

Fantástica



Genesis Tatiana Estrada González  
Mayra Milena Calderón Ceballos  
María Alejandra Ramos Vergara

Docentes:

Jaider Antonio Martínez Trujillo  
Jhon Alexander González Dorado  
Piedad Franco Agudelo  
Raul Andrés Villamil Vanegas

Landing Page: <https://fantasticamodacone.wixsite.com/website-1>

Facebook: Fantástica

Instagram: fantastica\_modaconestilo/

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior – CUN  
Creación de Empresas 2 – Modelos de Innovación

Virtual

Bogotá

2020

## Tabla De Contenido

Resumen Ejecutivo .....	10
Introducción .....	11
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos.....	12
Claves Para El Éxito .....	13
Descripción De La Idea De Negocio .....	14
Modelo De Negocio .....	16
Innovación Sostenible .....	18
Análisis Del Sector .....	20
Estrategia Océano Azul.....	20
Eliminar.....	21
Reducir.....	21
Incrementar .....	21
Crear.....	21
Fuerzas de Porter.....	22

Poder De Negociación Con Los Clientes.....	22
Poder De Negociación Con Los Proveedores .....	22
Amenaza De Productos Sustitutos .....	22
Amenaza De Productos Entrantes.....	22
Rivalidad entre los competidores.....	23
Marketing Mix .....	24
Estrategias de Productos Para Clientes .....	24
Núcleo .....	24
Calidad .....	24
Envase .....	25
Diseño .....	25
Servicio .....	25
Portafolio.....	25
Corte y Rediseño de prendas.....	25
.....	26
Personalización Con Accesorios.....	27
Estampados .....	27
Estrategia de Precios .....	28

Estrategias de Distribución .....	29
Estrategias de Comunicación .....	29
Marketing Digital .....	32
Estrategias de Marketing Digital .....	34
Métricas Clave .....	35
Estudio Técnico .....	37
Macrolocalización .....	37
Microlocalización .....	38
Ingeniería Del Proyecto .....	43
Diagramas de Flujo .....	44
Ficha Técnica .....	51
Producto Mínimo Viable.....	53
Conclusiones y Recomendaciones .....	54
Bibliografía .....	56

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> .....	14
<b>Tabla 2</b> .....	18
<b>Tabla 3</b> .....	20
<b>Tabla 4</b> .....	30
<b>Tabla 5</b> .....	31
<b>Tabla 6</b> .....	37
<b>Tabla 7</b> .....	39
<b>Tabla 8</b> .....	47
<b>Tabla 9</b> .....	48
<b>Tabla 10</b> .....	49
<b>Tabla 11</b> .....	50
<b>Tabla 12</b> .....	50
<b>Tabla 13</b> .....	51

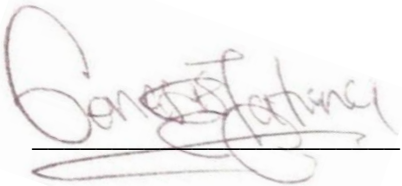
## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> .....	15
<b>Figura 2</b> .....	16
<b>Figura 3</b> .....	20
<b>Figura 4</b> .....	26
<b>Figura 5</b> .....	26
<b>Figura 6</b> .....	27
<b>Figura 7</b> .....	28
<b>Figura 8</b> .....	32
<b>Figura 9</b> .....	33
<b>Figura 10</b> .....	33
<b>Figura 11</b> .....	34
<b>Figura 12</b> .....	35
<b>Figura 13</b> .....	38
<b>Figura 14</b> .....	42
<b>Figura 15</b> .....	44
<b>Figura 16</b> .....	45
<b>Figura 17</b> .....	46

**Figura 18**.....53

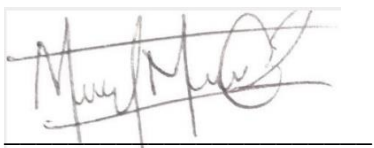
## Compromisos De Autor

Yo Genesis Tatiana Estrada González identificada con C.C 1118565427 estudiante del programa Administración de Empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Firma

Yo Mayra Milena Calderón Ceballos identificada con C.C 23182943 estudiante del programa Administración de servicios de Salud declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Firma



Yo María Alejandra Ramos Vergara identificada con C.C 1066187049 estudiante del programa Administración de Servicios de Salud declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto 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 hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'MARIA ALEJANDRA RAMOS VERGARA', is written over a horizontal line.

Firma

## **Resumen Ejecutivo**

Fantástica es una idea de negocio de la ciudad de Sincelejo que busca marcar tendencia entre las mujeres de la ciudad ofreciendo un servicio único y especial: el rediseño de prendas de vestir para ser convertidas en una nueva prenda con un toque de ingeniosidad, estilo y personalidad, este emprendimiento quiere brindar a las mujeres la posibilidad de rescatar las prendas que son consideradas viejas o pasadas de moda para que vuelvan a ser lucidas de forma fantástica.

Nuestra propuesta de valor se basa en el reciclaje de prendas de vestir de mujeres que consideran que sus prendas ya no dan más uso, que ya está muy gastada o que simplemente ya no está a la moda, estas prendas son transformadas en una nueva prenda con el fin de que nuestras clientes sigan disfrutando de ellas y con un nuevo estilo en particular, además de esto nuestra propuesta de valor es crear bolsas ecológicas que nacen a partir del sobrante de tela tipo jean, con esto las clientes podrán reutilizar este empaque las veces que se desee.

Fantástica contará con un personal creativo y comprometido con su labor, que se cerciorará de ofrecer al cliente lo que este requiera, escuchando siempre su punto de vista y teniendo en cuenta cada una de sus necesidades, de igual manera se contará con la maquinaria calificada para la labor de confección de las prendas, así como las herramientas e insumos necesarios para obtener resultados excelentes.

El modelo de negocio de nuestra empresa será el E-commerce, nuestra empresa tendrá ventas exclusivamente online, a través de una landing page creada para este fin, de igual manera se hará el uso de las redes sociales: Facebook e Instagram y la plataforma tik tok la cual es furor en la actualidad. Con el uso de estas herramientas y marketing digital con estrategias enfocadas a la captación de nuevos clientes se lograrán las metas propuestas.

## **Introducción**

Reutilizar la ropa que ya no usemos o que haya dejado de ser útil en nuestro armario es importante. Hacerlo supone un menor impacto medioambiental, pues además de evitar procesos industriales complejos, también contribuye al ahorro de agua y energía y a una menor producción de residuos, se trata de modificar nuestros hábitos y adoptar un modelo de consumo responsable, es decir, que rompa con el consumo masivo y genere conciencia sobre los beneficios medioambientales de nuestros actos. (Intermón, 2019)

Partiendo de esto nace esta idea de negocio llamado Fantástica Ropa con Estilo. Este emprendimiento se basa en el reciclaje y reutilización de prendas de vestir de segunda para convertirlas en una totalmente diferente o con un estilo personalizado de acuerdo a los gustos de los clientes, con esta innovación se busca primero generar conciencia por el cuidado del medio ambiente y segundo ayudar a las personas a reducir gastos evitando la compra de prendas nuevas.

En Fantástica renovamos prendas de segunda de los clientes y les proporcionamos garantía, calidad y creatividad, con este emprendimiento se busca un aporte a la economía de la ciudad de Sincelejo en esta situación de pandemia que ha perjudicado notablemente la economía de la ciudad y del país.

## **Objetivo General**

Lograr la satisfacción del cliente a través del rediseño de sus prendas de segunda para convertirlas en prendas nuevas y con estilo.

## **Objetivos Específicos**

Conseguir el reconocimiento de las personas en la ciudad de Sincelejo por medio de nuestra labor.

Promover el cuidado del medio ambiente mediante la reutilización de prendas de segunda.

Generar estrategias de publicidad de alto impacto en redes sociales.

Proporcionar al cliente diversos métodos de pago que sean de confianza.

## **Claves Para El Éxito**

- Estructurar el segmento de mercado para evaluar la viabilidad de la idea de negocio.
- Maquinaria de calidad con componentes ecológicos que favorezcan el ahorro de gastos.
- Publicidad en redes sociales y colaboración de influencers.
- Equipo humano de calidad que garanticen excelente servicio al cliente.

