

IDEA DE NEGOCIO

SUEÑOS DE PAPEL

“EL QUE SABE LEER, SABE HABLAR”

KEINIS OÑATE
JEFFERSON PAREJO

Sueños de Papel



INTRODUCCION

La empresa "SUEÑOS DE PAPEL" nace con el fin de incentivar a todos los niños, jóvenes y adultos amar el mundo de la lectura, ya que son cosas que a medida del tiempo se ha ido desapareciendo, y para nadie es un secreto de que ningún joven o un niño se ha interesado por la misma, sino que se empapan de la tecnología y no aprovechan lo que los libros tienen para brindarles a ellos. Nosotros queremos, deseamos que todo sea posible con tal de que esas personas se sientan atraído por los libros por las obras que cada autor tiene para ellos, por eso en este proyecto se reflejara todo el propósito que tenemos para el bienestar y la educación para todas las personas que lo requieran.



OBJETIVOS

- Brindar un apoyo educativo para las personas que lo necesitan.
- Ser cómplices de sus experiencias en los aprendizajes requeridos de cada uno.
- Incentivar a todo el público, para que tengan amor a la lectura, el saber escribir y el saber interactuar con la sociedad.
- Dar visibilidad a la lectura como práctica cultural que aporta desarrollo social, de manera significativa.
- visibilizar y enfrentar lo que en las prácticas de lectura queda aún de exclusión social, tanto desde la concepción escolar, como desde la que propician las instituciones de fomento a la lectura.
- Pensar el diseño de prácticas de lectura abriendo las políticas de lectura a:
 - La diversidad de formas de lectoescrituras con las que los ciudadanos se encuentran cotidianamente hoy (del cómic a las vallas publicitarias, del film al noticiero de televisión, del videoclip al hipertexto), porque la inclusión social pasa por esas otras formas de lectura y no sólo por la de la cultura letrada.
 - La unión explícita de las prácticas de lectura al ejercicio ciudadano de la escritura, buscando que tanto mayorías como minorías puedan ejercer el derecho a la palabra y la escucha pública, indispensable para participar en la sociedad actual.
 - El mestizaje de las culturas orales con las audiovisuales y digitales, estimulando una alfabetización virtual que permita la apropiación de las nuevas destrezas y el diálogo de los saberes sociales con los que propician las nuevas tecnologías.

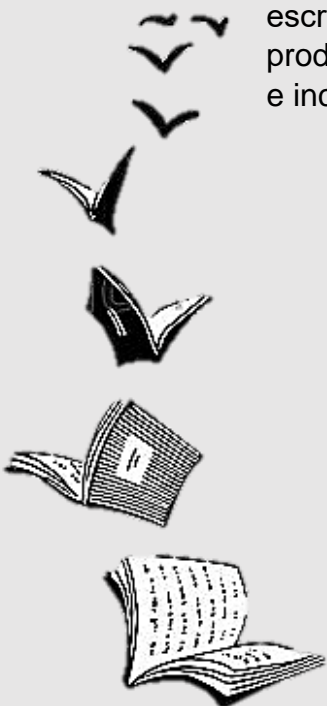
SUEÑOS DE PAPEL

“EL QUE SABE LEER, SABE HABLAR

El mundo de la lectura y la escritura es un espacio cargado de innumerables saberes, conocimientos y oportunidades de aprendizaje, que enriquecen diferentes aspectos de la vida del ser humano. Sin embargo, en la actualidad se ha ido perdiendo el gusto, el placer y el hábito por la lectura, lo cual se evidencia en el poco interés que muestran los niños y jóvenes por acceder a un libro, esto se puede deber, tal vez, a que muchos padres por los afanes de la cotidianidad no incentiven este hábito en sus hijos, o que éstos no lo encuentren atractivo, beneficioso y enriquecedor para sus vidas.

Partiendo de lo anterior, la empresa “SUEÑOS DE PAPEL” pretende mostrar a niños, jóvenes y adultos, diferentes formas de acceder a un libro, para leer y aprender de una manera lúdica, dinámica e interactiva a través de diferentes estrategias como:

1. Diseño de un blog interactivo donde estarán cargados libros, historietas, comics y diversos materiales de distintas temáticas y géneros, que los usuarios podrán descargar de manera gratuita. Además, se crearán foros para generar una interacción entre diversos usuarios relacionados con la lectura.
2. Se realizarán actividades didácticas para niños y jóvenes, ya sea obras de teatros, cine entre otros, para profundizar el aprendizaje y despertar su motivación e interés por el mundo de la lectura.
3. Se harán convocatorias de “Jóvenes y Niños escritores” y “Adultos escritores”, esto les ayudará a explotar sus conocimientos, imaginación y producción, puesto que será un espacio para compartir experiencias inéditas e incitarse como escritores.



En nuestra empresa también nos basamos en la ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), para tener más credibilidad y velar por el bienestar de todas las personas sin restricción alguna, que todos se sientan capaces de acceder a nosotros, sin perjuicios.

Gracias al uso de la ODS, nos ayuda analizar los distintos enfoques que tenemos en nuestra empresa, por ejemplo, la implementación de iniciativas vinculadas a las operaciones de la organización para reducir y eliminar los impactos negativos y potenciar aquellos que sean positivos para la empresa.

Como posible referencia de ayuda, desde Pacto Global. Se trabaja en el desarrollo de una serie de matrices específicas por sector de actividad económica, en que presentan ejemplos de buenas prácticas en relación con cada ODS.

Para las acciones planteadas, procede identificar a su vez indicadores que permitan seguir la evolución de los resultados; estas métricas pueden ser comunes a los sistemas de gestión de la empresa y los indicadores utilizados en el dimensionamiento de los impactos. Para cada indicador es necesario a su vez reconocer la línea base, el punto de partida que permita evaluar después el grado de avance.



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

17 OBJETIVOS PARA TRANSFORMAR NUESTRO MUNDO

1 FIN DE LA POBREZA



2 HAMBRE CERO



3 SALUD Y BIENESTAR



4 EDUCACIÓN DE CALIDAD



5 IGUALDAD DE GÉNERO



6 AGUA LIMPIA Y SANEAMIENTO



7 ENERGÍA ASEQUIBLE Y NO CONTAMINANTE



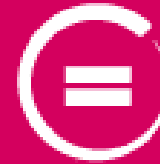
8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA



10 REDUCCIÓN DE LAS DESIGUALDADES



11 CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES



12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES



13 ACCIÓN POR EL CLIMA



14 VIDA SUBMARINA



15 VIDA DE ECOSISTEMAS TERRESTRES



16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS



17 ALIANZAS PARA LOGRAR LOS OBJETIVOS

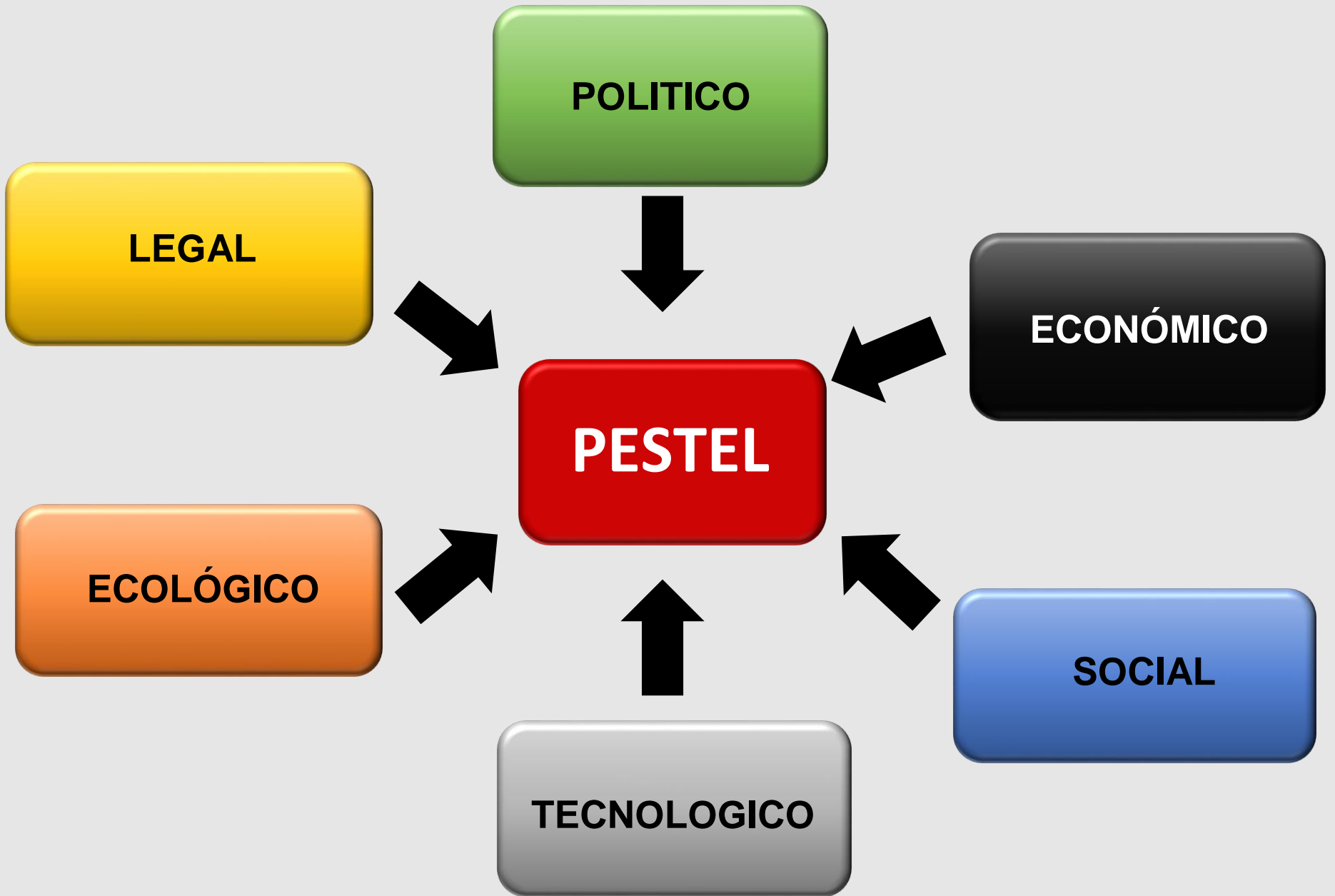



OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

TEORIA DE VALOR COMPARTIDO

Para terminar, nuestro emprendimiento también funcionara utilizando la teoría de valor compartido, partiendo del hecho de que, aparte de las obvias aspiraciones económicas, también queremos ayudar a la educación de los niños de nuestro país, facilitando a la comunidad, un medio fácil y asequible para que la población más vulnerable tenga la oportunidad de dar rienda suelta a su creatividad, y así puedan tener la ocasión de escribir todas esas ideas que en otras circunstancias no podrían.

Además de todo esto, nos beneficia a nosotros como empresa, ya que el fin de todo esto es “ganar” por ambos lados tanto de los clientes que accedan como nosotros quienes ofrecemos el servicio y los productos.



POLITICO

- Con el beneficio del TLC nos facilita poder expandirnos al extranjero sin ningún tipo de perjuicios, para que las personas que viva en el exterior puedan tener accesibilidad a la empresa ya sea presencial o virtual, sin embargo, las plataformas virtuales de la empresa no serán restringido a ningún país, no solo será accesible para Colombia sino para todo el mundo, entonces hay que aprovechar todas las posibilidades que nos brinda el TLC para poder tener negociaciones con otros países.
- En este proyecto será exonerado el IVA, porque la idea es que sea algo atraído con facilidad a las personas, inclusive a las de bajo recursos, ya que, si obtuviese el IVA muchos no podrían acceder y experimentar lo que les brindaría la empresa.
- En el ámbito legislativo, según la ley 130 del 2013, regula como debe ser el funcionamiento en las áreas educativas, tanto en instituciones como en las bibliotecas y, por ende, hay que regirnos a dicha ley, para favorecer a todos los ciudadanos tanto dentro como fuera del país.
- Debemos garantizar el correcto funcionamiento de los servicios de la empresa, por eso estas seria las normas de calidad, para obtener resultados satisfactorios de los clientes:

REFERENTE AL PRODUCTO:

- ✓ Proporcionar los recursos necesarios para llevar a cabo los procesos.
- ✓ Establecer una sistemática de verificación, validación, seguimiento, medición. Para que se haga de manera eficaz, el personal implicado debe comprender los objetivos del proceso.
- ✓ Establecer y conservar los registros que sean necesarios.
- ✓ Ser realista. No ofrecer servicios que la empresa no puede realizar.
- ✓ Establecer lo que la empresa puede ofrecer y determinar compromisos e indicadores de calidad para cada servicio.
- ✓ Explicar los servicios y los compromisos que se pueden garantizar.
- ✓ Considerar la posibilidad de externalizar algunos procesos y centrarse en las áreas clave de la empresa.

REFERENTE AL CLIENTE:

- ✓ Realizar periódicamente encuestas de satisfacción y reuniones informales con los usuarios.

- ✓ Examinar y resolver todas las quejas e Informar a los usuarios qué se ha hecho con relación a su sugerencia o queja para motivarles a seguir proporcionando información en el futuro.
- ✓ Establecer una definición de la finalidad del servicio y especificar claramente las condiciones de uso.
- ✓ Utilizar definiciones y términos que puedan ser comprendidos por los usuarios.
- ✓ Establecer los límites que definen las responsabilidades de la biblioteca y las de los usuarios, para aclarar derechos y obligaciones.
- ✓ Preparar un procedimiento sobre la tramitación de las quejas que incluya:
 - Los canales de comunicación con los usuarios (teléfono, correo electrónico, internet).
 - La definición de cuándo un mensaje de un usuario debe ser clasificado como una queja y cuándo solo es una sugerencia.
 - La información sobre los plazos para responder al usuario.
 - La información a los usuarios sobre las decisiones que se han hecho en base de sus quejas y reclamaciones.
 - Diseñar una página clara, donde los usuarios puedan encontrar fácilmente toda la información acerca de la empresa de aprendizaje, y / o proporcionar folletos con información útil acerca de sus servicios.
 - Elaborar una carta de servicios, con compromisos e indicadores.

RERERENTE AL ESPACIO:

- Debe ser un lugar amplio
- Contar con todos los equipos y recursos para el manejo del aprendizaje (libros, computadores, video beam, entre otros).
- Mantener el lugar aseado y completamente limpio para evitar disgustos de los clientes
- Se mantendrá un área para cada actividad que se vaya a realizar, para no obtener aglomeraciones en un solo espacio.

- El sector económico en el que se encuentra nuestra empresa es el terciario, ya que este engloba todas las empresas que se encargan de prestar servicios, e incluye las actividades que tienen relación con este fin. Así, incluye las actividades que ofrecen/prestan algún tipo de servicio a la comunidad y a las empresas (es decir, a las personas en general).

Algunas de las actividades que encontramos en el sector terciario son: la medicina, la enseñanza, el comercio, el turismo, las telecomunicaciones, las finanzas, etc. Se trata de un sector importante para que la economía fluya. Así, resulta imprescindible su correcto funcionamiento para que los sectores económicos de Colombia ya mencionados resulten más productivos.

En este caso, nuestra empresa como ya hemos mencionado con anterioridad, tiene como finalidad prestar el servicio a las personas que deseen publicar sus propios libros, lo que es una facilidad para la población en general que no tienen los medios para realizar esta actividad por sí mismo.

