19 de julio 2018). Conoce todo sobre el reciclado de textiles. camisetas-serigrafia.es. <https://camisetas-serigrafia.es/>
- CNV. (2020). Así prevé el sector textil la inclusión de la cuarta revolución. Centro Virtual de Negocios. <https://www.cvn.com.co/>
- Curso de costura (22 de enero 2019), Aprende los diferentes tipos de AGUJAS para tu máquina de coser, Curso de Costura, <https://ideaspreciosas.com/>
- DANE. (2020). Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. <https://www.dane.gov.co>
- DANE (9 de octubre 2020) Proyecciones de población. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. <https://www.dane.gov.co/>
- EL MUNDO. (17 de diciembre 2019). Estos son los mejores inventos para que tu hijo duerma (por fin) bien. EL MUNDO. <https://www.elmundo.es/>
- Fisher-Price (2020). La historia de los juguetes Fisher-Price - Cuando Herman Fisher conoció a Irving Price. Fisher-Price.com. https://www.fisher-price.com/es_MX/
- FedEx (2020). envíos Colombia. <https://www.fedex.com/>
- García, J (3 de agosto 2020). ¿Qué son los indicadores de calidad? Ejemplos y cómo gestionarlos. EAE Business School. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/>
- Grupo AGC (13 noviembre 2017). Almohadas ¿Cuándo tengo que cambiarla? Colchones Sport. <https://grupoacg.com/>

Hilo fino (13 de octubre 2020). Apliques ropa. facebook.com/hilofinoo.

<https://www.facebook.com/>

Indexmundi (agosto 2020). Algodón precio mensual. indexmundi.

<https://www.indexmundi.com/>

Link Compresores. (13 de marzo 2020). Panorama de la industria textil en Colombia y América Latina para 2020. Link Compresores. <https://www.linkcompresores.com.co/>.

Mateu del Valle, A (2016). Importancia de la música en la relajación infantil (Trabajo de grado). Repositori Universitat Jaume I. <http://repositori.uji.es>.

Melian, J. (13 de septiembre 2018). La nueva ley de contratos del sector público y la pequeña y mediana empresa. Melian y Abogados. <https://mymabogados.com/>.

Mercadolibre (2020). Telas de pelo largo por metro. mercadolibre.

<https://listado.mercadolibre.com.co/>

Naciones Unidas (2020). Objetivo 11: Ciudades y comunidades sostenibles. Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo. <https://www.undp.org/>

Orozco, M (2016). Psicología y música: estudio empírico sobre la relación entre música, variables psicológicas y hábitos de escucha (Tesis doctoral). Universidad Complutense De Madrid. <https://eprints.ucm.es/>

Pons, Maria (2015). Aportaciones de la estimulación musical en niños y niñas de 2 a 3 años, con la colaboración de los padres, al proceso de adquisición de las conductas sociales y actitudinales: estudio de caso (Tesis doctoral). Universitat de Barcelona. <http://diposit.ub.edu/>

Porras, J (15 de noviembre 2019). Una Realidad, una Cotidianidad, un Contexto: a Propósito de las Madres Cabeza de Hogar. Revista Level. <https://www.revistalevel.com.co/>

Printu.co (2020). Caja tipo almohada. <https://printu.co/>

Romero, R (30 de octubre 2013). Leyes que rigen el sector textil en Colombia. Prezi.com.
<https://prezi.com/>

Salario Mínimo (2020). <https://www.salariominimocolombia.net/>

Superintendencia de Industria y Comercio (25 enero 2018). Reglamento Técnico sobre Etiquetado de Confecciones. Superintendencia de Industria y Comercio. <https://www.sic.gov.co/>

Stikets (2020). Etiquetas para ropa adhesivas. stikets.com. <https://www.stikets.com.co/>

Tienda de cajas en caja menor (2020). Caja de música de cuerda. encajamenor.com.
<https://www.encajamejor.com/>