## Descripción De La Idea De Negocio

**Tabla 1.**

*Idea de negocio.*

---

<b>¿Cuál es el producto o servicio?</b>	Rediseño de prendas de vestir de mujeres: Camisas, blusas, jeans o shorts con personalización con accesorios tales como pedrerías, encajes, pompones, lentejuelas o estampados realizados en pintura en tela de acuerdo al estilo del cliente.
<b>¿Quién es el cliente potencial?</b>	Segmento Demográfico: Mujeres de 15 a 40 años Segmento Geográfico: Mujeres que habiten en la ciudad de Sincelejo Segmento Psicográfico: Mujeres que deseen adquirir una alternativa de ahorro en sus prendas de vestir, que les guste los cambios y la originalidad.
<b>¿Cuál es la necesidad?</b>	La situación económica en tiempos de pandemia no les permite a algunas personas suplir la necesidad de adquirir ropa nueva. Muchas mujeres quieren prendas con diseños que no se encuentran en el mercado y que solo pueden ver en páginas de internet que no ofrecen los productos a la venta (Pinterest)
<b>¿Cómo?</b>	Rediseñaremos las prendas ya usadas del cliente dándole un toque de estilo y personalidad.
<b>¿Por qué lo preferirán?</b>	Es una manera de lucir diferente a muy bajo precio, lo que le dará al cliente un alivio a su economía.

---

**Nota:** Descripción detallada de la idea de negocio. Elaboración propia.

## Figura 1

*Reciclaje de ropa*

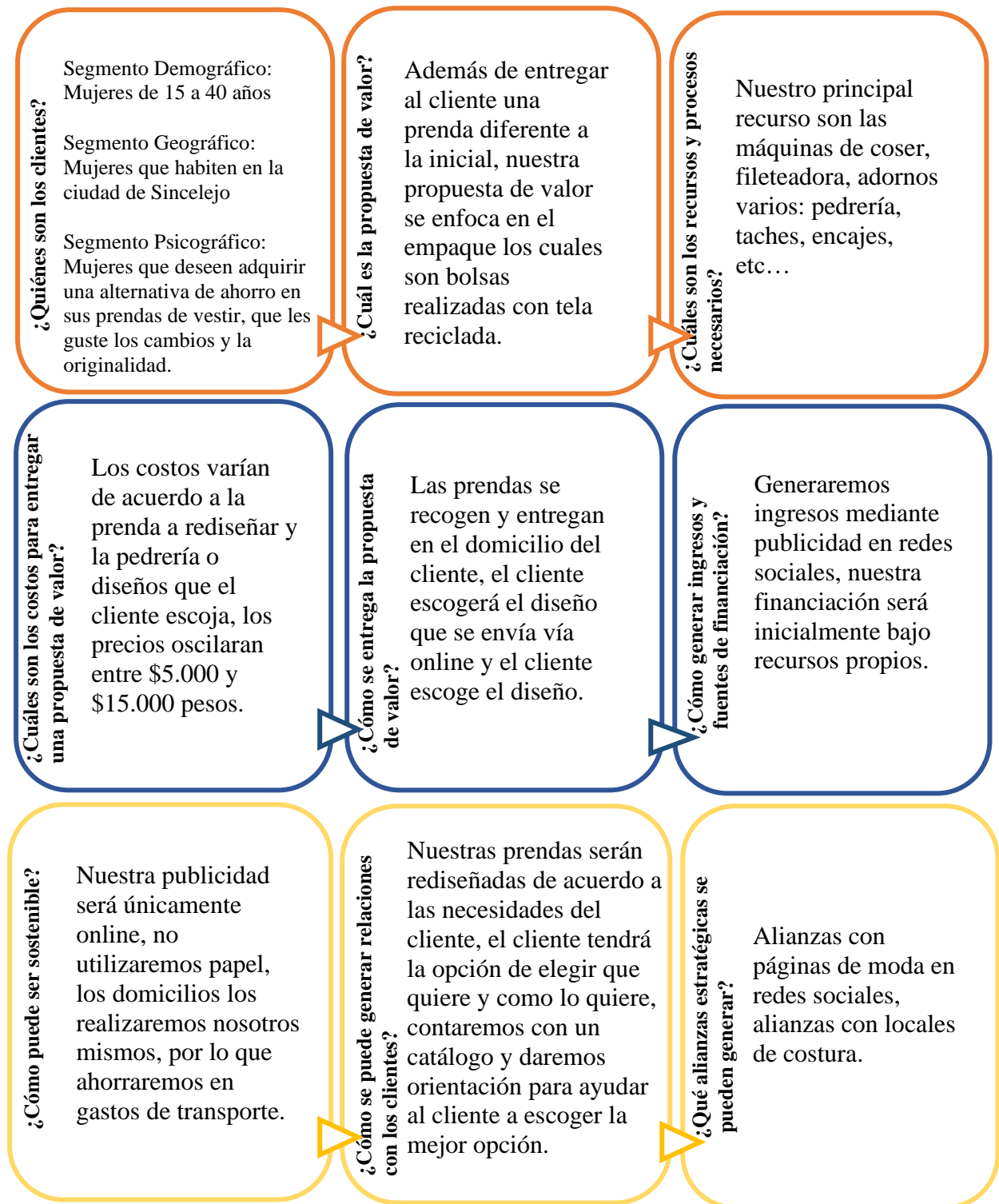


**Nota.** Ideas de renovación de ropa de segunda. Tomado de Pinterest.com

## Modelo De Negocio

Figura 2

Estrategias de modelo de negocio.



**Nota.** Estrategias para definir el modelo de negocio. Elaboración propia.



**¿Como captara sus clientes con el modelo de ventas por internet escogido?**

Captaremos clientes mediante publicidad en redes sociales, invertiremos en publicidad dirigida a un público en específico.

**¿Como y que alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet?**

Ofreceremos la alternativa de que el cliente vea el antes y el después de los productos que estamos ofreciendo, imágenes en alta calidad, alternativas de outfits y demás.

**¿Cómo cerrara la venta por internet y cuales podrían ser los métodos de pago utilizado acorde al modelo?**

Cerraremos la venta incluyendo en cada imagen frases de economía, cambio de estilo, incitando al cliente a ahorrar de una manera muy creativa. Los métodos de pago son pago contra entrega, transferencia bancaria.

## Innovación Sostenible

Describa el factor de innovación y el impacto ambiental y/o social de la idea de negocio.

**Tabla 2.**

*Descripción de factores de innovación sostenible.*

	Agua	Energía	Materias primas	Emisiones	Residuos
<p><b>Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?</b></p> <p>Nuestros productos se basan en el reciclaje de ropa usada para convertirla en una nueva prenda o cambiarle el estilo.</p>	<p><b>¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?</b></p> <p>Para trabajar las prendas y al momento de hacer la entrega se realiza el lavado de estas, para generar ahorro de agua utilizamos detergentes líquidos biodegradables con el fin de reutilizar nuevamente esta agua para lavado de pisos o baños.</p>	<p><b>¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?</b></p> <p>Reducimos el consumo de energía con máquinas de coser que nos generan menos consumo eléctrico. Utilizamos máquinas de coser con motor servo la cual nos reduce el consumo hasta en un 75%</p>	<p><b>¿Reduce los insumos? ¿Cómo? ¿Utiliza químicos? ¿Cuáles? ¿Qué empaque y embalaje utiliza?</b></p> <p>Disminuimos el uso de las máquinas, capacitando al personal para realizar diferentes labores. Para el lavado y limpieza de la ropa se utiliza cloro, y productos quitamanchas. La ropa rediseñada lista para entregar al cliente se entrega en una bolsa de tela reciclada lo cual le dará valor agregado a nuestro producto.</p>	<p><b>¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?</b></p> <p>No hemos medido la huella de carbono, pero sabemos que con nuestra idea de negocio estamos impulsando a evitar el consumo innecesario de prendas de vestir, así como a alargar la vida de las prendas con lo cual estaremos emitiendo un porcentaje menos de CO2 por cada persona que atienda nuestra iniciativa.</p>	<p><b>¿Qué residuos recicla?</b></p> <p>Reciclamos sobrantes de tela que se encuentren en perfecto estado para hacer bolsas ecológicas o para realizar diseños de otras prendas.</p>

---

**Marketing**  
**¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca el medio ambiente?**

Si, entregamos bolsas ecológicas realizadas con sobrantes de jeans con el fin de incentivar y motivar a las personas a concientizarse por el cuidado del medio ambiente, a reciclar y a reducir el consumo de bolsas plásticas.