- En el 2018, el DANE reveló que el valor agregado de todos los sectores de servicios de la economía creció a 4,3% real anual durante el primer trimestre de 2018, superior al 2,6% registrado un año atrás. En línea con lo observado en los últimos años, dicho crecimiento logró superar el desempeño de la economía (como un todo), que se expandió solo 2,2% en el mismo período. Este comportamiento va en línea con los resultados de la nueva Encuesta Mensual de Servicios (EMS) del DANE, que pasó a reemplazar la anterior medición trimestral. La EMS mostró una aceleración en los ingresos del sector servicios, expandiéndose a ritmos del 5,7% en el primer trimestre de 2018 frente al 3,9% observado en el mismo período de 2017 (ver gráfico adjunto). No obstante, el personal ocupado se contrajo -0,7% en el primer trimestre de 2018 (vs. -0,2% en 2017). Esto último es consistente con el deterioro del mercado laboral en lo que va corrido del año, pues la tasa de desempleo ha aumentado 0,1 puntos porcentuales en el período enero-mayo (registrando un 10,2%).

Al margen de estos datos, sabemos que, en el 2020, la economía colombiana ha sufrido una desaceleración, pero esperamos que en el transcurso del año que entra, haya una reactivación de los sectores económicos del país.

- Ahora a la pregunta, ¿cuánto cuesta publicar un libro? La respuesta es que fabricar un libro no es tan fácil como hacer churros, es un proceso que requiere de múltiples fases hasta que llega a los lectores. Se trata de acciones imprescindibles como corrección de ortografía, maquetación, distribución, etc. Es decir, de mano de obra. Pero no hay que alarmarse. Hoy en día, los precios

de publicar un libro se han abaratado sustancialmente gracias a la tecnología. Con la irrupción del formato digital, el sector editorial ha sufrido una doble revolución en los últimos años:

- Adquirir un e-book resulta más rentable sin lugar a dudas y su coste marginal (producir una unidad más) es prácticamente inexistente. Por ello, las editoriales se han visto obligadas a replantearse su modelo de negocio tradicional y a adentrarse en el campo electrónico. Si bien la compra de libros en papel (online y tiendas físicas) continúa siendo caballo ganador, las editoriales están dirigiéndose hacia nuevas rutas. Por ejemplo, venta por capítulos, participación del lector en los contenidos o libros a medida.
 - Han aparecido plataformas de auto publicación y empresas de coedición que permiten poner libros en circulación a cualquier escritor que lo desee. Estas editoriales funcionan por impresión bajo demanda, es decir, solo se producen los ejemplares si se compran, lo que supone un ahorro importante de dinero.
- Para poder financiar nosotros proyecto existen diferentes alternativas, como pedir un crédito a un banco, la cual es una de las opciones más fáciles y usadas por el ecosistema empresarial. De hecho, según la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR), el 82% de las pymes que necesitaron financiación durante 2017 acudieron a las entidades bancarias. Créditos comerciales, líneas de crédito, préstamos bancarios... todos ellos productos que las pequeñas y medianas empresas requirieron (y requieren) para llevar a cabo su actividad.

Otra opción puede ser Los 'Business Àngels' o inversores privados, que son personas físicas con capacidad de inversión y que poseen conocimientos sobre el mundo empresarial, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento, aportando capital y valor añadido a la gestión en sus primeras etapas de vida. Estos inversores ayudan a los emprendedores con los niveles de riesgo y la falta de liquidez en las etapas iniciales de la constitución de la empresa.

También están Los fondos de capital riesgo, que son una fórmula de financiación muy utilizada por 'startups' y empresas innovadoras que están experimentando un proceso de expansión que requieren de inversión. Estos fondos son gestionados por sociedades anónimas especializadas que invierten sus recursos financieros en las empresas, con el objetivo de vender su participación en un futuro y obtener, así, beneficios. Muchos de ellos están formados exclusivamente por empresas de capital privado, pero, también, por grandes empresas, bancos o la propia Administración Pública.

SOCIAL

- Las personas pueden acceder con facilidad, por medios virtuales descargando los libros a su gusto totalmente gratis, también pueden visitar el sitio establecido y conocer más de ellos, si en caso tal, no tienen esa disponibilidad solo es contactarse con la empresa depende de la ciudad o el país que se encuentre, para comprarlo ya que se contará con domicilios.
- Como se ha venido dando a conocer sería por medios virtuales o en el mismo establecimiento de la empresa.
- Cuando el cliente lo requiera sin embargo se hará horarios de atención, siempre y cuando sea presencial o domiciliar, pero, si es en caso virtual no habrá restricciones de horarios.
- Esta empresa es apta para todas las personas quienes quieran vivir y experimentar el mundo de la lectura, ya sea niños, jóvenes y adultos, no habrá exclusiones de edades.
- Nuestro estilo de vida es velar por el bienestar tanto de los clientes internos como externo, siempre habrá actividades para salir de sus zonas de confort, para que puedan participar en familia en cualquier actividad que brinde la empresa.

TECNOLOGICO

- El ámbito tecnológico es un gran pilar para el desarrollo de nuestra idea empresarial, ya que gran parte del desarrollo de esta depende de las herramientas informáticas que tenemos a nuestra disposición; pero sin lugar a dudas, el mayor instrumento que tenemos a nuestra disposición es el internet, ya que este será nuestro principal medio de distribución, y sin él, toda nuestra estructura comercial se vendría abajo.

El internet es uno de los principales avances tecnológico del siglo XX, y gracias a él es que planeamos poder a la disposición de la comunidad nuestra idea de negocio, ya sea por una página web que estará disponible para cualquier persona que tenga una conexión a la web. Mas, sin embargo, planeamos también la creación de una aplicación móvil, para que sea aún más fácil y rápido acceder a todos nuestros servicios.

- Por lo cual, el imparto de las TIC ha sido total en nuestra idea empresarial, ya que si ellas nuestra idea de negocio probablemente fuera imposible de realizar.

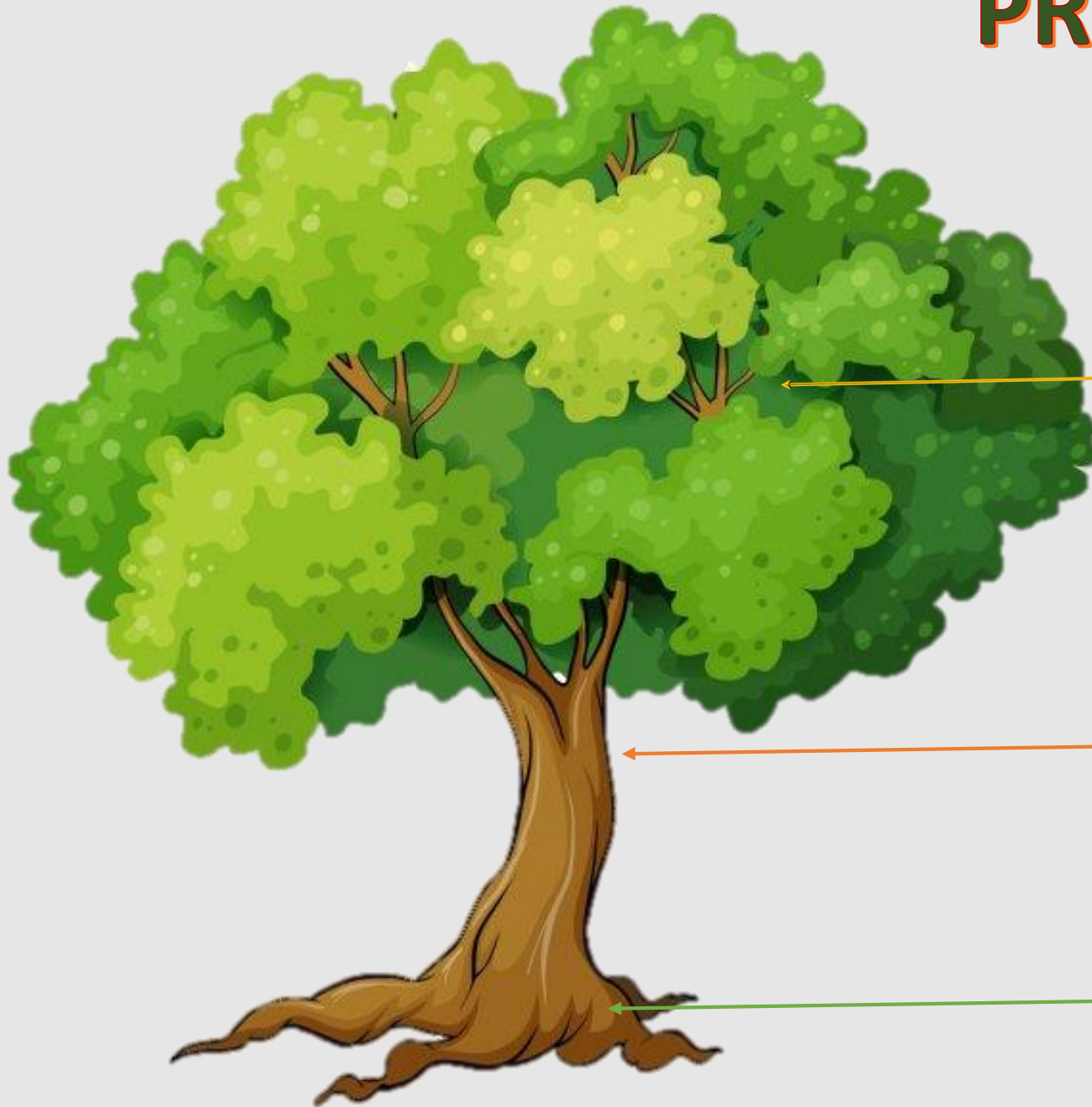
ECOLÓGICO

- Nuestro formato empresarial entre las muchas ventajas que posee, tiene una que es especialmente importante en los tiempos que corren, y es claramente la ayuda al medio ambiente, ya que sabemos que el papel de las hojas de los libros físicos son una de las principales causas de la deforestación de los bosques del mundo, y aunque sabemos que cada vez más se trata de encontrar alternativas ecológicas, no existe una que impacte menos a la preservación de los bosques, que la total ausencia de estas, por eso nuestra idea de negocio cobra una gran importancia, ya que brinda la posibilidad tanto de escribir libros, como de leerlos sin la necesidad de la utilización de papel, también se hará actividades usando las tres R (Reciclar, Reutilizar y Reducir) para un ambiente más saludable, será algo recreativo para todos.
- la tendencia actual va dirigida precisamente a esto, a la utilización de métodos electrónicos para poder leer y escribir, sin la necesidad de talar ni un solo árbol y gracias a esto tenemos la gran ventaja que no infringimos ninguna legislación ambiental, lo cual será muy agradecido en el futuro por nuestra madre tierra que cada vez está más cansada y diezmada.

LEGAL

- Legal: LEY No. 98 DE DICIEMBRE 22 DE 1993, también conocida como LEY DEL LIBRO, la cual habla de los siguientes puntos: En cumplimiento y desarrollo de los Artículos Nos. 70 y 71 de la Constitución Nacional, tiene los siguientes objetivos:
 1. Lograr la plena democratización del libro y su uso más amplio como medio principal e insustituible de la difusión de la cultura, la transmisión del conocimiento, el fomento de la investigación social y científica, la conservación del patrimonio de la Nación y el mejoramiento de la calidad de vida de todos los colombianos.
 2. Estimular la producción intelectual de los escritores y autores colombianos tanto de obras científicas como culturales.
 3. Estimular el hábito de la lectura de los colombianos.
 4. Convertir a Colombia en un gran centro editorial, a fin de que pueda competir en el mercado internacional.
 5. Aumentar sustancialmente las exportaciones de libros colombianos.
 6. Apoyar la libre circulación del libro en Colombia y América.
 7. Fomentar y apoyar la producción de libros, textos didácticos y revistas científicas y culturales, mediante el estímulo de su edición, producción y comercialización.
 8. Capacitar y estimular al personal que interviene en la creación, producción y difusión de los libros tales como diagramadores, ilustradores, foros compositores, librerías, bibliotecarios y otros, contribuyendo así a la generación de empleo y al desarrollo de la industria editorial.
 9. Lograr la creación y el desarrollo en todo el país de nuevas librerías, bibliotecas y puestos de venta exclusivos para libros, folletos, revistas o coleccionables seriados de carácter científico o cultural.
 10. Ofrecer a los escritores y a las empresas editoriales las condiciones que hagan posible el logro de los objetivos de que trata este Artículo.

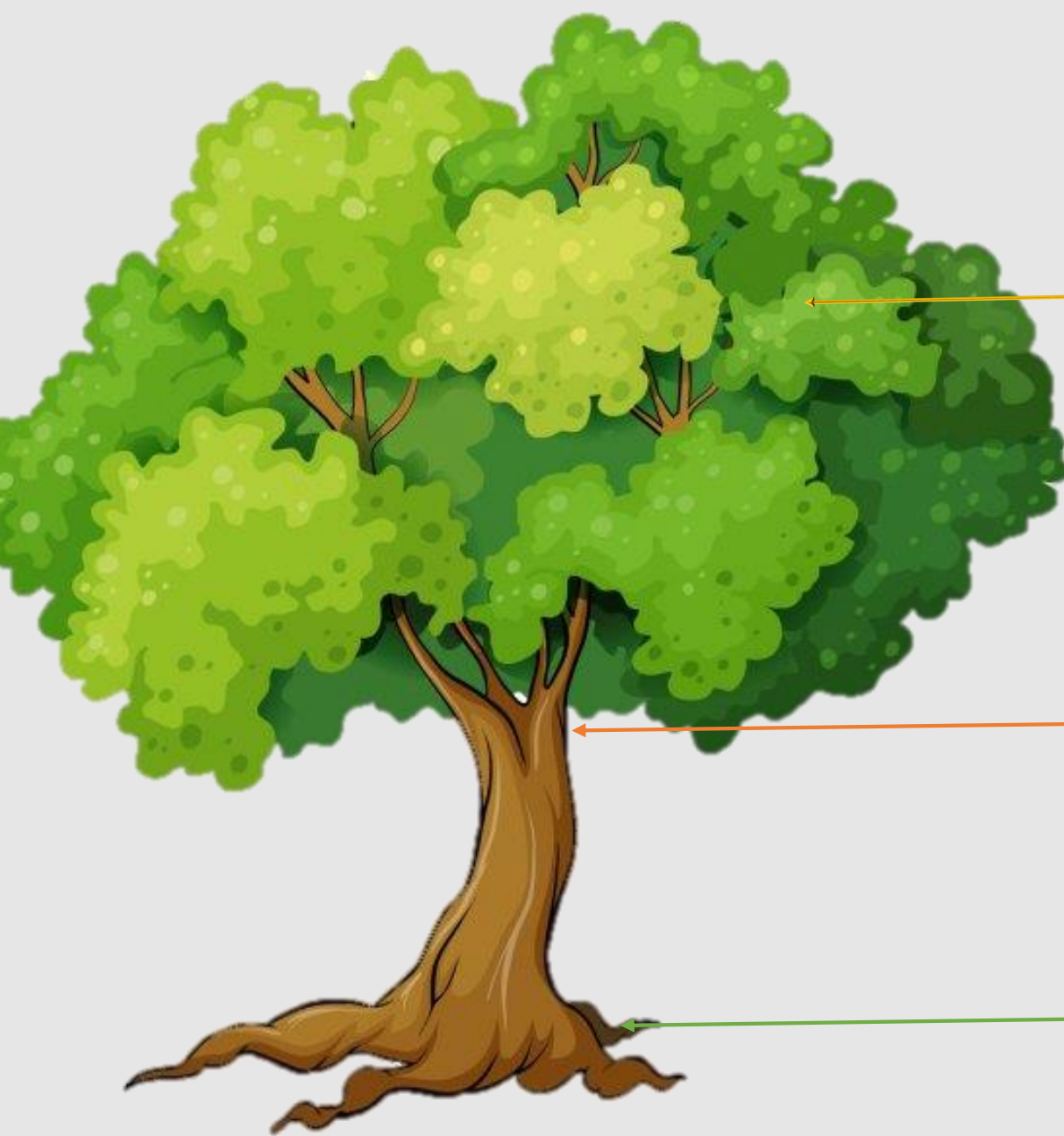
ARBOL DE PROBLEMA



La pérdida del gusto, el placer y el hábito por la lectura referente a los niños y jóvenes.

Los padres no incentivan este hábito a sus hijos desde que son pequeños

El poco interés que muestran los niños y jóvenes por acceder a un libro.



Desarrollo de la capacidad de concentración y comprensión.

Buscar un espacio y un tiempo diario para que el niño lo dedique a la lectura, como, por ejemplo, antes de ir a dormir o justo después de la merienda.

Iniciar conversaciones que contribuyan a desarrollar el amor por la lectura y el aprendizaje.

Teniendo en cuenta la causa antes mencionada, podemos decir que desde que son niños hay que ayudarlos a fomentarles ese amor a los libros, podemos empezar con hacer ferias de libros sin costos para que tenga con facilidad el acceso a ellos, los niños deben entender la lectura como un juego, mientras que los adolescentes intenten crear un mundo más divertido.

OBRAS DE TEATROS



ACTIVIDADES RECREATIVAS
COMO CINES, PARA QUE SEA
MAS ENTRETENIDO



IDEAS PARA QUE LOS NIÑOS Y JOVENES
SE EMPAPEN DE LA LECTURA

LEER LIBROS VIRTUALES
GRATUITOS



FERIAS DE LIBROS
GRATIS



DESDE NIÑOS LEERLES
CUENTOS

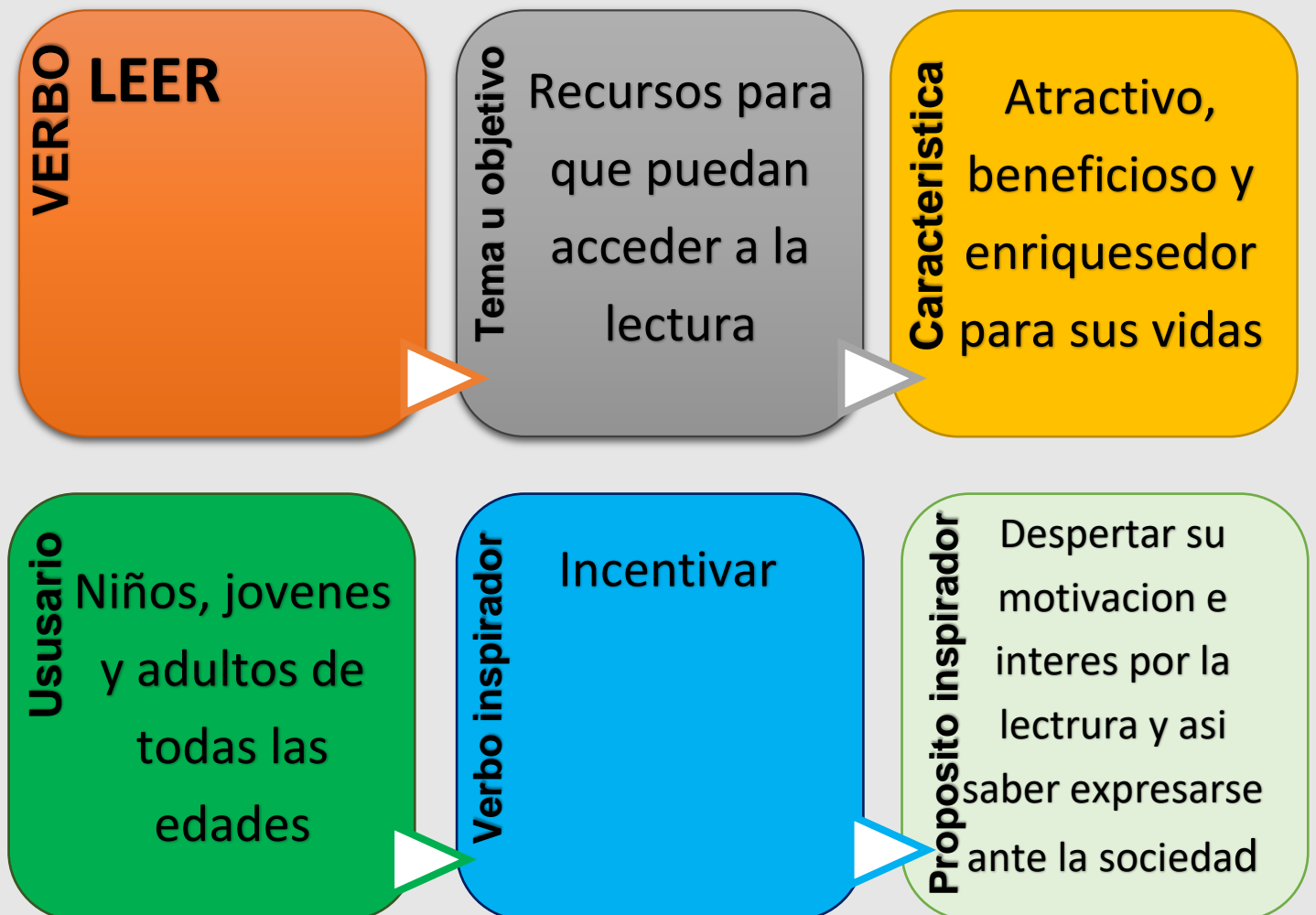


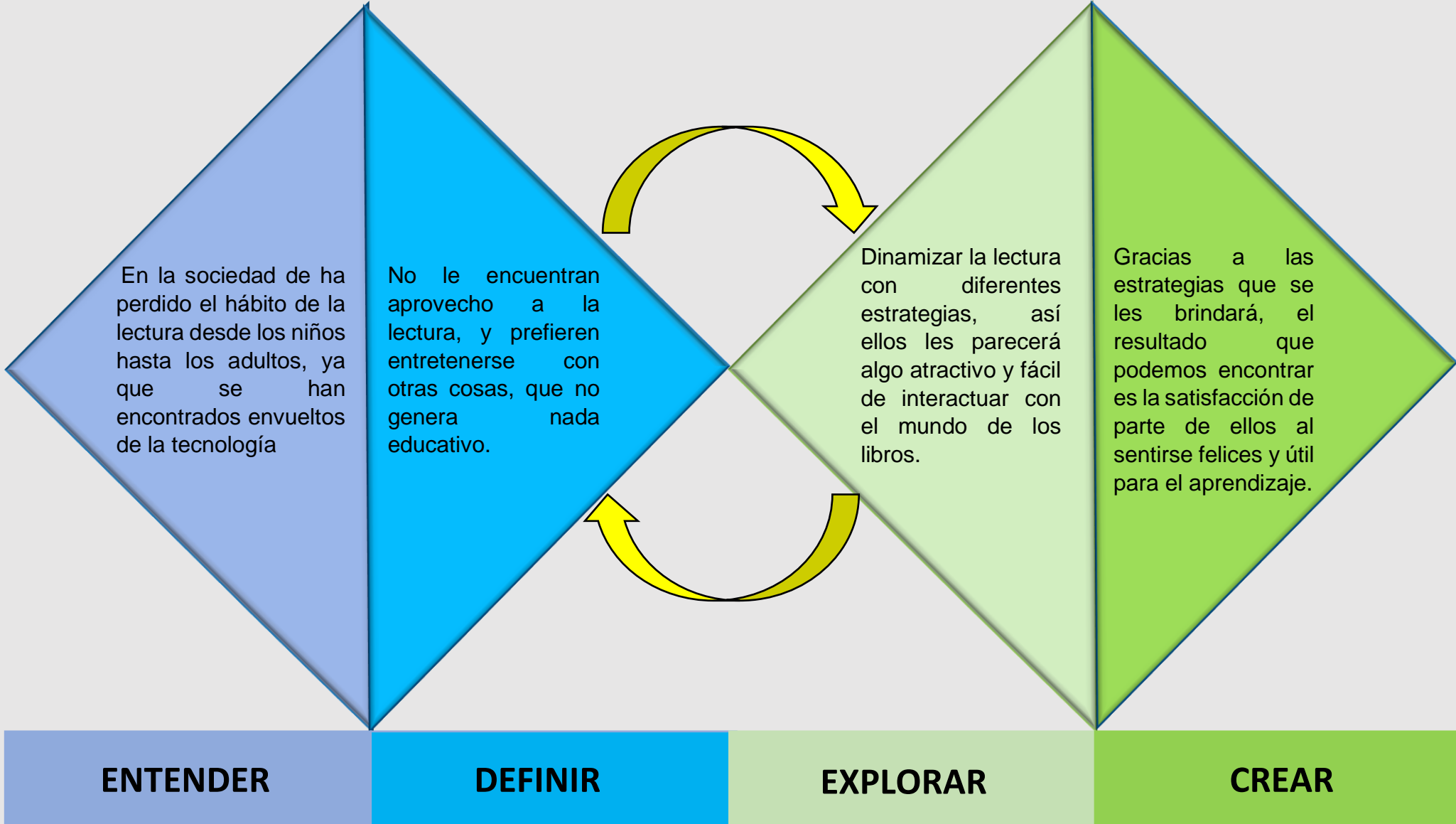
JOVENES Y NIÑOS
ESCRITORES



¿Cuál es el producto o servicio?	Es un servicio de aprendizaje, fácil de adquirir para todas las personas.
¿Quién es el cliente potencial?	Las personas que desean interactuar con los libros, o las que quiera acceder a los libros virtuales.
¿Cuál es la necesidad?	Facilitar y satisfacer las necesidades de las personas que quieran acceder a este tipo de aventura y experticia.
¿Cómo?	Tener varias zonas accesibles para aquellas personas que deseen visitar, hacer estrategias de marketing para ser más llamativo, y que ellos puedan interactuar con la empresa, además interesarse por las actividades recreativas que les brindaría la empresa.
¿Por qué lo preferirán?	Porque somos una empresa confiable, ya que nos interesamos por el bienestar y el aprendizaje de todos.

¿cómo podemos...





En la sociedad de ha perdido el hábito de la lectura desde los niños hasta los adultos, ya que se han encontrados envueltos de la tecnología

No le encuentran aprovechó a la lectura, y prefieren entretenerse con otras cosas, que no genera nada educativo.

Dinamizar la lectura con diferentes estrategias, así ellos les parecerá algo atractivo y fácil de interactuar con el mundo de los libros.

Gracias a las estrategias que se les brindará, el resultado que podemos encontrar es la satisfacción de parte de ellos al sentirse felices y útil para el aprendizaje.

ENTENDER

DEFINIR

EXPLORAR

CREAR

I N N O V A C I Ó N

PERSONAS

Que se encuentren actividades que complementen el objetivo del plan de aprendizaje para el logro esperado.

TECNOLOGIA

Uso de aplicaciones y blogs para acceder fácilmente a la lectura, también se dará Tablet o computadores a las personas que son de bajos recursos para que puedan interactuar con la lectura y empaparse de nuestras páginas web.

NEGOCIO

- Sedes, franquicias por el mundo
- Tendrá varios espacios donde se maneje cada área depende de las actividades a realizar
- Vinculaciones con empresas para mayor beneficio

MODELO DE NEGOCIO

<p>ASOCIACIONES CLAVES</p> <p>Son una gran ayuda para mejorar o potenciar nuestro modelo de negocios, para reducir riesgos y adquirir recursos, como, por ejemplo, la colaboración de empresas dedicadas a la impresión a gran escala, pero principalmente del misterio de educación, para crear campañas para la concientización de la importancia de la lectura y la escritura en los niños, jóvenes y adultos en las instituciones del país y en todos los niveles escolares</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Producir • Atender a los clientes de la forma más cordial • Soluciones de problemas • Manejo de plataforma y aplicaciones 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <p>VALORES CUANTITATIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Velocidad del servicio • Mejora del rendimiento • Precio • Reducción de costo • riesgo <p>VALORES CUALITATIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diseño de los libros • Experiencia de los clientes • Novedades • Accesibilidad y utilidad 	<p>RELACIONES CON LOS CLIENTES</p> <p>Auto servicio y asesorías personalizadas si en caso tal lo requieran</p> <p>CANALES</p> <p>Para mayor facilidad en la compra, se obtendrá una comunicación inmediata con los clientes si ellos desean contactarse con nosotros, por vía telefónica, por plataforma entre otros. También tendremos disposición para que sus pedidos lleguen a sus casas</p>	<p>SEGMENTO DE MERCADO</p> <p>Se hará productos diseñados con el logo de la empresa para que sea un poco más reconocido, como por ejemplo en el área de papelería pueden ser: los cuadernos, agendas, lápices y demás útiles escolares o utensilios para llevar alimentos como termos o portacomidas.</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <p>Como es una empresa que apenas está empezando es bueno tener una estructura de costo un poco flexible para que se vaya adaptando y puede tener, y pueda conseguir el mayor de los beneficios y potenciar el crecimiento a largo plazo, juntando todos los recurso y actividades claves que se generara en la empresa.</p>		<p>FUENTES DE INGRESO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofertas • Promociones • Pago por uso del servicio • Pagos en efectivo y electrónico 		