**¿Qué medios de transporte utiliza?**

Utilizamos como vehículo de transporte dos motos con las cuales realizaremos los domicilios.

**¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?**

Catálogos, tarjetas empresariales, prendas rediseñadas como mostrarios, computador, papelería básica.

---

**Nota.** Descripción de factores de innovación sostenible y ecodiseño. Elaboración propia.

## Análisis Del Sector

### Estrategia Océano Azul

**Tabla 3**

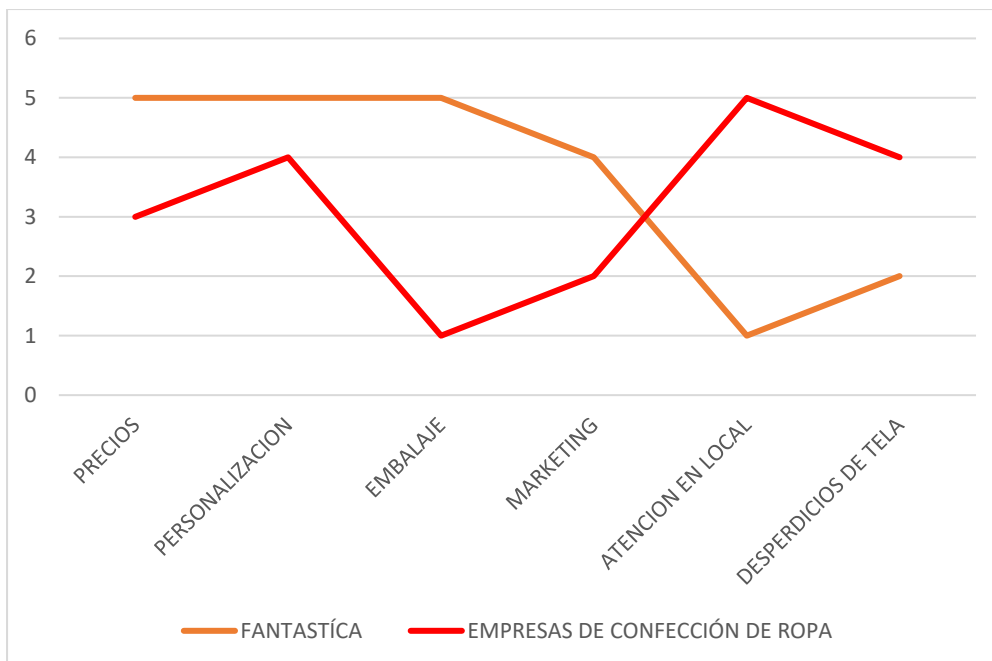
*Análisis océano azul*

	PRECIOS	PERSONALIZACION	EMBALAJE	MARKETING	ATENCION EN LOCAL	DESPERDICIOS DE TELA
FANTASTICA	5	5	5	4	1	2
EMPRESAS DE CONFECCIÓN DE ROPA	3	4	1	2	5	4
<b>Estrategia</b>	Incrementar	Incrementar	Crear	Incrementar	Eliminar	Reducir

**Nota.** Estrategia Océano Azul para evaluar el mercado en que se piensa establecer la idea de negocio. Elaboración propia.

**Figura 3**

*Cuadro Estratégico Océano Azul.*



**Nota.** Matriz ERIC para modificar la curva de valor. Elaboración propia.

De acuerdo a cada variable implementamos las siguientes estrategias:

### ***Eliminar***

Ya que nuestro modelo de ventas por internet es E-commerce, eliminamos la atención al cliente en local, para la toma de medidas se manejará servicio a domicilio o se realizarán las prendas sobre las tallas existentes, las ventas serán única y exclusivamente virtuales.

### ***Reducir***

Reducimos los desperdicios de tela o comúnmente llamados retazos, estos los reutilizaremos para la creación de nuestras bolsas ecológicas, con esta estrategia generaremos una de nuestras propuestas de valor.

### ***Incrementar***

Es nuestra principal propuesta de valor: la personalización de las prendas para que no luzcan igual a como el cliente la tenía, convertiremos una prenda de segunda en una totalmente “nueva” con un estilo y apariencia diferente, en cuanto al marketing es común que las empresas de confección no realicen amplia publicidad de sus servicios por lo cual queremos romper este estigma y lograr reconocimiento en la ciudad de Sincelejo. Incrementaremos en un medio porcentaje los precios de nuestro trabajo respecto a la competencia, sin generar inconformidad en nuestros clientes.

### ***Crear***

Nuestro embalaje serán bolsas de tela reciclada contramarcadas con el nombre de nuestro emprendimiento, esta propuesta de valor va encaminada a el uso de residuos y protección del medio ambiente.

## **Fuerzas de Porter**

### ***Poder De Negociación Con Los Clientes***

El poder de negociación con los clientes es bajo ya que ofrecemos un servicio que les ahorrara gastos en la compra de ropa nueva, sin embargo, también es alto ya que el cliente es quien decide como va a personalizar su prenda, que materiales desea que usemos, y que estilo desea, aunque contamos con un catálogo siempre estaremos abiertos a escuchar las opiniones y decisiones de los clientes.

### ***Poder De Negociación Con Los Proveedores***

El poder de negociación con los proveedores de la maquinaria es bajo, ya que inicialmente no se adquirirá productos en gran volumen; la calidad y ahorro que ofrece esta maquinaria es acorde a su precio por lo que este no es negociable. En cuanto a los implementos de decoración el poder de negociación con estos proveedores es alto ya que nuestras compras se realizarán a grandes volúmenes, la fidelización se logrará dependiendo de la calidad de los productos y la buena atención.

### ***Amenaza De Productos Sustitutos***

La ropa nueva o la ropa de segunda son los principales sustitutos, esto dependerá del comportamiento de cada persona, de su estilo de vida o de su nivel socioeconómico, por lo cual debemos enfocar nuestra idea de negocio a aquellas personas que desean generar un ahorro en los gastos de primera necesidad como lo es el vestuario, de una manera económica y ecológica.

### ***Amenaza De Productos Entrantes***

La amenaza de productos entrantes es altamente posible ya que debido a la pandemia del COVID 19 surge la necesidad de crear soluciones a la problemática económica que

atraviesa el país actualmente, el nivel de desempleo y la disminución de los recursos familiares obligan a crear alternativas que ayuden a las personas a reducir gastos de una manera confiable, eficiente e innovadora.

### ***Rivalidad entre los competidores***

Nuestros principales competidores son las empresas de confección y arreglo de prendas de vestir, las tiendas de venta de ropa de segunda mano, o los negocios de ropa económica tales como Tierra Santa, la competencia se basa en precios, atención al cliente y facilidad de obtención de los servicios.

## **Marketing Mix**

El marketing mix es uno de los elementos clásicos del marketing, es un término creado por McCarthy en 1960, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación. Estas cuatro variables también son conocidas como las 4Ps por su acepción anglosajona (product, Price, place y promotion). (Espinosa, 2015)

Las 4Ps del marketing (el marketing mix de la empresa) pueden considerarse como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales. Para ello es totalmente necesario que las cuatro variables del marketing mix se combinen con total coherencia y trabajen conjuntamente para lograr complementarse entre sí. (Espinosa, 2015)

### **Estrategias de Productos Para Clientes**

#### ***Núcleo***

Rediseño de ropa en todo tipo de tela, se utilizan tachuelas, pedrería, flores, encajes, broches, remaches, lentejuelas, pinturas para tela, parches y hojas termoadhesivas, pompones. Utilizaremos productos químicos para reavivar el color de las prendas en caso de desgaste de color.