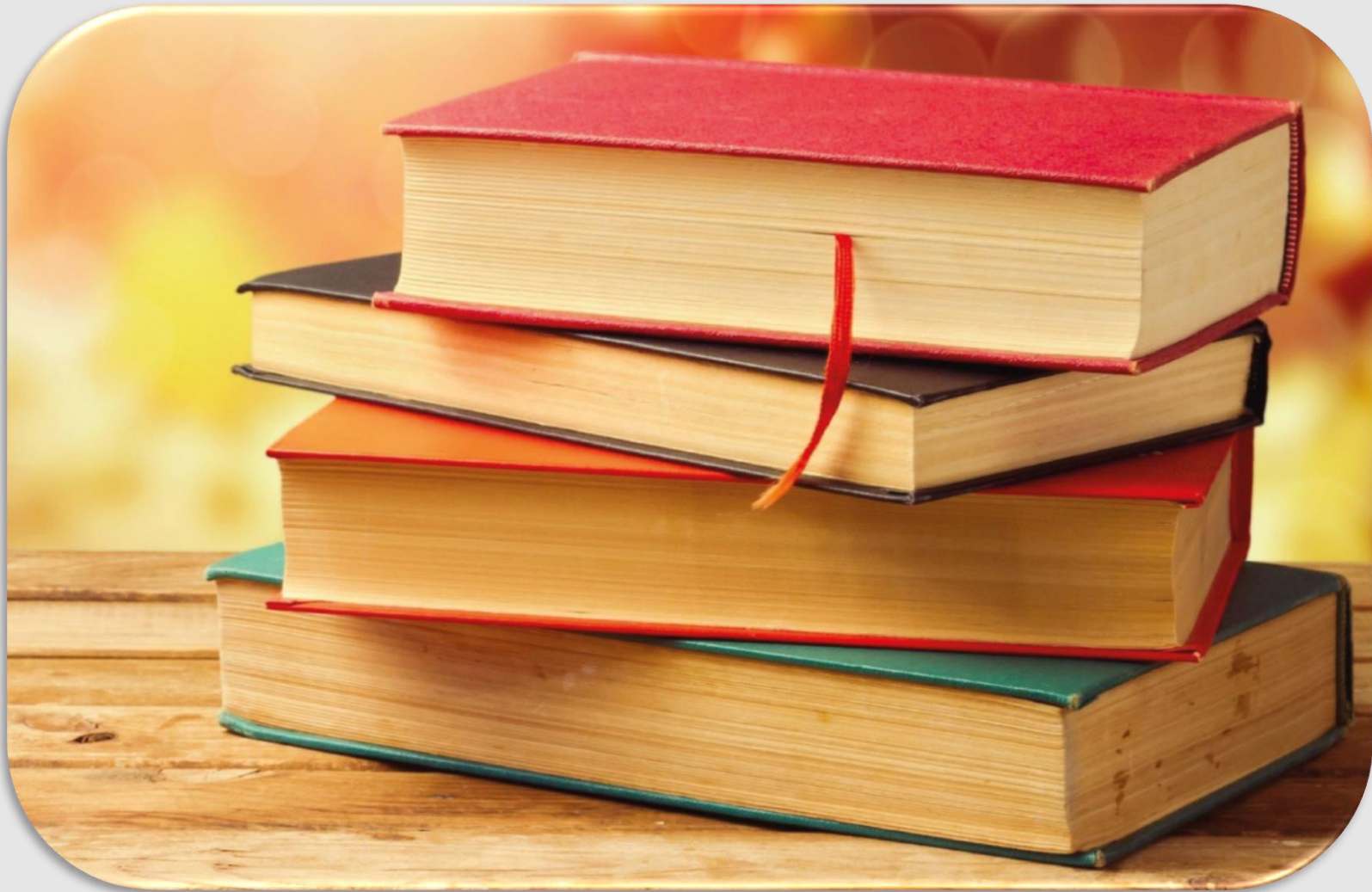
ALIANZA

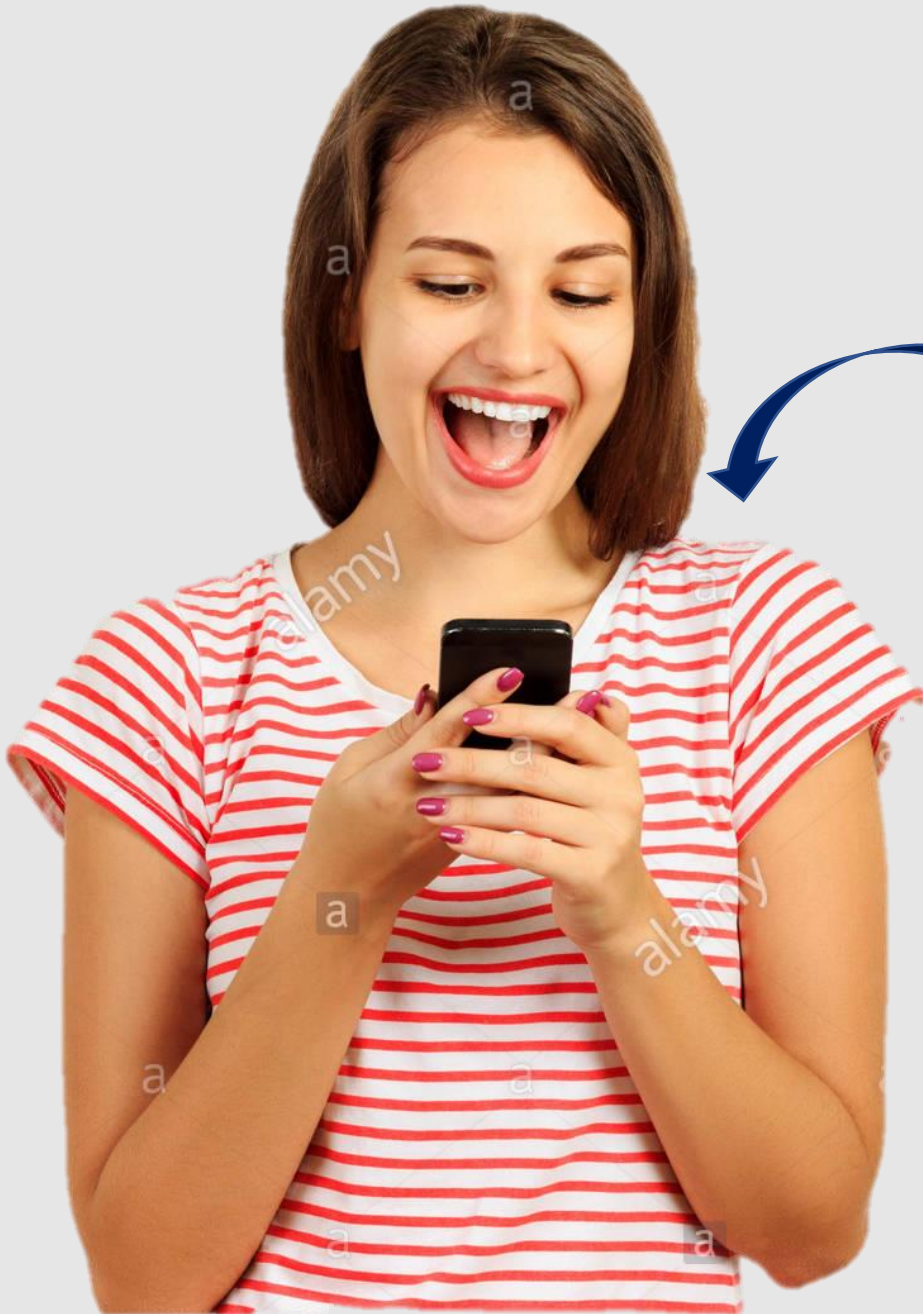
Sería de gran ayuda obtener acuerdos con portales de venta y alquiler de libros, AMAZON, IBERLIBRO, LA CASA DEL LIBRO, RELIBREA, entre otros, todo esto con el fin de expandir nuestra oferta a más público que quiera acceder a las publicaciones realizadas por nuestros escritores, y así ser más competitivos.

Otra no se podría descartar alianzas con otros portales que presten servicios parecidos, como Kindle Direct Publishing, Bubok, Lulu o Casa del Libro, para poder brindarnos mutuo soporte, o aumentar nuestra base de datos de libros a la disposición del público en general.



PRODUCTO





- ▲ Puedes descargar tus libros favoritos en online sin ningún costo por nuestra app, y llevarlo contigo a todas partes.
- ▲ Interactúa con nuestro blog y aprendes muchas cosas nuevas
- ▲ Conoces las convocatorias para todas las actividades, tu elijes cual te gustaría mas

INNOVACION EN CANAL Y EXPERIENCIA

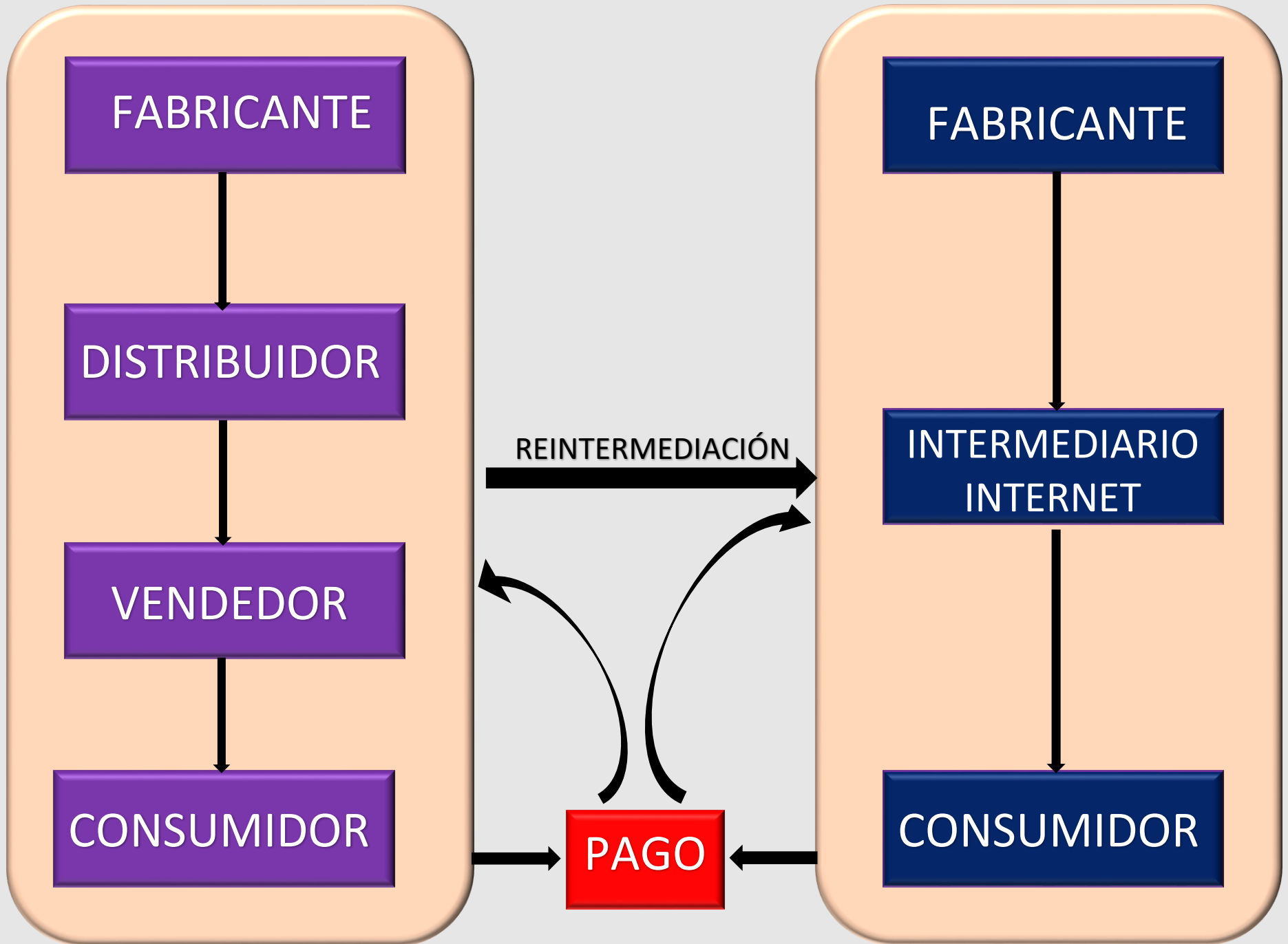


**NUESTRA IDEA ES QUE EL
CONSUMIDOR INTERACTUE CON
NUESTROS LIBROS, Y QUE
APRENDAN AMAR LA
LECTURA**



**¡CONTAMOS CON
DOMICILIO
TOTALMENTE
GRATIS!
ELIGIENDO DEL
BOOK STORE TU
LIBRO FAVORITO**





Nuestro proyecto desde el principio fue concebido con la intención de que fuera innovador y diferente, pero para ser realizado, en el mundo globalizado en que vivimos hoy en día es muy difícil crear algo desde cero sin tener algún tipo de competencia objetiva.

Sabiendo eso, nos pusimos en la tarea de identificar cuáles eran las principales empresas con las cuales nuestro emprendimiento tuviera en general, un público objetivo o target parecido, con el fin de poder identificar cuáles son nuestras virtudes en comparación con estas, y así poder fortalecer esas actividades que nos dan un valor agregado diferencial.

Después de una pequeña investigación, encontramos las que creemos son las empresas que prestan servicios parecidos a los nuestros, las cuales son:

- **KINDLE DIRECT PUBLISHING (AMAZON)**

Kindle Direct Publishing es el servicio que Amazon tiene para publicar un libro de forma digital (no impresa). Amazon es una empresa consolidada y es la forma más sencilla de dar a conocer una obra escrita.

En esta plataforma, las personas se llevarán un porcentaje distinto de ganancias dependiendo del precio de tu libro. Si se establece que la obra costará entre \$2.99 a \$9.99, las personas se llevarán el 70% de las ganancias. Pero si el libro cuesta más de \$9,99, el porcentaje de ganancias sólo será de un 35%.

El resto de las comisiones se las quedará Amazon como pago por los servicios que presta.

Como ventaja, el libro estará publicado en una de las páginas más grandes que existen ahora mismo, y que cuenta con millones de compradores alrededor del mundo.

También se podrá publicar libros ilustrados por las personas, cómics, y subir la portada con una imagen del autor.

Además, al publicar un libro en Amazon, la empresa dará protección de derechos de autor automáticamente sin necesidad de tener que hacer trámites adicionales, ni gastar dinero en registrar tu libro en una sociedad de autores. Kindle Direct Publishing está disponible para cualquier país del mundo.

- **CREATESPACE (AMAZON)**

CreateSpace es la otra editorial de Amazon en la que sólo se publican libros impresos.

Aquí la impresión de cada ejemplar se realiza cada vez que un cliente compra el libro. Es decir: si nadie compra el libro, CreateSpace no imprimirá copias de este.

La calidad de impresión es realmente buena, pero el trámite no es tan sencillo como en Kindle Direct Publishing.

Y además el proceso se deberá hacer en inglés ya que en español no existe todavía esta opción (aunque tu libro estará publicado en español).

- **BUBOK**

En Bubok no sólo se puede publicar un libro en formato digital: también se puede hacer de forma impresa en papel.

Para las obras digitales, los porcentajes de comisión son 80% de las ganancias para los usuarios (el autor) y 20% de las ganancias para Bubok.

En los libros impresos, las comisiones son distintas dependiendo del número de páginas, tamaño del libro, y precio final. Se puede calcular esto a través de una calculadora que hay en la propia página.

También ofrece packs editoriales (opcionales) en los que se puede pagar una cuota cada mes y que ofrecen distintos servicios como corrección de la portada, asignación de un número ISBN, ayuda para promocionar el libro (presentaciones en librerías, publicidad en Internet), etc.

Si se es una editorial, también podrás utilizar Bubok para colaborar con ellos y hacer crecer el negocio. Y si se es profesor, se podrá subir el temario y libros recomendados para los alumnos que podrán descargarse en sólo un par de clics.

Cuentan también con un blog en el que dan consejos útiles para escritores, y proporcionan servicios editoriales independientes como corrección del libro, traducción a otros idiomas, o ayuda con el diseño de la portada.

Bubok está disponible en Argentina, España, Colombia y México, aunque si el libro es digital, se podrás vender desde cualquier país del mundo.

- **LULU**

Igual que con Bubok, en Lulu se podrá autoeditar el libro tanto en versión digital como en versión impresa.

Pero, además, si se cumple con ciertos requisitos que piden en Lulu, también se podrá publicar las obra en otras editoriales como Amazon, Barnes & Noble, y distintas librerías locales.

Como en los dos anteriores casos, autoeditar un libro es muy sencillo. Sólo se tendrá que subir el archivo que contiene el texto, seguir unos pasos más como añadir una portada y alguna otra información, y en minutos ya estará publicado.

Además, aquí hay opción también de hacer el libro privado para que nadie más lo vea (por ejemplo, si se hace un libro para un evento familiar como un cumpleaños, una boda).

Los beneficios aquí son de un 10% para Lulu, y 90% de las ganancias para los usuarios si se publica el libro en versión digital.

En los libros impresos, los beneficios son del 80% para el autor, y el 20% para el escritor.

Lulu está disponible para todos los países del mundo tanto si se decide publicar un libro impreso como uno digital.

- **CASA DEL LIBRO**

Es una gran librería española, y ha sido de las últimas en apuntarse a la tendencia de ayudar a otros a autopublicar sus novelas.

La publicación aquí sólo está disponible de momento en formato digital, y tienes 3 packs distintos para realizarlo.

El pack gratuito contiene todo lo necesario para publicar un libro, pero tendrá que ser el propio usuario quien gestione el número ISBN por su cuenta.

En los otros dos packs (llamados básico y superior) sí se tendrá que pagar una cuota en la que se incluyen servicios como gestión del número ISBN y un acceso a un completo tutorial para mejorar la obra y promocionarla adecuadamente.

Publicar un libro es muy sencillo: se debe subir el archivo con el texto y en pocos pasos ya estará disponible para que lo compre quien quiera.

Los beneficios de las ventas en Casa del Libro se reparten en un 70% el autor y el 30% para la propia empresa.

Aunque Casa del Libro es una librería española, al ser la publicación en formato digital, se puede poner a la venta la obra desde cualquier país del mundo.

Estas 5 plataformas para publicar un libro pertenecen a empresas serias y confiables, pero como en todo, habrá algunas que funcionen mejor que otras, y en comparación con nuestro emprendimiento, hay algunas cosas que creemos podemos hacer mejor y otras que pensamos implementar y que éstas no tienen.

En general, nosotros queremos que nuestro proyecto valla dirigida principalmente a público en formación.

Ahora bien, como ya sabemos en qué se empeña cada una de las empresas mencionadas, podemos definir qué actividad clave se diferencia nuestro proyecto con las dichas empresas por medio de una gráfica en la siguiente página.

SUEÑOS DE PAPEL

VS

**KINDLE DIRECT PUBLISHING
(AMAZON)**

CREATESPACE (AMAZON)

BUBOK

LULU

CASA DEL LIBRO

¿En que nos parecemos?

Todas tenemos el mismo propósito en ventas de libros y fomentar la lectura para todo el publico

¿En que nos diferenciamos?

En nuestro método de innovación, como por ejemplo el manejo de las franquicias en todo el mundo, para mayor acceso, no solo seremos un intermediario para ellos sino seremos el fruto del aprendizaje

FUERZAS DE LA INDUSTRIA

- **Contextualización de la empresa:** Sueños de Papel es una empresa que se dedica a fomentar la lectura a muchas personas con el fin de satisfacer sus necesidades en que ellos puedan acceder a un libro, será una empresa sumamente grande en tamaño, su sede principal será en Colombia, claro está que contaremos con varias sedes en más de 30 países en el mundo.

- **Análisis de la demanda:**

Influencias internas:

- Libros y otras cosas requeridas para el aprendizaje
- Las máquinas de imprentas que serán de otras empresas quien nos prestara sus servicios.
- Las personas que se encargaran de los recursos humanos
- Los trabajadores que contaremos con sus respectivas áreas
- Los precios de los libros y de algunas prestaciones de servicios
- Las ventas online

Influencias externas:

- Las estrategias de marketing, para las atracciones de los clientes hacia nuestra empresa.
- Las competencias que encontraremos con empresas que preste servicios similares a la de nosotros la cual pueda que tenga mejor calidad en los productos, mejores precios, y mejores formas de pagos.
- El ámbito político, Estar alerta de las normas y leyes que rigen a cada país, como, por ejemplo (Leyes de protección del medio ambiente, Regulación del comercio exterior entre otros.
- Cultural, hay que estudiar el mercado en los países donde se encontraran algunas sedes y sus ideologías.
- La exigencia de los clientes.
- Demográficas, sabemos que algunos clientes no cuentan con tarjetas de créditos y no tienen esa facilidad de comprar en línea, también que algunas personas viven muy lejos de la empresa sin embargo contaremos con envíos.

Tamaño del mercado:

Universo: Población de Colombia

Año 2020: 50.300.000 personas

Segmento de personas de 6 en adelante

Total, de población de segmento 15, 593,000 = 30% de total

15, 593,000 x Niños, Niñas (51%) = 7, 952,430

Mercado Disponible: 7, 952,430


Poder negociador de los clientes: A nosotros no beneficiaríamos demasiado si los clientes tienen conocimiento al producto y al servicio que brindamos o estar informado de la misma, puede ser habilidad que se deba manejar para negociar.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio	Ubicación
HubSpot	libros	gratuitos	fomentar el aprendizaje continuo	EE. UU

- **Análisis de la oferta:** puede haber más de una empresa que se asemeje con la nuestra, ofreciendo casi los mismos productos o algunos servicios semejantes y sobre todo la participación en el mercado por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor, un ejemplo de una empresa que puede ser una fuerte competencia para nosotros es HubSpot, esta empresa de marketing online ofrece a sus empleados libros de forma ilimitada. Siempre que un empleado solicite un título, aparecerá en su cuenta de Kindle. Una biblioteca infinita a tu entera disposición. HubSpot considera este beneficio tan vital, que forma parte de su cultura empresarial. Al ofrecer libros gratuitos, la empresa espera fomentar el aprendizaje continuo.

15 bondades de nuestros productos y servicios

1	Útil
2	Fáciles de acceder
3	Mayor comodidad al pedir un servicio
4	Felicidad para los niños y jóvenes
5	Las garantías que se ofrecen
6	Precios accesibles
7	Satisfacción
8	Calidad en los libros
9	Actividades de habilidades mentales
10	Disfrutar tiempos libres
11	Compartir y recrearse
12	Controlar el estrés de algunas personas
13	Distracciones
14	Aprendizaje continuo
15	Servicios personalizados

<p style="text-align: center;">FOTO DEL CLIENTE</p> 	<p style="text-align: center;">MIEDOS FUSTRACIONES Y ANSIEDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agitada • Irritable • Inquieta • Aterrorizada 	<p style="text-align: center;">DESEOS, NECESIDADES, ANHELOS Y SUEÑOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tener un trabajo estable. • Ayudar a su familia. • Escribir libros • Tener una empresa de construcciones
<p style="text-align: center;">DEMOGRAFICO Y GEOGRAFICO</p> <p>Es una mujer soltera de 24 años, profesional en ingeniería civil e idioma extranjera le gusta la lectura y escribir historias como pasatiempo, egresada de la Universidad del Magdalena, es oriunda de la ciudad de Santa Marta, exactamente ubicada en las zonas urbana en el corregimiento de Gaira y actualmente se encuentra viviendo allí.</p>	<p style="text-align: center;">¿QUE ESTAN TRANTANDO DE HACER Y POR QUE ES IMPORTANTE PARA ELLOS?</p> <p>Está tratando de obtener un trabajo sumamente estable ya que para poder ayudar a su familia y para ella ha sido algo importante porque es parte de su agradecimiento y además ahorra para montar su empresa de construcciones y poder abastecerse gracias a sus ahorros e ideas.</p>	<p style="text-align: center;">¿COMO ALCANZAN ESAS METAS HOY? ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?</p> <p>Se enfoca, establece algunos objetivos que la motive y reúne ciertos recursos necesarios para cumplir sus metas. Algunas cosas que le impide es la falta de constancia y el escuchar los comentarios negativos de las personas.</p>
<p style="text-align: center;">FRASES QUE MEJOR DESCRIBEN SUS EXPERIENCIAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El punto de salida hacia todo logro es el deseo. • Si no hay motivación en la vida no se logra el éxito. • Todos tus sueños pueden hacerse realidad si tienes el coraje de perseguirlos. • Todo es posible si me lo propongo 	
<p style="text-align: center;">¿EXITEN OTROS FACTORES QUE DEBERIAMOS TENER EN CUENTA?</p>	<p style="text-align: center;">NINGUNO</p>	

a. ¿En dónde se encuentran personas similares a su cliente ideal?

Nosotros aspiramos a llegar a público que se encuentre en cualquier nivel académico, pero que principalmente que le guste sumir retos, y que le apasione la academia, por esto creemos que esta población la encontramos principalmente en entornos académicos, como colegios y universidades, ya que las personas en etapa de estudiante tienden a estar más interesadas en compartir su manera de ver el mundo con las demás personas, y esa es nuestra oportunidad de darles la ventana para lograr ese fin.

b. ¿Qué valores destacan de su cliente ideal? (mínimo 5)

1. Que sea curioso, que no se conforme con lo que le digan lo demás.
2. que posea una gran creatividad a la hora de hacer las cosas.
3. que tenga un fabuloso espíritu innovador
4. que sea muy decidido a la hora de encarar nuevos retos
5. que sea muy respetuoso con otras formas de pensar y ver el mundo.

c. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana? (como y con quien se relaciona durante la semana)

Creemos que nuestro cliente ideal debe estar rodeado de personas que como él. Que les apasione aprender, que lo inspire a ser cada vez más competente a la hora de realizar una actividad, y que lo impulse a ser mejor, como por ejemplo compañeros de estudios, docentes, decanos de facultad y familiares que también lo impulsen a seguir aprendiendo.

d. ¿Cuál cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

Pensamos que esa persona que vemos como nuestro cliente ideal debe tener una gran necesidad de ser escuchado, de poder compartir muchas ideas innovadoras que tiene en su cabeza con el mundo y con la sociedad.

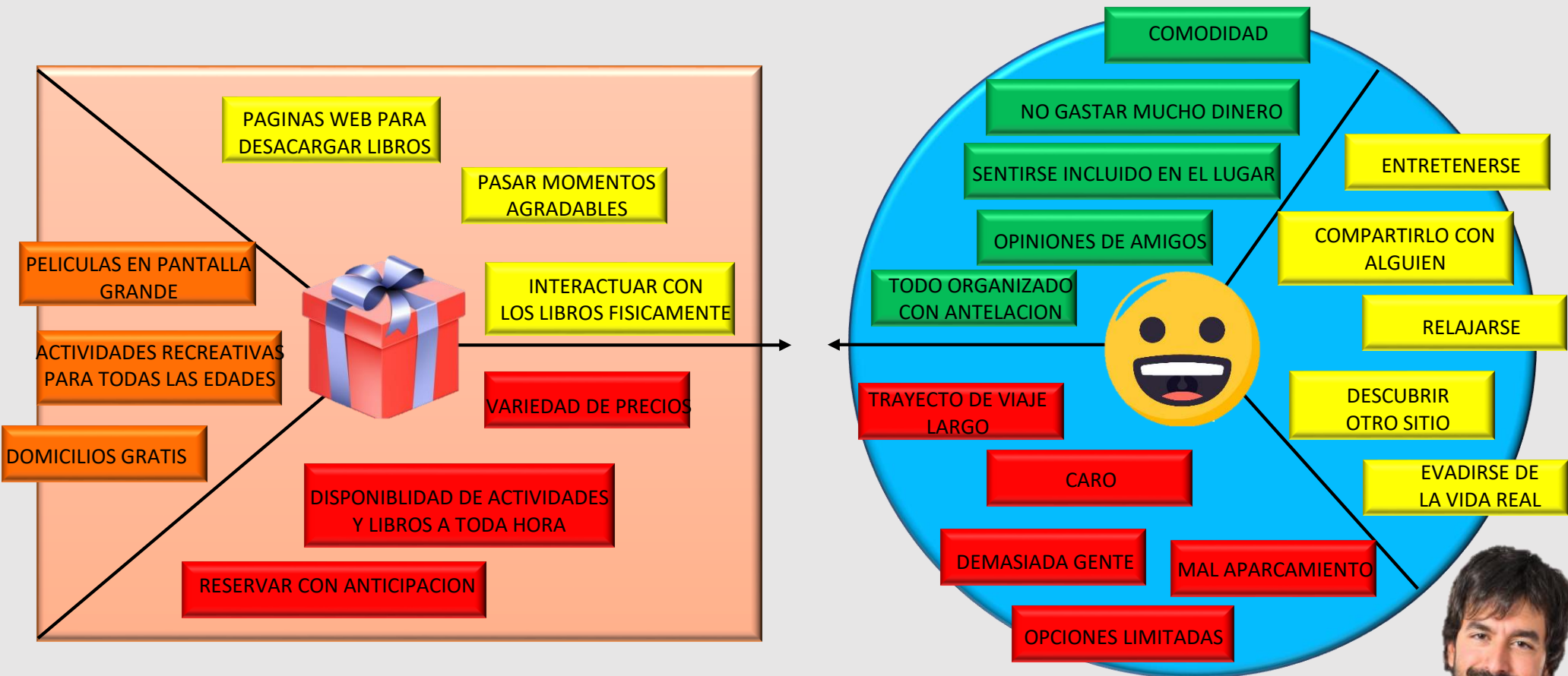
1. En la ciudad de Santa Marta sitio principal de la empresa tiene por totalidad de 538 612 habitantes, uno de ellos 484.139 habitantes que viven en zonas urbanas y el restante viven en zonas rurales. Entonces en este cuadro estará reflejado ciertas estadísticas las cantidades de hombre y mujeres que les gustan leer o acceder a nuestros productos del mercado

GENERO	%POBLACIONAL	POBLACION SEGÚN GENERO
Masculino	48.53%	185.550
Femenino	59.80%	298.589
TOTAL	100%	484.139

Podemos notar que por lo general las mujeres son que más tienen el interés de acceder a la lectura puesto que a los hombres casi no les llama la atención, por lo tanto, las personas que más accedan a nuestros productos serían las mujeres.

2. Por lo general podemos cumplir con una cantidad de 348.580 personas o sea el 72%, porque la mayoría de la gente visitan es tipo de empresas más que todo por internet y de pronto quieren acercarse e interactuar con nosotros por eso le facilitamos nuestras sedes para que no tenga inconvenientes de visitarnos.
3. Todo va depende de la innovación si es así ya sería aproximadamente más de 2 millones de personas sumando su sede principal (Santa Marta) y las sedes que tendremos en otros países.

PROPUESTA DE VALOR



El éxito no se logra sólo con cualidades especiales. Es sobre todo un trabajo de constancia, de método y de organización.



FICHA TECNICA DEL PRODUCTO/SERVICIO	
A. NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIOS:	Libros
B. COMPOSICION DEL PRODUCTO:	Algodón, lino (para más resistencia en las hojas), cuero
C. NORMAS DE CALIDAD:	Certificación del producto y sello de Calidad
D. PRESENTACIONES COMERCIALES:	Se realizará por combos
E. TIPO DE EMPAQUE O EMBALAJE:	Será entregado en caja para mayor conservación en los libros y no obtenga alguna fisura o algo similar
F. MATERIAL DE EMPAQUE:	El empaque será en caja de madera mdf con el nombre y logo de la empresa tallada.
G. CONDICIONES DE CONSERVACION:	Un ambiente fresco, seco y estable es el ideal. Se recomiendan temperaturas entre 16° C a 19° C y una humedad relativa de un 45% al 60%. Lo más recomendable es mantener los libros alejados de fuentes directas de calor como radiadores y de humedad, paredes externas húmedas.
H. GARANTIA:	La garantía sería si el cliente recibe por error los libros distintos a los solicitados, se le entregará de nuevo el pedido correcto, sin ningún cargo adicional para el cliente, o si en caso tal si llega los libros en mal estado o en malas condiciones tampoco tendrá que pagar nada adicional.
I. SERVICIOS ADICIONALES:	Se realizará actividades lúdicas para todo el público con dos tipos de jornada (mañana y tarde) y en las noches se realizará actividades de cine con películas educativas para todos.
ELABORÓ:	
REVISÓ:	
APROBÓ:	

NUESTRO PRODUCTO

DEFINICIÓN ESTRATEGICA

1. Ley General de Educación (Ley 115 de 1994):

Art 2: Servicio educativo: Este comprende que el servicio educativo será prestado en las instituciones educativas del Estado, aunque también puede ser en las instituciones privadas. Igualmente, los particulares podrán fundar establecimientos educativos en las condiciones que para su creación y gestión establezcan las normas pertinentes y la reglamentación del Gobierno Nacional.

De la misma manera el servicio educativo podrá prestarse en instituciones educativas de carácter comunitario, solidario, cooperativo o sin ánimo de lucro, o también para las personas que lo requieran.

2. LEY No. 98 DE DICIEMBRE 22 DE 1993:

CAPITULO I: Se basa en que se debe estimular la producción intelectual de los escritores y autores colombianos tanto de obras científicas como culturales, y que siempre se mantenga el hábito de la lectura de los colombianos.

También convertir a Colombia en un gran centro editorial, a fin de que pueda competir en el mercado internacional, que es lo que realmente estamos buscando y poder aumentar sustancialmente las exportaciones de libros colombianos a más de 20 países en el mundo, y lo más importante, fomentar y apoyar la producción de libros, textos didácticos y revistas científicas y culturales, mediante el estímulo de su edición, producción y comercialización.

3. Ley 10/2007, de 22 de junio

Entiende que la lectura es como una herramienta básica para el aprendizaje continuo, y subraya el interés general de la lectura en la vida cotidiana de la sociedad, así como reconoce también aportaciones estéticas del libro en sus contenidos gráficos y plásticos, para que sean promocionadas como valores culturales. Para ello, prevé planes de fomento de la lectura y actividades de promoción de la misma, la potenciación de los servicios y las dotaciones bibliográficas, la cooperación de las administraciones públicas con empresas, asociaciones y fundaciones en iniciativas de fomento de la lectura, la utilización de instrumentos de análisis y la evaluación de todas estas actividades.