#### ***Calidad***

Se le entregara al cliente una prenda totalmente personalizada de acuerdo a su gusto y estilo sin embargo hay que tener presente que se trabajará sobre prendas que anteriormente han tenido un desgaste por uso por lo cual el primer proceso es el lavado de las prendas, en caso de desgaste de color para prendas básicas unicolor se iniciara un proceso de recuperado



de color, seguido se inicia el proceso de rediseño, se alista la prenda ya personalizada para entrega con un nuevo lavado y finalmente el empaquetado. Todos estos procesos hacen parte del ciclo de calidad de la empresa.

### ***Envase***

Nuestros empaques son reciclados, utilizaremos sobrantes de telas para realizar bolsas ecológicas las cuales son reutilizables.

### ***Diseño***

El diseño de los productos depende del gusto y estilo del cliente, sin embargo, podremos ofrecer al cliente alternativas para hacer más fácil su elección, los diseños están definidos por los cortes de las prendas, los accesorios que se utilizaran para la personalización, el estampado, etc.

### ***Servicio***

Nos caracterizaremos por brindar un servicio amable, buscando la confianza del cliente con la entrega oportuna de los pedidos y trabajos realizados de acuerdo a lo que el cliente haya solicitado.

### ***Portafolio***

Fantástica tendrá 3 líneas de personalización de prendas cada uno con un enfoque diferente:

### ***Corte y Rediseño de prendas***

Convertiremos una prenda en otra totalmente diferente a la original: Pantalones en shorts o faldas, camisas y camisetitas en blusas y vestidos, faldas largas en vestidos.

## Figura 4

*Rediseño de ropa.*



**Nota.** Transformación de camisa hombre a vestido de mujer. Tomado de Pinterest.com

## Figura 5

*Rediseño de camisa*



**Nota.** Transformación de camisa a blusa. Pinterest.com

### *Personalización Con Accesorios*

Se mantendrá la prenda original, pero se personalizará con accesorios los cuales elegirá el cliente a su gusto: tachuelas, pedrería, flores, encajes, broches, remaches, y lentejuelas.

### **Figura 6**

#### *Personalización de prendas*



**Nota.** Personalización de prendas con pompones y encajes. Pinterest.com

### *Estampados*

Ya sea sobre la prenda original o la prenda rediseñada, se podrán realizaran estampados con pintura para tela, el cliente elige el diseño. Las técnicas de pintura en tela van desde pintar con pinceles y sprays, estampado con sellos o formas sólidas, se puede extender la pintura con un rodillo sobre una superficie que tenga las formas deseadas o aplicar tampones con las diversas técnicas de estampación que existen. (Pintura sobre tela, 2012)

## Figura 7

*Estampado en pintura para tela.*



**Nota.** Estampado en jean con la técnica en pintura para tela. Tomado de Pinterest.com

Los precios varían de acuerdo al trabajo solicitado por cliente, los precios oscilan entre \$5.000 y \$35.000 pesos, dependen del costo de los materiales a utilizar y la mano de obra utilizada.

### **Estrategia de Precios**

La fijación de precios se realiza basado en los costos, ya que cada línea en nuestro portafolio se caracteriza por utilizar diferentes insumos para su producción, es por esto que, de acuerdo a las materias primas, mano de obra y al margen de ganancia, se definirá el precio para cada rediseño.

Nuestro tipo de precio será el precio de penetración, ingresaremos al mercado con precios bajos para captar una base de clientes numerosa, incrementar las ventas y establecernos en el mercado.

### **Estrategias de Distribución**

La estrategia de distribución será mediante el canal directo, venderemos directamente a los consumidores finales sin la intervención de un tercero, ya que para la empresa es importante la comunicación con el cliente, además de que se disminuyen costos y controlamos las estrategias de comunicación con el cliente.

### **Estrategias de Comunicación**

Ya que nuestro modelo de negocio es el E-commerce, nuestra estrategia de comunicación será el marketing digital; la creación de una página web, cuentas en redes sociales, canal en YouTube son algunas de las acciones para incrementar la comunicación con nuestros clientes, todo esto de la mano de personal capacitado en el área quienes nos guiarán para lograr los objetivos planteados.

**Tabla 4***Objetivos Smart*

<b>Estrategia</b>	<b>Objetivo Smart</b>	<b>Como</b>	<b>Quien</b>	<b>Cuando</b>	<b>Donde</b>	<b>Valor</b>
<b>Producto</b>	Ampliar nuestras líneas de portafolio	Añadiendo nuevas formas de rediseño de prendas	Con el personal de confección	Para el segundo semestre del año 2021	En la página web de la empresa	Con una inversión inicial de \$2.000.000 millones de pesos.
<b>Precio</b>	Ofrecer un Descuento	Por cada 3 prendas para rediseño		Para el mes de marzo de 2021	En redes sociales de Fantástica	Por un 20% de Descuento
<b>Promoción y Comunicación</b>	Incrementar seguidores	Mediante un concurso	De rediseño de prendas	Para el mes de enero de 2021	En redes sociales (Instagram y Facebook)	Con una inversión de \$150.000 de pesos.
<b>Plaza</b>	Ampliar nuestra cobertura	Abriendo un nuevo taller de confección		A partir del mes de enero del 2022	En la ciudad de Bogotá	Con una inversión de \$25.000.000 millones de pesos.

**Nota.** Objetivos para el marketing mix. Elaboración propia.

**Tabla 5***Matriz desarrollo de marca*

<b>Pasos</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Resultados</b>
Diagnóstico del mercado	A. Identificación del sector	Confección textil, manualidades.
	B. Identificar marcas en competencia	Tierra Santa, Confecciones Colmoda, La Gran Bodega
	C. Soluciones principales y alternativas	Economía, prendas cómodas, diseños personalizados
	D. Tendencias de mercado	Moda sostenible
	E. Arquetipo de marca	Explorador, creador, inocente, rebelde
Realidad Psicológica de la marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	Economía, variedad, estilo.
	B. Identificar variables de neuromarketing	Naranja, rojo, amarillo, azul
Posicionamiento	A. Identificar top of mind	X
	B. Identificar Top of heart	
Realidad material de la marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Naranja, Rebelde, tendencia ecológica y sostenible.
Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado que estén ligadas a la medición tecnológica y de redes sociales	La estrategia de comunicación está basada en el marketing digital puesto que le permite a la empresa tomar mucho más fácil las decisiones, se puede llegar a un mayor número de clientes, permite competir con grandes empresas de una manera más fácil,

**Nota.** Análisis del desarrollo de marca. Elaboración propia

## Marketing Digital

El Marketing Digital, es el uso de Internet y las redes sociales con el objetivo de mejorar la comercialización de un producto o servicio. Es importante anotar que el marketing digital es un complemento del marketing tradicional no un sustituto. El concepto de marketing digital surgió a mediados de los años noventa, con el surgimiento de las primeras tiendas electrónicas (Amazon, Dell otros). El Social Media Marketing, también llamado Marketing en Redes Sociales, hace parte del Marketing digital, aunque es un concepto que surgió varios años después. (Mejia, 2020)

Se crea la landing page de Fantástica con el objetivo de cargar imágenes de nuestros productos más destacados y los clientes tengan la opción de contactarnos. Además, se crean cuentas en Facebook e Instagram empresarial donde se comparte imágenes y publicaciones de la empresa:

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

Instagram: [https://www.instagram.com/fantastica\\_modaconestilo/](https://www.instagram.com/fantastica_modaconestilo/)