4. LEY 1379 DEK 15 DE ENERO DEL 2010

Esta ley tiene por objeto definir la política de la Red Nacional de Bibliotecas Públicas, regular su funcionamiento y establecer los instrumentos para su desarrollo integral y sostenible.

DISEÑO DE CONCEPTO

teniendo en cuenta que nuestro proyecto es en gran medida digital, la gran mayoría de insumos que necesitamos para comenzar con las labores son de carácter informático como computadores, impresoras y una buena conexión a internet, que sería lo indispensable para comenzar a trabajar.

Pero lo mas importante de todo son las materias primas ya que sin ella no habría un producto, como, por ejemplo, el algodón, lino, cuero, madera que se utilizaría para elaborar un producto bien calificado.

También necesitaríamos alianzas son empresas dedicadas a la impresión a gran escala para poder crear los libros en formato físico si nuestros clientes así lo crean conveniente.

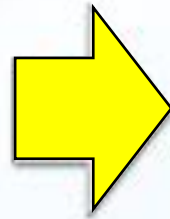
También necesitaríamos una mano de obra calificada en temas informáticos y editorial, para poder atender y ayudar a los usuarios en todos los temas concernientes a la elaboración de sus proyectos.

DISEÑO EN DETALLE

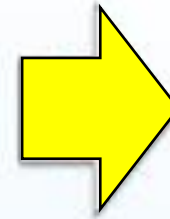




Materias Primas



Producción



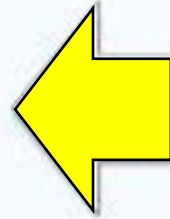
Trasporte y Logística



Agencias o Sucursales



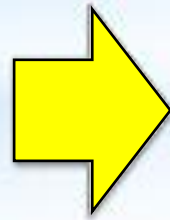
Almacenamiento o Bodegaje



Venta



Facturación



Distribución y Entregas

ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCION	
Inventario inicial de materia	\$ 501.200
Compras	\$ 627.200
Materia prima directa disponible	\$ 1.128.400
Inventario final de materia	\$ 388.800
Costo de la materia prima utilizada	\$ 739.600
Mano de obra	\$ 383.600
Costo primo	\$ 1.123.200
Costos indirectos de producción	\$ 256.400
Costos de producción del periodo	\$ 1.379.600
Inventario inicial de producción en producto	\$ 498.000
Inventario final de producción	\$ 841.600
Costo de producción de producto terminado	\$ 1.036.000
Inventario inicial de los productos terminados	\$ 409.200
Inventario final de los productos terminados	\$ 350.400
costos de ventas	\$ 1.094.800

VALIDACION Y VERIFICACION

Aquí establecemos los principales indicadores de calidad y productividad que deben gerenciarse en la empresa. En este sentido, se desarrollan los indicadores de satisfacción de clientes, efectividad en cumplimiento de compromisos y de eficiencia en el uso de recursos, dándole a los mismos un sentido práctico de fácil manejo y entendimiento.

1. La editorial contara con un comité asesor de expertos en la materia.
2. Se tendrá un proceso establecido de selección y evaluación de originales por revisores externos.
3. La Cobertura
4. Comunica a los autores el resultado de la evaluación.
5. Si los libros son traducidos a otros idiomas.
6. Buena calidad de impresión.
7. Contenidos estructurados.
8. Que se obtenga las paginas completas.
9. Las portadas y las hojas se vean frescas sin fisuras
10. La contextura del libro sea resistente para su circulación

PRODUCCIÓN



Sueños de Papel por el momento en su etapa de vida se encuentra en la etapa de Introducción puesto que apenas esta empezando para poder salir al mercado, esta etapa llena de incertidumbre y de riesgo. Además, es la etapa del ciclo de vida del producto en este caso los libros que puede conllevar un mayor coste, ya que ahí es donde se produce el primer acercamiento del producto al consumidor en el que se contempla tanto los estudios de mercado previos y el desarrollo del propio producto, como la inversión en campañas de comunicación y acciones de marketing promocional.

CARACTERÍSTICAS DE PRODUCTO O SERVICIO.

Nuestro enfoque empresarial se base en la prestación de un servicio para ayudar a la comunidad a cumplir su sueño de publicar un libro, por lo cual nuestro prototipo se basa mayoritariamente en informar y dar a conocer a los interesados cual es nuestra propuesta de valor, y mostrarles que podemos ayudarlos a lograr sus metas.

CARACTERÍSTICAS DEL PROTOTIPO.

El prototipo que realizamos se basa en mostrar a los clientes las bondades de nuestra plataforma, para así poder ver la repercusión de este ante la comunidad. Para esto, diseñamos una pagina web con la intención de plasmar estos conceptos de una forma clara y mucho mas accesible a nuestro publico objetivo.

Dicha pagina la creamos por medio de la pagina wix, la cual es una plataforma que permite crear portales web de una forma sencilla, aun sin saber nada de programación, lo cual fue de gran ayuda debido a que en la actualidad no contamos personal especializado en el área, lo único que necesitamos para construirla fue un computador portátil, tiempo y mucha imaginación, ingredientes de los cuales afortunadamente contamos y de sobra.

La pagina como su estatus da a entender es un prototipo, lo que indica que no cuenta con todas características que hubiésemos deseado que tuviera, pero creemos que nos sirve para tener un primer contacto de cual será el recibimiento del publico a nuestro producto, para así poder tomar las decisiones que corresponda y poder diversificar nuestro portafolio de servicios.

CÓMO VA A INTERACTUAR EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO.

Pretendemos que nuestra plataforma se de a conocer de forma inicial por medio del boca a boca, por lo cual nuestra primera tarea es compartir la iniciativa con nuestros allegados, con la intención de que ellos a su vez también lo den a conocer a sus allegados, y de esta forma llegar a un publico suficiente para para poder estudiar si tuvo la repercusión esperada, o si tenemos que hacerle cambios a nuestro enfoque.

También agregamos en la pagina un apartado de “Chatea con nosotros”, e información de nuestros contactos, con la intención de poder resolver las dudas de las personas con relación al funcionamiento del portal y las ventajas que tiene nuestro producto en comparación con la competencia.

EVIDENCIAS DEL PROTOTIPO.

Nuestro prototipo esta actualmente disponible a cualquier persona que lo requiera, por lo cual dejamos a continuación el enlace para poder acceder a este, como el algo introductivo se va a obtener varias mejorías en esta paginas como por ejemplo publicaciones de libros y demás por el momento esta es una base para que más o menos sepan quienes somos

Link directo: <https://jefferparejo.wixsite.com/suenosdepapel>

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
<p>Unos de los problemas que han tenido mas que todo los niños y jóvenes es que no se ha dedicado a leer por mas que les guste la lectura es porque no han tenido esa facilidad de acceder a un libro quizás porque vivan lejos de una biblioteca o algo similar, entonces nuestra solución seria es abrir un blog o paginas donde ellos puedan acceder a la lectura gratuita y si es por causa de concexion a internet se haría un proyecto de una pequeña sede cerca a las áreas rurales para que puedan tener esa facilidad de acceder a un libro, o también hacer visitas en las zonas rurales y regalar libros de aprendizajes a las personas que necesitan y no puedan tener recursos para comprarlos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La calidad de los libros y empaques • Precias muy comodoss para mayor accesibilidad • Garantías por si en caso hay alguna fisuras o algo negativo que contenga el producto <p>Métricas Clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se realizaran actividades para cada segmento de clientes, desde los mas niños hasta adultos. • Podrán crearse una cuenta en nuestra pagina web para descargar o leer libros, o también para comprarlo a través de domicilios • La primera semana de apertura de nuestra empresa será gratis todo tipo de actividades para que los clientes nos conozcan y sepan como será todo el proceso mediante las ventas que se realizaran, después de la semana gratuita, iremos haciendo inducciones para mayor conocimiento hacia nosotros 	<ul style="list-style-type: none"> • Nos hacemos diferentes porque, primero que todo el modelo del empaque es muy exclusivo ya que hace que los libros lleguen de buen estado hacia su destino final, segundo porque ofrecemos actividades recreativas y de aprendizajes para niños y jóvenes • Intentamos ayudandolos por ejemplo si tienen dificultades para leer le ofrecemos un servicio útil para las personas analfabetas, también si no tienes recursos economicos para comprar un libro, lo podrán descarga por via online . • Se harian varios paquetes según el rango de edad de la personas por ejemplo: cuentos para los niños, novelas de literatura para los jóvenes, y libros de cultura general, políticas o de culinarias para los adultos 	<p>Algo que nuestro producto sea especial es que serán hechos con materias ecológicas, para cuidar el medio ambiente lo mismo que el empaque será en caja de madera, para reducir el plástico y muchas empresas semejantes a esta y no semejantes a esta usualmente usan empaques como las bolsas tanto en plástico como de papel, en cambio una caja de madera es mas resistente y mas utilizable en el hogar.</p> <p>Canales</p> <p>Nosotros vamos a obtener dos tipos de canales tanto físico como digitales, para que tengan un acceso factible, en físico además de contar con industrias, vendedores se hará domicilio con contra entrega al lugar donde se encuentre el cliente, y digital ya seria un proceso sumamente corto porque en via online solo es descargar el libro que les guste sin costo alguno.</p>	<p>Nuestro clientes ideales para este tipo de empresas son desde los 5 años en adelante sin limitar las edades, que todos tengan acceso a los productos, y no preocuparse por el ámbito geográfico de cada cliente, porque además de tener una página online contara con sedes para mayor acceso</p>

Estructura de costos

Sera un local propio sin arriendos, se hará algunos costos fijo y variables según el tipo de libros y los servicios que utilizaran depende del tiempo en el que el cliente haga uso y por último el pago mensual de los clientes internos y proveedores.

Fuentes de ingresos

- Ofertas
- Promociones
- Pago por uso del servicio
- Pagos en efectivo y electrónico
- propinas por el servicio
- Cursos y talleres

NOTA: algunos costos serán depende de la ubicación del cliente, por ejemplo, cuando se trate de domicilio

VALIDACIÓN

Para alcanzar lo que queremos con esta empresa es necesario validar algunos puntos del cuadro anterior, en este caso queremos validar los problemas que obtienen los jóvenes para no acceder a la lectura, esto se realizara bajo una conversación para que las personas a quienes se les encuestarán no se sienta presionado sino abiertas y tengan esa facilidad de responder, será con un segmento para jóvenes adultos, adolescentes y en caso tal para padres de familia quienes apoyarían este tipo de idea para sus hijos. Saber el por qué no les llama la atención la lectura, o que no les motiva para leer y así poder analizar cada situación de cada persona y poder cambiar este tipo de problema por algo beneficioso.

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

- **OBJETIVO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO:** nuestro objetivo de investigación de mercado las escogimos en el ámbito Social, porque buscamos satisfacer las necesidades mediante por nuestros servicios y productos que se requiere, ya que esto cumplirá los deseos de la mayoría de los clientes cada vez que lo requieran.
- **OBJETIVOS ESPECÍFICOS:**
 - ✓ Aplicar una encuesta a los clientes o consumidores por un tiempo de una semana.
 - ✓ Llevar a cabo la valoración de las encuestas para ubicar las áreas que requieren mayor atención.
 - ✓ Realizar nuevamente las encuestas para conocer si las estrategias utilizadas, han tenido el impacto deseado o alguna mejoría.

TIPO DE INVESTIGACIÓN A REALIZAR

Se utilizará la investigación cuantitativa, por medio de las encuestas, Porque ahí es donde podemos darnos cuenta que es lo que realmente necesitan los clientes, lo que realmente busca, y así saber si nuestro servicio o producto les será rentable.

DISEÑO DE ENCUESTA

Las encuestas se harán por medio del formulario google, ya que allí es más fácil de poder analizarla, los segmentos serán para docentes, estudiantes jóvenes, profesionales y algunos padres familia, con una cantidad en total de 66 personas, las siguientes preguntas fueron:

- Nombre completo
- Edad
 - ✓ 15 - 21 años
 - ✓ 22 - 30 años
 - ✓ 33 - 45 años
 - ✓ 45+ años
- Genero
 - ✓ Femenino
 - ✓ Masculino
 - ✓ Otro
- Ocupación
 - ✓ Docente
 - ✓ Estudiante
 - ✓ Profesional
 - ✓ Padre o madre de familia
 - ✓ Otro
- ¿te gusta leer?
 - ✓ Si
 - ✓ No
 - ✓ Muy poco
- ¿Qué te gusta leer más?
 - ✓ Documentales
 - ✓ Revistas
 - ✓ Periódicos
 - ✓ Comics
 - ✓ Otros
 - ✓ No leo prácticamente nada

- ¿libros físicos o virtuales?
 - ✓ Físico
 - ✓ Virtual
 - ✓ Ambos
 - ✓ Ninguno

- ¿Cuántos libros sueles leer en un año aproximadamente?
 - ✓ Un libro
 - ✓ De 2 a 4 libros
 - ✓ De 5 a 7 libros
 - ✓ De 8 a 12 libros
 - ✓ Más de 13 libros

- ¿Sueles ir a librería a comprar algún libro?
 - ✓ Si
 - ✓ No
 - ✓ Algunas veces
 - ✓ Siempre
 - ✓ Rara vez
 - ✓ No hay librería

- Si escuchas que los libros van a desaparecer ¿qué pensarías?
 - ✓ Me parece una gran idea
 - ✓ Me da igual
 - ✓ No me parece una buena idea, me gustan los libros

- Si estas solo en una sala de espera ¿qué prefieres hacer?
 - ✓ Leer alguna revista que tengan allí
 - ✓ Leer mi propio libro
 - ✓ Jugar con el celular
 - ✓ Navegar en internet
 - ✓ Esperar y no hacer nada

- ¿Cuantas horas a la semana te dedicas a leer?
 - ✓ Hasta 2 horas semanales
 - ✓ De 3 a 5 horas semanales
 - ✓ 6 o más horas semanales
 - ✓ No sabe

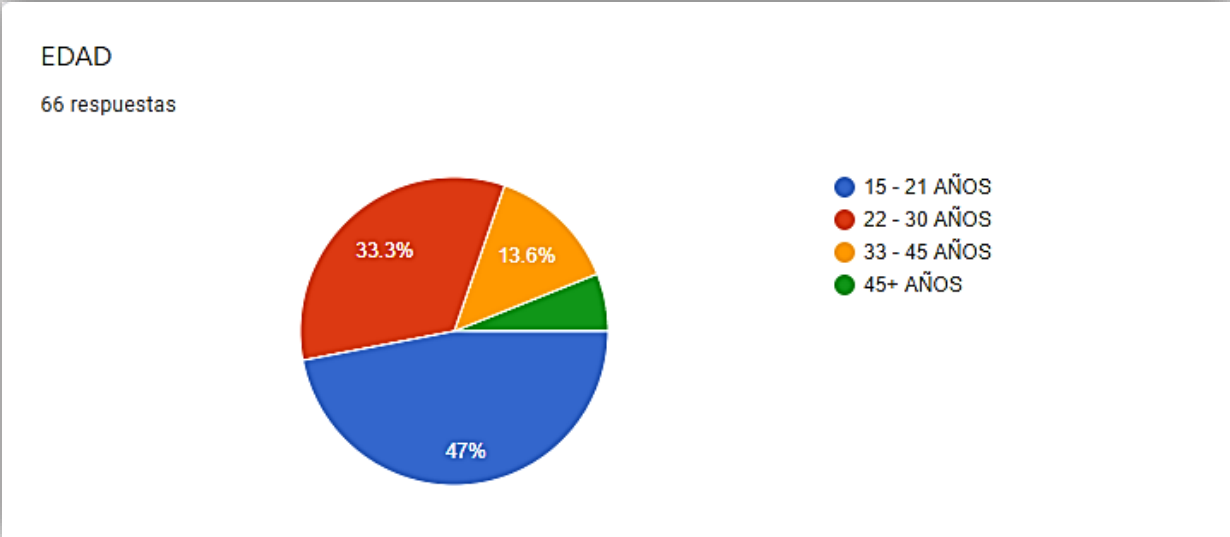
- ¿Qué te motiva leer un libro?
 - ✓ Entretenimiento
 - ✓ Mejorar el nivel cultural
 - ✓ Estudio / trabajo escolar
 - ✓ Consulta