Landing Page: <https://fantasticamodacone.wixsite.com/website-1>

### Figura 8

*Landing page de Fantástica*

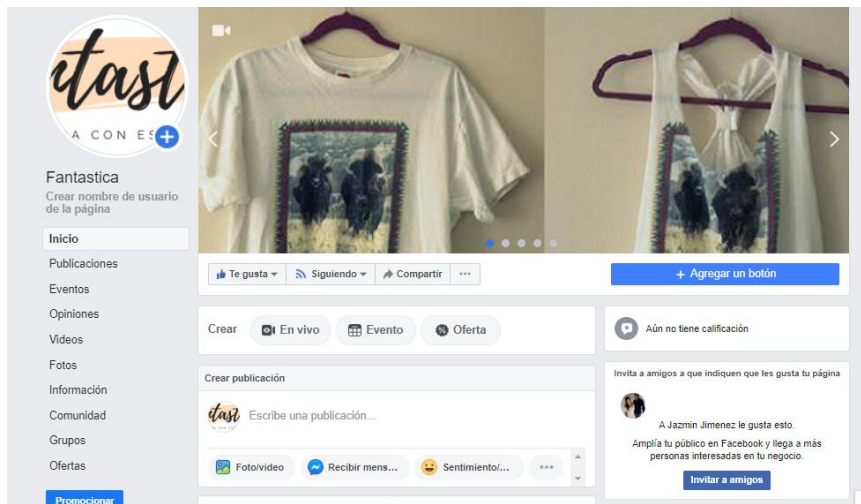




La importancia del marketing digital para una empresa es fundamental hoy en día. Es la clave de su éxito, la mejor manera que tenemos de acercarnos a ella y a lo que nos ofrece. La tecnología nos ha cambiado completamente. El ritmo de vida tan acelerado que llevamos, ese que nos impide ir de compras, relacionarnos y saciar nuestra necesidad de ocio, necesita de soluciones rápidas, como las que nos ofrece el marketing digital. (Eserp, s.f.)

## Figura 9

### Facebook de Fantástica



**Nota:** Cuenta de Facebook empresarial creada para la empresa fantástica.

## Figura 10

### Instagram de Fantástica



## Estrategias de Marketing Digital

Fantástica emplea como estrategia de marketing digital la creación de una landing page y el uso de las redes sociales Facebook e Instagram, a través de estos medios se realizan publicaciones de los productos y servicios a ofrecer, interactuando con el cliente de manera constante y creativa, promocionando los productos de manera llamativa e innovadora para captar nuevos clientes y por ende incrementar favorablemente las ventas.

Empleando el uso de las redes sociales, fantástica realiza una campaña publicitaria donde se crea un poster para Facebook e Instagram, donde se promociona un descuento del 15% de descuento en rediseño de jeans de cualquier talla, esta imagen es posteada en las redes sociales anteriormente mencionadas esperando obtener gran acogida por los clientes.

### Figura 11

*Imagen Publicitaria*



**Nota:** Poster creado para Facebook e Instagram en la aplicación canva.

## Métricas Clave

Las métricas de Marketing Digital son esos indicadores que nos permiten saber qué tan cerca o lejos estamos de las metas generales de la empresa, ya sea a nivel de autoridad, alcance o conversiones, entre otros ámbitos. Además, sirven para conocer el ROI de ciertas acciones. sin métricas no hay cómo saber en qué punto está parado tu negocio, qué tan lejos o cerca está de sus objetivos y cuál es el norte claro a seguir para mejorar las acciones que toma. (Milich, 2019)

Para obtener métricas digitales se realiza una promoción paga en la cuenta de Facebook empresarial y se obtienen los siguientes resultados:

### Figura 12

Métricas en Facebook empresarial



**Nota:** Métricas obtenidas de la promoción en Facebook.

CAC= \$ 4.000 pesos / 2 cliente obtenidos

Cada cliente costo \$ 2.000 pesos

LTV= Se obtuvieron dos clientes que decidieron tomar el servicio de rediseño de jeans, se obtiene una ganancia de \$30.000 pesos por los dos clientes, menos el gasto empleado en la publicidad la ganancia real es de \$26.000 pesos.

Respecto a las dos métricas trabajadas se puede concluir que existe un equilibrio entre la inversión realizada y los resultados obtenidos puesto que se recupera la inversión realizada, sin embargo, la compra realizada por los dos clientes generaron una buena ganancia respecto a lo que se esperaba.

## Estudio Técnico

### Macrolocalización

Nuestro proyecto estará ubicado en la ciudad de Sincelejo, Sincelejo es un municipio colombiano, capital del departamento de Sucre. Está ubicado al noroeste del país, en la Región Caribe colombiana exactamente en la sub-región Sabanas en el departamento de Sucre. Sincelejo es el centro comercial y de servicios de una región con aproximadamente 1.000.000 de habitantes que incluye los municipios del departamento de Sucre y varios de los departamentos de Bolívar, Córdoba y Magdalena. (Wikipedia, 2020)

La temperatura media anual está cercana a los 27,15 °C, con una temperatura mínima de 19,7 °C y una temperatura máxima de 35,3 °C. Se aprecia un mayor rango, durante el verano donde hay marcados efectos ocasionados por bajas temperaturas en la madrugada y fuertes calores en las horas de la tarde. (Sincelejo, s.f.) Además de tener presente el clima para la macrolocalización de nuestro proyecto se tuvo en cuenta factores como las facilidades de los medios de transporte, la disponibilidad de las materias primas que se van a utilizar, el turismo y las facilidades de distribución.

### Tabla 6

Ubicación de Sincelejo en Colombia



**Nota:** Sincelejo en el mapa de Colombia. Tomado de Wikipedia.com

## Microlocalización

Fantástica estará ubicada en el centro de la ciudad más exactamente en la carrera 19 con calle 23, se elige esta ubicación por el tráfico peatonal y vehicular, la ubicación cuenta con todos los servicios públicos, cuenta con cercanía a las rutas de transporte de la ciudad lo que facilita el movimiento de los clientes y empleados. El local cuenta con el tamaño adecuado para la operación de la empresa, proximidad con los proveedores y materia prima para la realización del producto final, de igual manera el sector se encuentra cerca de la competencia por lo que crea la oportunidad de resaltar y ser fácilmente reconocidos por los clientes.

## Figura 13

*Centro de Sincelejo*



**Nota:** Fotografía del centro de Sincelejo. Tomado de [universal.com.co](http://universal.com.co)

En el siguiente cuadro se describen los requerimientos de infraestructura, adecuaciones, maquinaria y equipo, equipo de computación y comunicación y demás necesidades físicas para el correcto funcionamiento de la empresa.

**Tabla 7***Requerimientos de la empresa*

<b>Tipo de Activo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario*</b>	<b>Requisitos Técnicos</b>
Infraestructura – Adecuaciones	Bodega con oficinas en arriendo	1	\$ 3.900.000	200 metros cuadrados
	Instalación de internet	1	\$ 249.900	
	Instalación de aire acondicionado	2	\$ 1.600.000	
	Estantería	6	\$ 350.000	
Maquinaria y Equipo	Maquina Plana de 1 aguja	3	\$ 1.200.000	Peso 36 Km Velocidad 3450 rpm Potencia 370
	Máquina de bordar de una aguja	2	\$945.900	Área de bordado máxima de 8 "x 8"  Velocidad máxima de bordado de 1,000 rpm  Área de bordado de 200x200mm
	Máquina de coser overlok 3 hilos	3	\$ 1.250.000	Ancho de costura de 4 mm Velocidad máxima de costura de 6,000 r.p.m. 1.300 puntadas por minuto Peso: 18 kg
	Maquina Fileteadora	2	\$ 1.100.000	1.300 puntadas por minuto Max largo de puntada 2.3mm a 4mm Móv. barra de agujas 55mm Elevación del prénsatelas 5mm a 6mm Peso total de la maquina 43 Kg

<b>Tipo de Activo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario*</b>	<b>Requisitos Técnicos</b>
	Lavadora digital	1	\$1.800.000	152 litros/ciclo Capacidad de lavado 16 kg Potencia 670W Peso de lavado 41 kg
	Secadora	1	\$1.900.000	Tipo de Carga: Frontal Libras de Secado: 48Lb Panel de Control: Digital
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	3	\$ 1.799.000	Procesador: Intel Core i3-8130U Sistema Operativo: Windows 10 Home Memoria RAM: 4GB Disco Duro: 1TB Pantalla: 23.8" Pulgadas 16 GB de memoria Intel Optane
	Celular	3	\$ 729.900	Tamaño de la pantalla 6.5 pulgadas Cámara posterior 48MP + 8MP + 2MP + 2MP Cámara frontal 13MP Memoria interna 128GB Batería 5000 mAh Núcleos del procesador Octa Core
	Impresora multifuncional	1	\$ 735.000	Velocidad de Impresión: 20 Páginas X Minuto  Resolución impresión: 1200 x 1200 dpi  Resolución escáner: 4800 x 4800



<b>Tipo de Activo</b>	<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario*</b>	<b>Requisitos Técnicos</b>
Muebles y Enseres y otros	Escritorios	3	\$ 199.900	
	Sillas de oficina	3	\$ 107.000	
	Mesas para máquinas de coser	12	\$ 380.000	
	Sillas	12	\$ 98.000	
Otros (incluido herramientas)	Agujas	150	\$ 250	
	hilos	100	\$ 79.600	
	Adornos varios	100	\$ 150.000	
	Encajes	50 mtr	\$ 10.500	
	Tijeras	10	\$ 28.000	
	Pinturas para tela	50	\$ 2.200	
	Plancha a vapor vertical	2	\$ 250.000	
Gastos preoperativos	Capacitación de personal	12	\$ 350.000	
	Botiquín y extintores	4	\$ 600.000	
	Software contable	1	\$ 2.000.000	

¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico de operación?

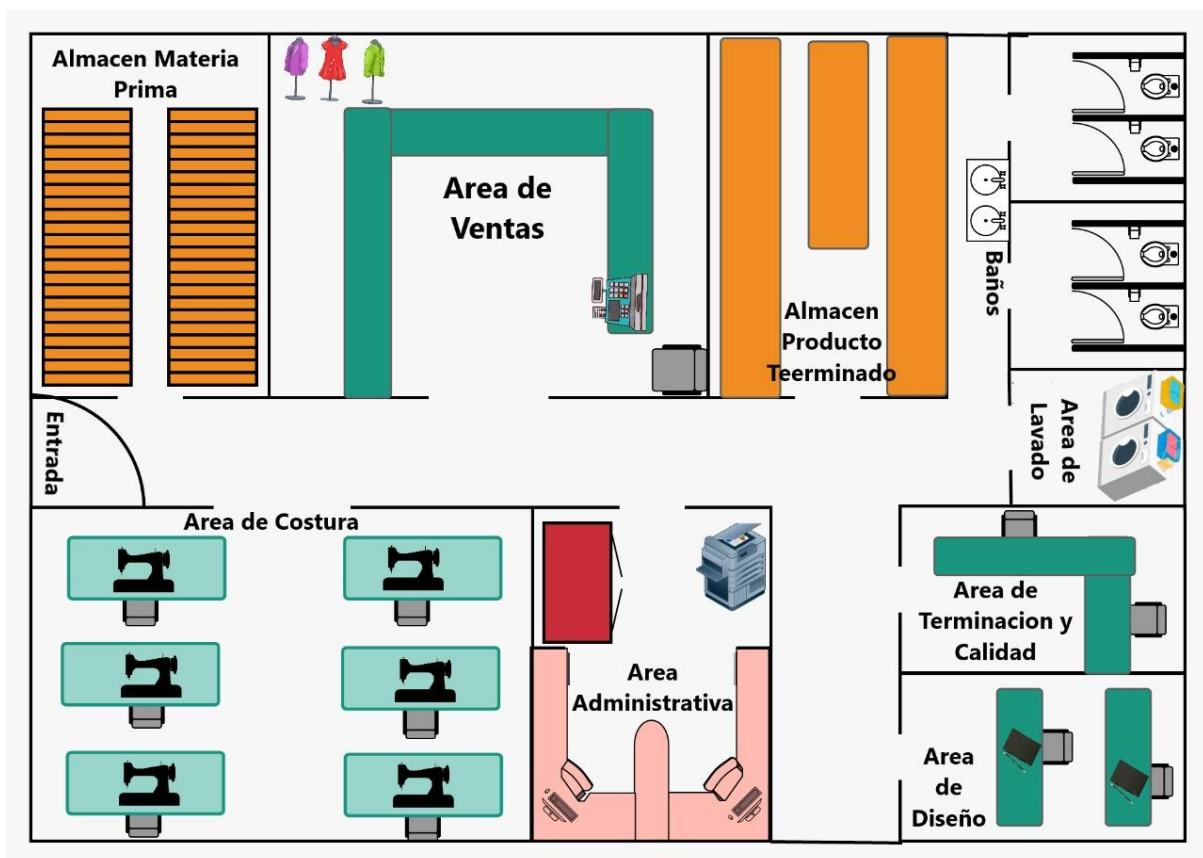
Si, ya que, aunque nuestro modelo de negocio es de ventas por internet aun así es necesario contar con un lugar físico de operación ya que nuestra labor depende de máquinas y mano de obra de personal capacitado.

Nuestro lugar físico de operación debe contar principalmente con una bodega donde se instalarán las máquinas de coser, mesas de corte, y demás implementos para realizar los trabajos de rediseño. Las instalaciones contarán con un área administrativa, un área de diseño,

área de terminación y calidad, almacén de materias primas, almacén de producto terminado, área de ventas y baños.

**Figura 14**

*Instalaciones de Fantástica*



**Nota:** Plano de infraestructura de Fantástica.

## Ingeniería Del Proyecto

Fantástica maneja tres líneas de servicios, para todas estas el primer paso será el lavado, secado de la prenda, y realce de color (de ser necesario). Para Rediseño donde se transforma la prenda de segunda en una totalmente diferente, para este proceso es necesario tomar las medidas del cliente de acuerdo al nuevo diseño escogido, se proceder a realizar el corte y costura de la nueva prenda, la prenda una vez lista para nuevamente a un proceso de lavado y planchado, se envía al área de calidad y finalmente al área de empaque para la entrega al cliente.

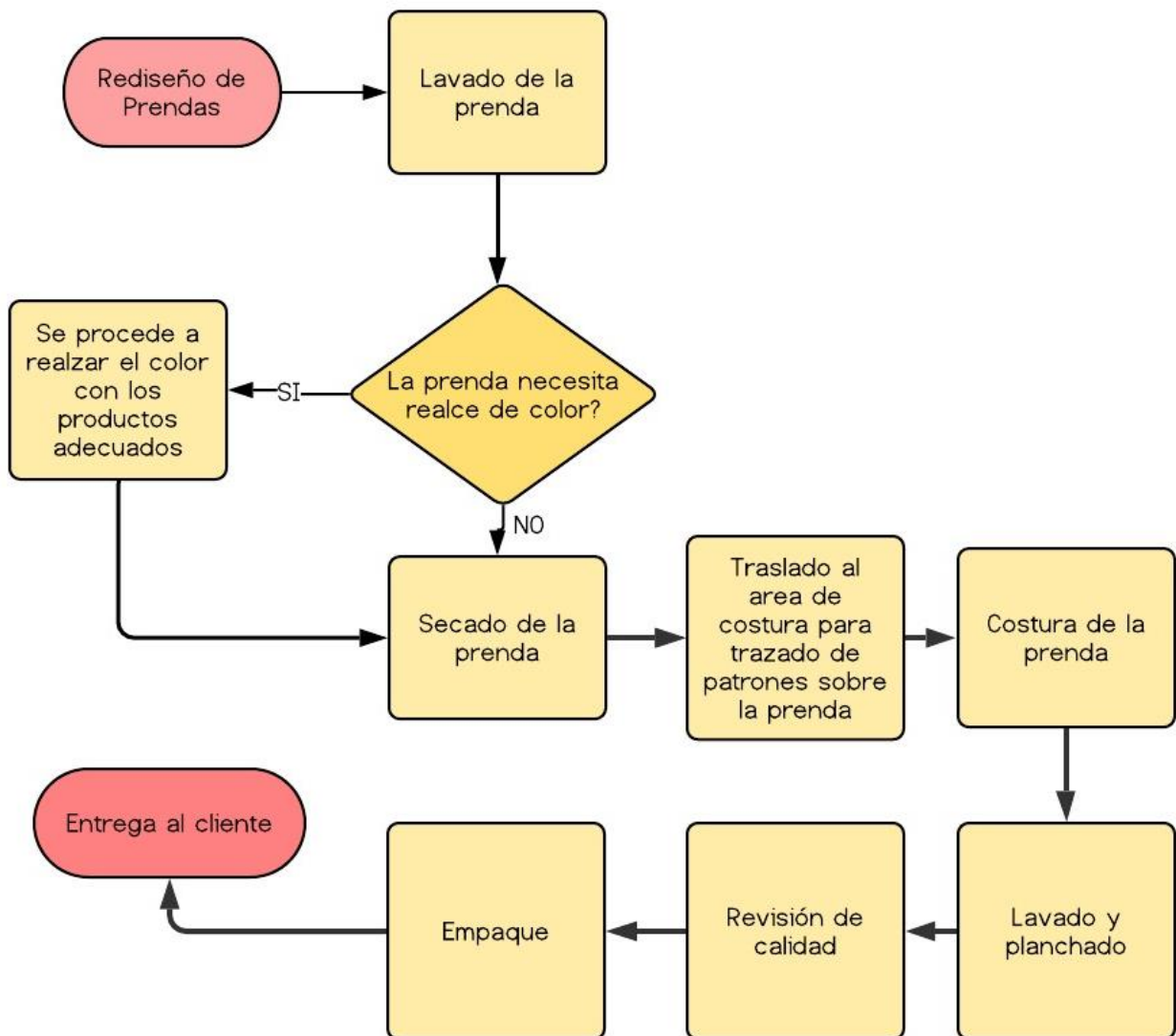
Personalización con accesorios o adornos para prendas en este proceso no es necesario realizar un corte ya que la personalización incluye agregar a la prenda elementos que alteren el diseño original de la prenda sin modificar la prenda en su totalidad, para este proceso se debe elegir inicialmente la materia prima, se prepara el patrón elegido por el cliente el cual depende del tipo de material a utilizar, seguido de esto se procede a realizar el diseño, una vez terminado se pasa la prenda al área de calidad, seguido al empaque y entrega final al cliente.