- Como sabes, las personas leen por diversos motivos, en las siguientes frases ¿con cuál o cuáles te sientes identificado?
 - ✓ Es una herramienta para la vida
 - ✓ Me enseña cómo piensan y sienten los demás
 - ✓ Me ayuda a comprender mejor el mundo
 - ✓ Es divertido
 - ✓ Me ayuda a descubrir lo que necesito conocer
 - ✓ Es una obligación
 - ✓ Me permite entablar una buena conversación
 - ✓ Me ayuda a escribir mejor

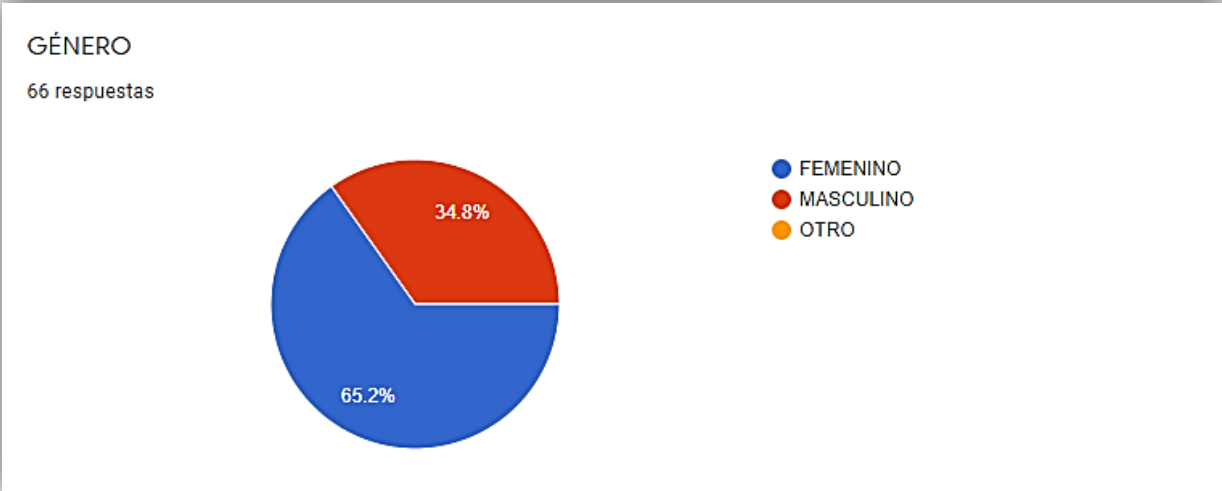
- ¿Porque no te gusta o te gusta leer muy poco?
 - ✓ Me cansa la vista
 - ✓ Me da dolor de cabeza
 - ✓ Pierdo mucho tiempo
 - ✓ No se aprende nada nuevo
 - ✓ Nada me incentiva leer
 - ✓ Nunca encontré un libro que me agrade
 - ✓ Tengo otras cosas más interesantes que hace
 - ✓ Ninguna de las anteriores

- ¿Cuántos libros tienes en casa sin contar los de textos?
 - ✓ Hasta 10 libros
 - ✓ De 11 a 20 libros
 - ✓ De 21 a 50 libros
 - ✓ De 51 a 100 libros
 - ✓ De 101 a 200 libros
 - ✓ De 201 a 500 libros
 - ✓ Más de 500 libros

Como bien sabemos, en tres días se encuestaron con una moda de 66 personas para conocer y ver cuáles son las dificultades que tienen referente a la lectura, y las que no, o también que piensan de la misma, respecto con nuestro proyecto. A continuación, los resultados de la dicha encuesta se evidenciarán en las siguientes gráficas con sus análisis correspondientes.



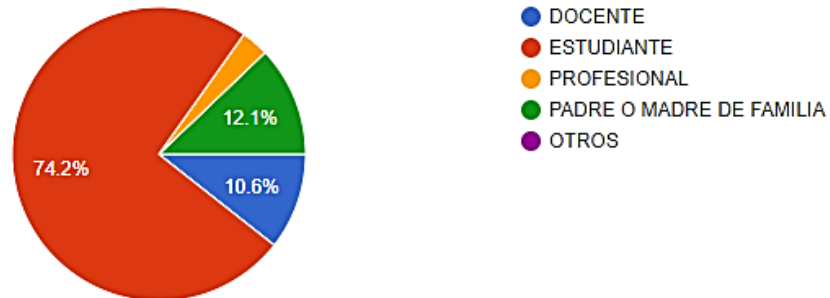
Aquí podemos observar que del 100% de las personas encuestadas, la mayoría son jóvenes contando con un 47% que algunos les llama la atención la lectura.



En este gráfico, es muy notorio que la mayoría son mujeres que se vieron interesadas por el proyecto a emprender, sin embargo, algunos hombres también se les noto el mismo interés y otros que hacen caso omiso a la idea de negocios.

OCUPACIÓN

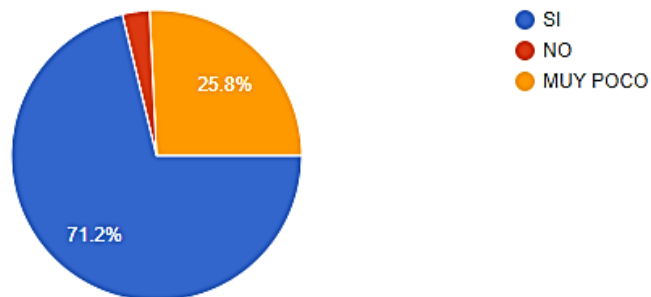
66 respuestas



Cabe resaltar que en este gráfico casi el 75% son jóvenes estudiantes, que están motivados para que este proyecto se lleve a cabo, ya que más que todo la empresa sería para ello como para los docentes también que quieran participar de esta idea.

¿TE GUSTA LEER?

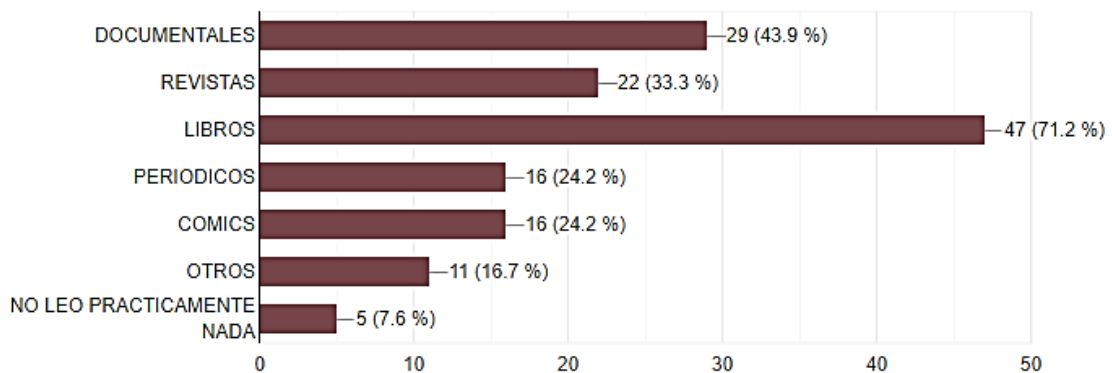
66 respuestas



En este gráfico fueron muchas personas tanto jóvenes y adultos que les gusta leer y les llama la atención todo lo que tenga que ver con el mundo de los libros, aquellas personas que leen muy poco también les pareció interesante esta idea y sería para ello algo motivador para que se enamoren de la lectura, como también hay personas que no les gusta que fue un 3%,n como fueron pocos es más fácil orientarlo para que puedan acceder a nuestro proyecto.

¿QUE TE GUSTA LEER MAS? PUEDES SELECCIONAR VARIAS RESPUESTAS.

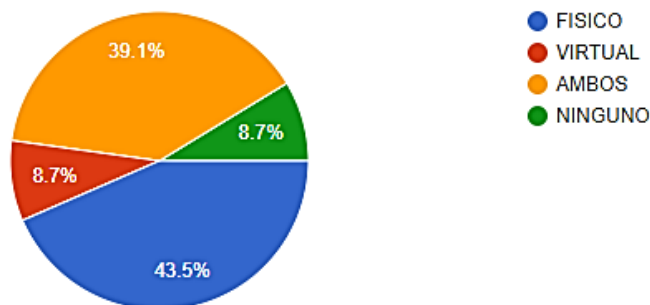
66 respuestas



Por lo que podemos observar, la mayoría de las personas les gusta leer son libros puesto que esto se caracteriza en crear un mundo distinto a lo cotidiano, de segundo lugar está la lectura de los documentales que varios les parece un poco atractivo porque les genera enseñanzas con todo lo que pasa en el mundo, en el ámbito social, ambiental, religioso o político.

¿LIBROS FISICO O VIRTUALES?

23 respuestas

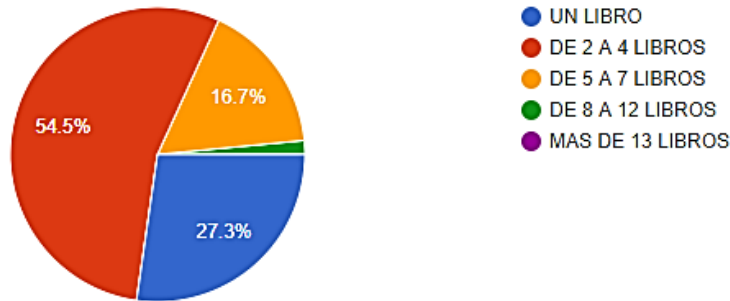


Algo que fue sumamente notorio es que casi el 44% les gusta leer libro en físico, y nos dimos cuenta que es bastante rentable que esas personas nos visiten y puedan adquirir ese tipo de producto, pero también a las personas que les gusta leer en libros virtuales también puede hacer, pero más en nuestra página web donde encontrarán los libros a

sus gustos, a lo que escogieron “ninguno” hay que trabajar para ellos y encuentren la motivación de experimentar el mundo de la lectura.

¿CUANTOS LIBROS SUELES LEER EN UN AÑO APROXIMADAMENTE?

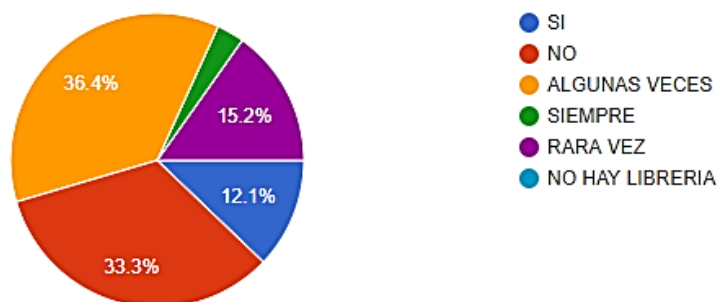
66 respuestas



Aquí podemos decir que más de la mitad de las personas encuestadas en un año leen aproximadamente de 2 a 4 libros, según la gráfica es competente con lo que solo leer un libro en un año, entonces esas personas que leen hasta 4 libros sería nuestros clientes ideales junto con los que leen de 5 a 7 libros, ya que es más rentable nuestra venta de libros hacia ellos.

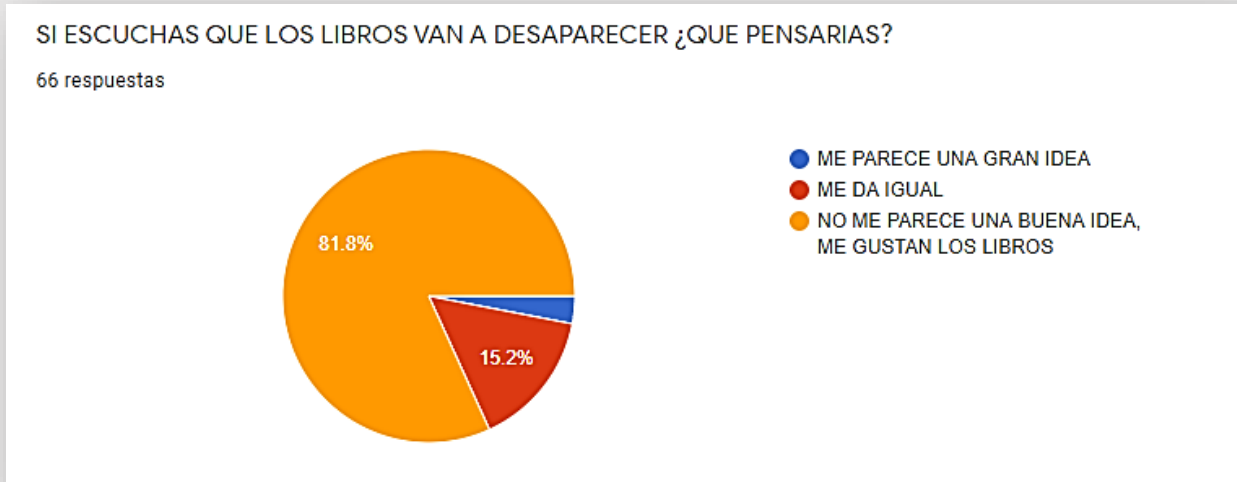
¿SUELES IR A LIBRERIA A COMPRAR ALGUN LIBRO?

66 respuestas

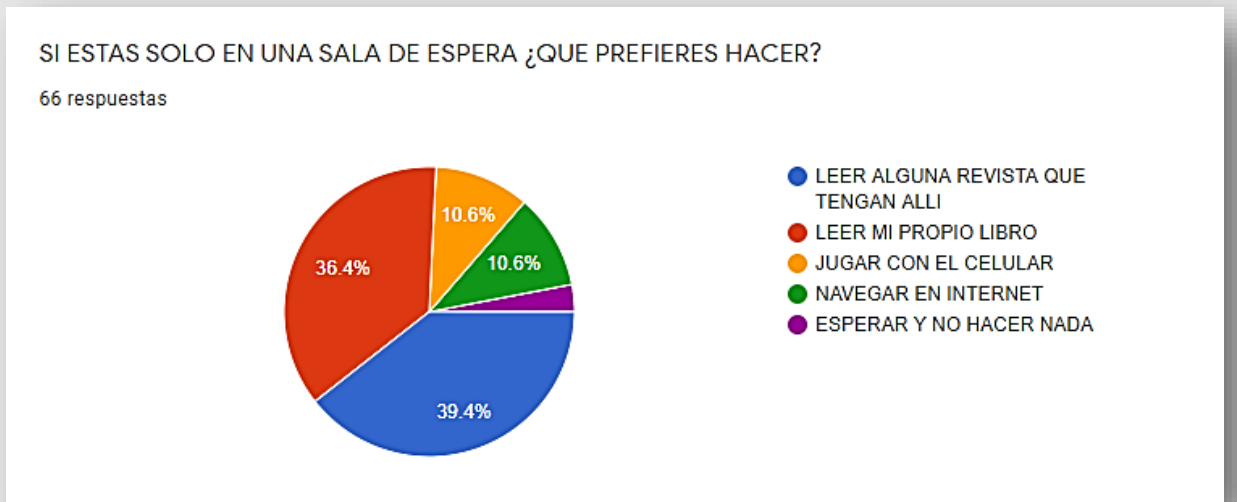


Se puede analizar son muy pocas las personas que visitan bibliotecas o comprar algún libro, ya que la tecnología también se ha hecho provechosa entonces les queda esa facilidad de descargarlo de forma virtual, las personas que no tengan librería también pueden obtener ese privilegio porque la página esta para todo el público quienes los

requieran, pero también hay que trabajar por eso para que puedan acceder a un libro de forma física.

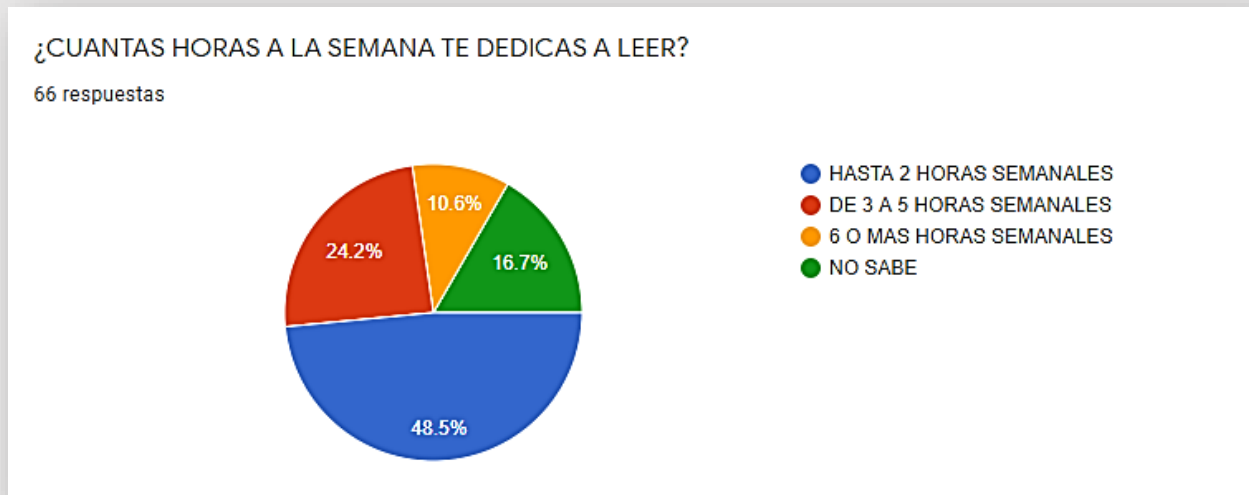


Nosotros escogimos implementar este tipo de expresión para conocer más a nuestros futuros clientes y nos dimos cuenta que el 81.8% son amante a la lectura, en comparación con lo que no tienen ese interés ya que de pronto su motivación sería a causa de falta de práctica de este tipo de hábitos ya que desde pequeños se han acostumbrado a obtener ese tipo de pensamiento.

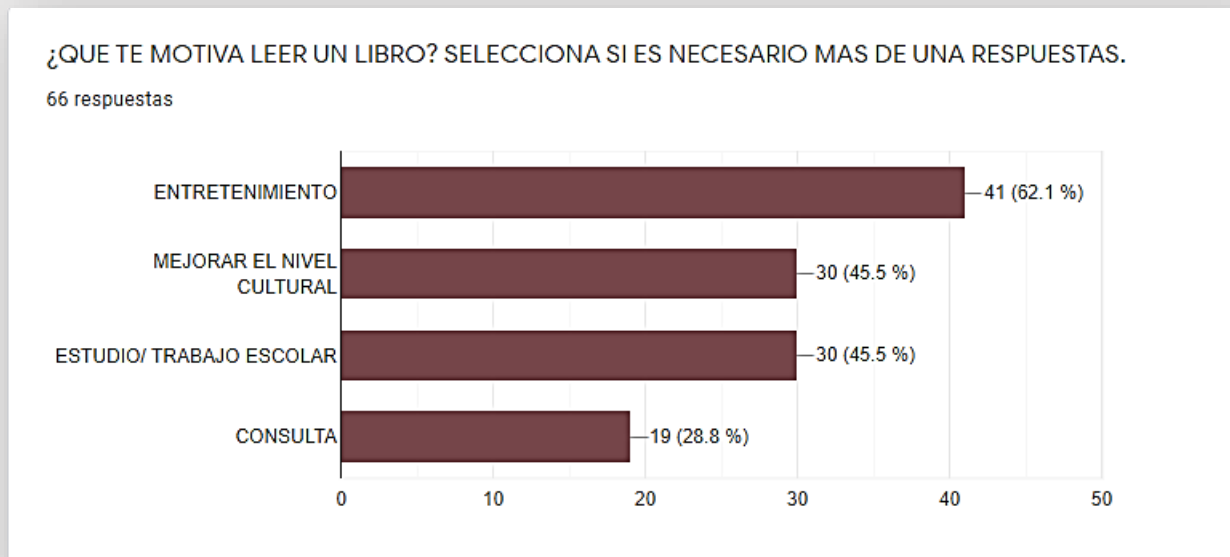


Sabemos que estos casos son muy usuales, lo agregamos al cuestionario para saber que opciones ejerce nuestros clientes, entonces, analizando esta gráfica hay varios que les gusta coger alguna revista que se encuentre en X o Y lugar para entretenerse en la lectura, como otros que prefieren leer su propio libro, hay jóvenes que a esto no les

llama la atención y prefieren jugar con el celular, navegar en internet o simplemente no hacer y esperar.

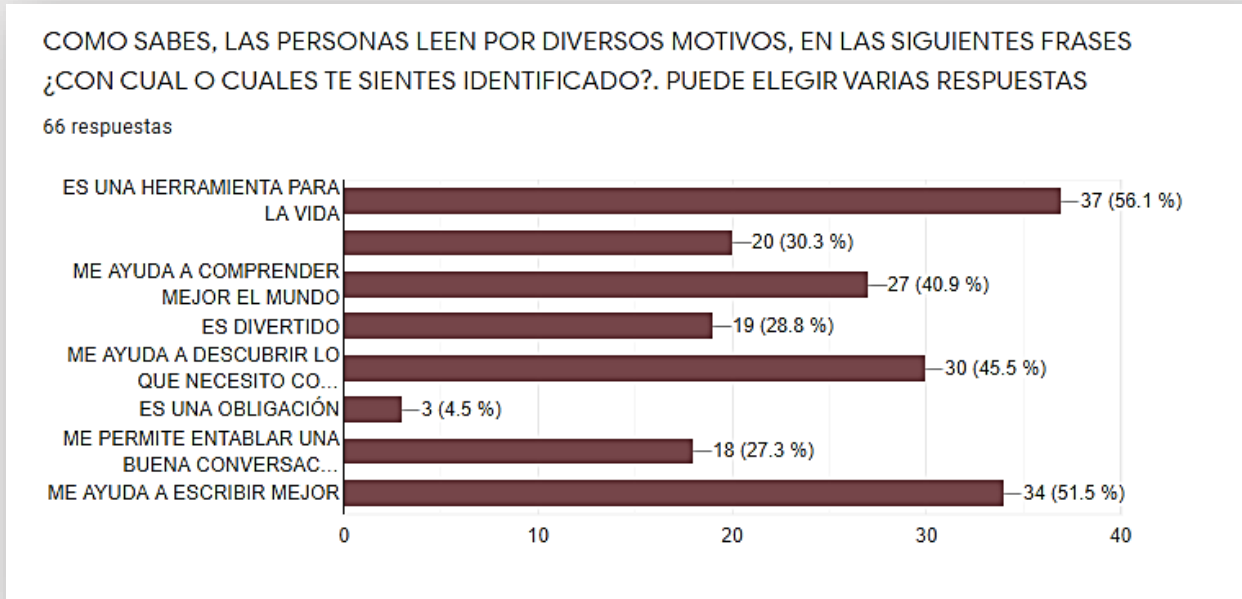


Es algo satisfactorio de que al menos ese 24.2% de personas que le dedican 5 horas a la lectura hayan encontrado una manera distinta para entretenerse como también las personas que leen hasta 2 horas, que sacan un espacio para despejar su mente leyendo un buen libro, pero hay que mejorar también que esas que leen poco incentivarlos algo más didáctico para atraerlos a la lectura.

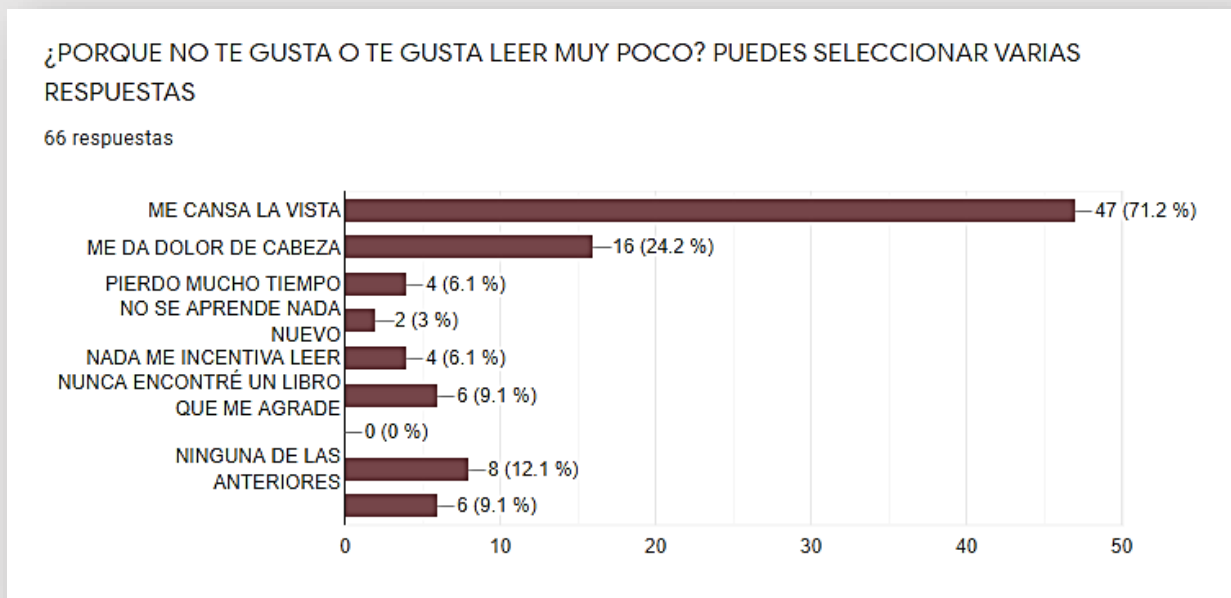


Esta pregunta fue lo más esencial de la encuesta, y nos dimos cuenta para la mayoría de las personas encuestadas la lectura lo tomas como algo entretenido y eso algo muy

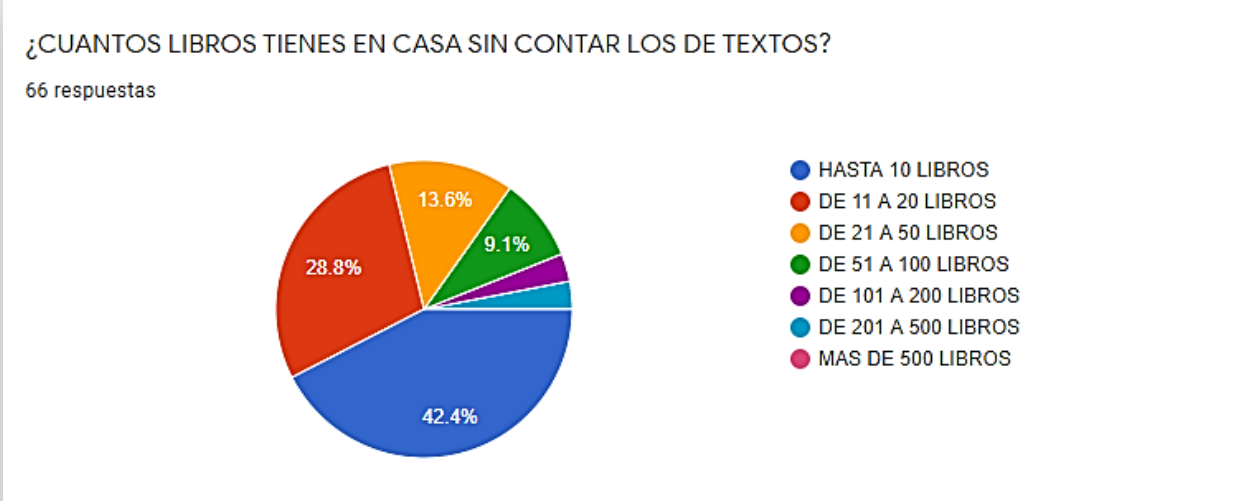
bueno y que además de ser una mejora para el nivel cultural no lo toman como algo aburrido sino como una entretención que sería lo más satisfactorio para nosotros.



Todos sabemos que la lectura es muy elemental en nuestras vidas ya que nos enseñan diversas cosas, por eso, unas de las respuestas que más se resaltaron son: ES UNA HERRAMIENTA PARA LA VIDA y ME AYUDA A ESCRIBIR MEJOR, esto es algo muy cierto porque gracias a la lectura podemos aprender a escribir y nos ayuda en muchas cosas en el ámbito de la vida.



La mayoría de las personas encuestadas dan a conocer que el hábito de la lectura les afecta la vista o les causa dolor de cabeza, esto de pronto de debes porque no están acostumbrado a realizar una lectura ya sea por lo menos una hora diaria.



Cabe analizar que son muchas las personas que tienen pocos libros en sus casas, puesto que no han tenido esa posibilidad tal vez de comprar libros de su interés o también porque lo prefieren mejor virtual, a comparación, en cambio las personas que tienen un bajo porcentaje como lo indica el color amarillo, verde, morado y azul oscuro, han tenido esa posibilidad de tener libros en sus cada ya que para ellos es una mejor preferencia.

CONCLUSIÓN

Este trabajo fue algo muy provechoso, porque nos metimos en ese papel de investigar, conocer personas y saber lo que piensa de nuestra idea de negocios, muchos nos dieron sugerencias y algunas observaciones para obtener mejoría, pero lo más importante es que estuvieron interesados en este proyecto, pero también nos dimos cuenta que fue algo tan experimental, porque así conocimos algunas bibliotecas en este caso de nuestra ciudad de Santa Marta, y tienen ideas que nosotros también obtuvimos al realizar este proyecto pero algo tan innovador en nuestra idea son las actividades y talleres que se realizarían a todo el público.

Finalmente, podemos decir que hay que tratar que ese amor y se habitó a la lectura nunca se pierda, porque gracias a los libros somos mejores personas.

BIBLIOGRAFÍAS

- Myriam Quiroa. *Poder de negociación de los clientes* [en línea]. Economimedia. Disponible en: <https://economipedia.com/definiciones/poder-de-negociacion-de-los-clientes.html>
- Germán Darío (2017). *Características, beneficios y ventajas* [en línea]. BPO SENA. Disponible en: <http://bpocentrodecomercio.blogspot.com/2017/06/caracteristicas-beneficios-y-ventajas.html#:~:text=La%20mejor%20manera%20de%20definir,una%20necesidad%20o%20deseo%20espec%C3%ADfico>.
- Ley del libro *ley no. 98 de diciembre 22 de 1993* [en línea]. Cámara colombiana del libro. Disponible en: <https://camlibro.com.co/ley-del-libro/>
- Virginia Jimenez (2016). *Cómo definir un cliente ideal para vender más en tu negocio* [en línea]. SEMrush Blog. Disponible en: <https://es.semrush.com/blog/como-definir-cliente-ideal-vender-mas/>
- Carmen Sanjuán Pertusa. *Tristeza, miedo, frustración* [en línea]. Mover los sentimientos blog. Disponible en: <https://www.moverlossentimientos.com/index.php/blog/item/80-ansiedad-tristeza-miedo>
- Jefatura del Estado (2007). *Ley 10/2007, de 22 de junio* [en línea]. Legislación Consolidada. Disponible en: <https://boe.es/buscar/pdf/2007/BOE-A-2007-12351-consolidado.pdf>