Estampados: Realizados sobre prendas de colores sólidos, los estampados se realizan de manera manual con pinturas para tela, el cliente elige el diseño que desea, se procede a copiar el diseño sobre la prenda, se aplica una capa de pintura blanca sobre todo el dibujo para que en la aplicación de los colores la tonalidad quede más sólida, una vez seco se procede a aplicar la gama de colores correspondiente, se realizan los detalles de bordeado de la figura, se deja secar, se aplica sellante para pintura en tela y una vez seco se procede a lavar la prenda, se envía al área de calidad, seguido al área de empaque y finalmente se entrega al cliente.

## Diagramas de Flujo

Figura 15

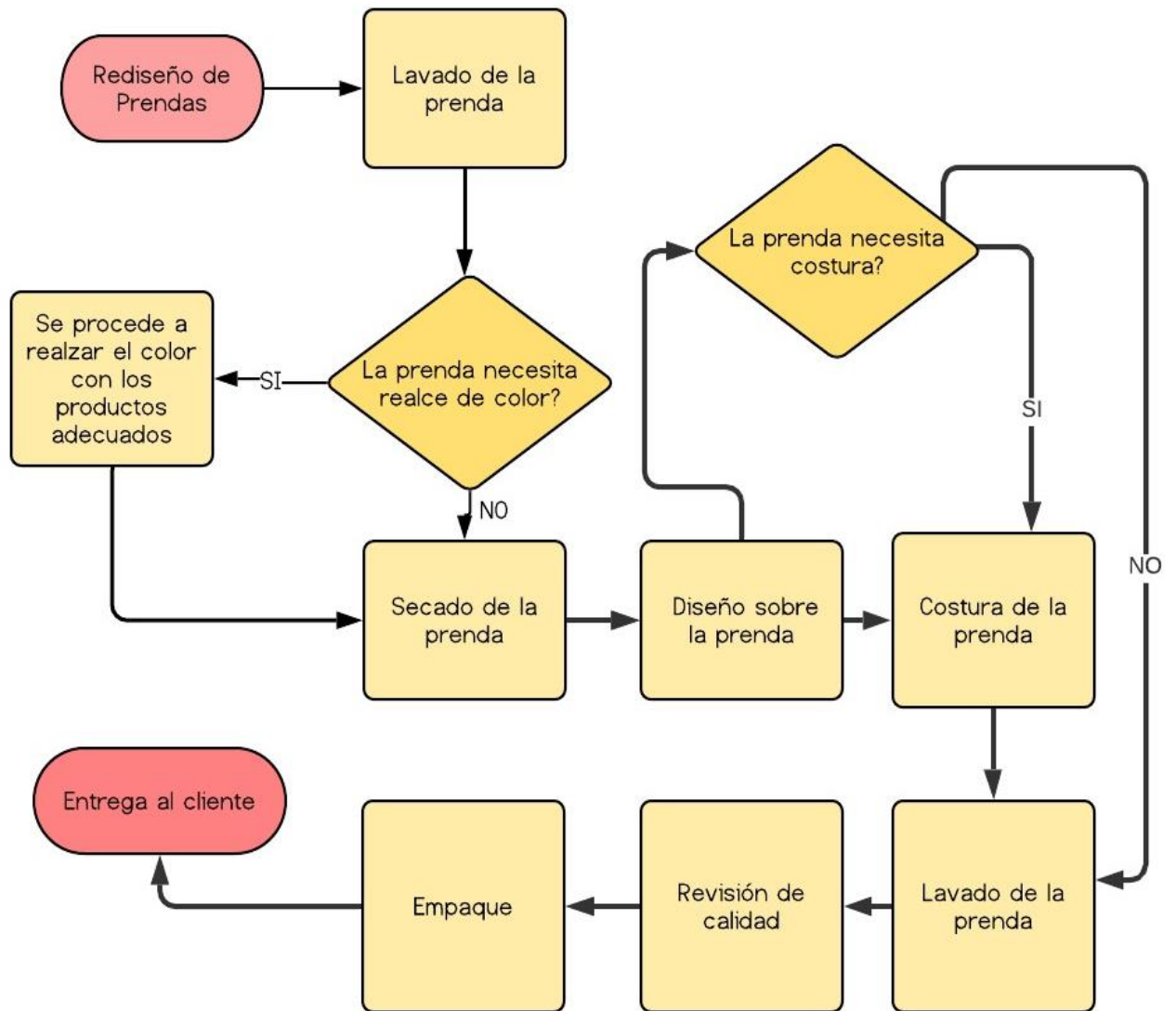
Diagrama de flujo rediseño de prendas



**Nota:** Proceso para el rediseño de una prenda de segunda.

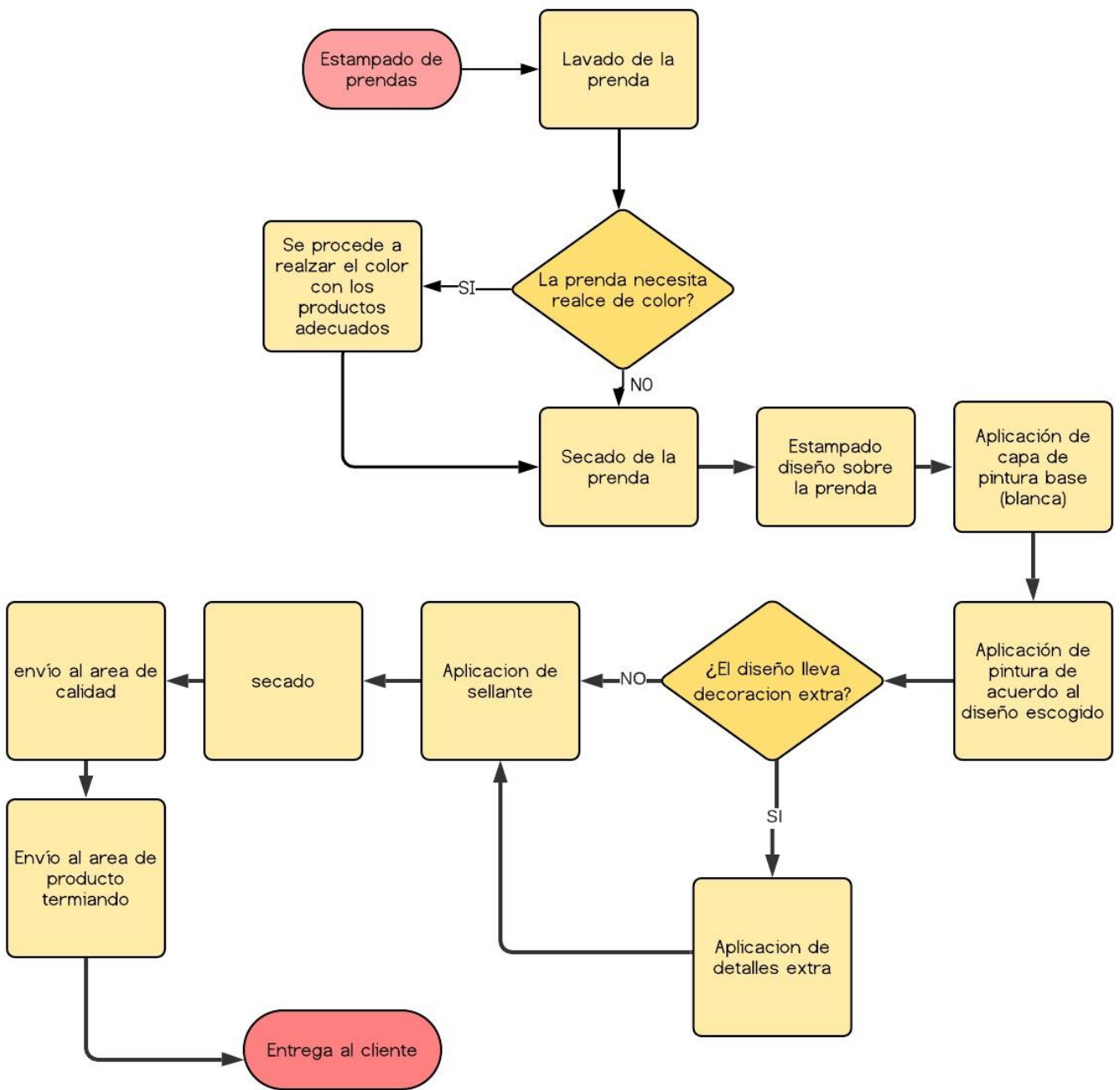
**Figura 16**

*Diagrama de flujo personalización de prenda*



**Figura 17**

*Diagrama de flujo estampado pintura para tela*



**Tabla 8***Requerimientos de operación*

<b>Bien / Servicio:</b> Rediseño de Jean a Short				
<b>Unidades a producir:</b> 1				
<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>cargos</b>	<b>Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina</b>
<b>Actividad 1</b> Lavado de la prenda	1 hora	Área de lavado – operario de limpieza	1	Lavadora nivel de agua 1 / 50 Minutos
<b>Actividad 2</b> Secado de la prenda	40 minutos	Área de lavado – operario de limpieza	1	Secadora/ 40 minutos
<b>Actividad 3</b> Dibujo de patrón sobre la prenda	8 minutos	Área de costura – confeccionista textil	1	Trabajo manual
<b>Actividad 4</b> Corte del Jean	10 minutos	Área de costura Confeccionista textil	1	Trabajo manual
<b>Actividad 5</b> Costura	35 minutos	Área de costura – Confeccionista textil	2	Maquina plana 1 prenda/20 Minutos En 8 horas de labor se realiza la costura de 24 prendas. Maquina Overlock remallado de 1 prenda/ 15 minutos. En 8 horas de labor se realizan 32 remallados de prendas.
<b>Actividad 6</b> Lavado	50 minutos	Área operativa – Operario de limpieza	1	Lavadora nivel de agua 1 / 50 Minutos
<b>Actividad 7</b> Planchado	5 minutos	Área operativa – operario de limpieza	1	Plancha vaporera 1 prenda/5 Minutos
<b>Actividad 8</b> Revisión de calidad	5 minutos	Área de producto terminado y calidad – Técnico en control de calidad	2	
<b>Actividad 9</b> Empaque	2 minutos	Empacador	1	
<b>Total</b>	3 horas			

**Nota:** Requerimientos de operación para rediseño de prenda

**Tabla 9***Requerimientos de operación para personalización*

<b>Bien / Servicio:</b> Personalización de blusa básica				
<b>Unidades a producir:</b> 1				
<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización (minutos / horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que intervienen por cargo</b>	<b>Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)</b>
<b>Actividad 1</b> Lavado y secado de la prenda	50 minutos	Área de lavado operario de limpieza	1	Lavadora nivel de agua 1 / 50 Minutos
<b>Actividad 2</b> Secado de la prenda	40 minutos	Área de lavado – operario de limpieza	1	Secadora/ 40 minutos
<b>Actividad 3</b> Dibujar diseño sobre la prenda	20 minutos	Área de diseño – Confeccionista	1	Trabajo manual
<b>Actividad 4</b> Bordado de pedrería	35 minutos	Área de costura – confeccionista	1	Trabajo manual
<b>Actividad 5</b> Lavado de la prenda	10 minutos	Área de lavado – operario de limpieza	2	Lavado a mano
<b>Actividad 6</b> Planchado de la prenda	5 minutos	Área de lavado – operario de limpieza	2	Plancha vaporera 1 prenda/5 Minutos
<b>Actividad 7</b> Revisión de calidad	5 minuto	Área de producto terminado y calidad	2	
<b>Actividad 8</b> Empaque	2 minutos	Empacador	2	
<b>Total</b>	2 horas 7 minutos			

**Nota:** Requerimientos de operación para personalización de una blusa con pedrería.



**Tabla 10***Requerimientos de operación para estampado*

<b>Bien / Servicio:</b> Estampado de blusa con pintura para tela				
<b>Unidades a producir:</b> 1				
<b>Actividad del proceso</b>	<b>Tiempo estimado de realización (minutos / horas)</b>	<b>Cargos que participan en la actividad</b>	<b>Número de personas que intervienen por cargo</b>	<b>Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)</b>
<b>Actividad 1</b> Lavado y secado de la prenda	50 minutos	Área de lavado – operario de limpieza	1	Lavadora nivel 1 de agua 15 prendas/ 50 Minutos
<b>Actividad 2</b> Secado de la prenda	40 minutos	Área de lavado – Operario de limpieza	1	Secadora 15 prendas/ 40 minutos
<b>Actividad 3</b> Estampar diseño sobre la prenda	10 minutos	Área de diseño – Decorador Textil	1	Trabajo manual
<b>Actividad 4</b> Aplicación de pintura base	35 minutos	Área de diseño – Decorador Textil	1	Trabajo manual
<b>Actividad 5</b> Aplicación de pintura de colores	50 minutos	Área de diseño – Decorador textil	2	Trabajo manual
<b>Actividad 6</b> Aplicación de sellante	5 minutos	Área de diseño – Decorador Textil	1	Trabajo manual
<b>Actividad 7</b> Secado	1 hora			Secado a aire libre
<b>Actividad 8</b> Revisión de calidad	2 minutos	Área de terminación y calidad – Técnico en control de calidad	2	
<b>Actividad 8</b> Empaque	2 minutos	Empacador	1	
<b>Total</b>	3 horas 1 minuto			

**Nota:** Requerimientos de operación para estampado de blusa con pintura para tela.

**Tabla 11**

Capacidad de la planta en horas maquina

<b>Horas trabajadas</b>	12 horas
<b>Cantidad de Maquinas</b>	6 maquinas
<b>Capacidad diaria de la planta en horas</b>	72 horas
<b>Capacidad Mensual de la plata</b>	1.800 horas
<b>Capacidad Anual de la planta</b>	21.600 horas

**Nota:** Capacidad de la planta de acuerdo a las horas laboradas por un empleado con la maquinaria disponible. Elaboración propia.

En nuestra plata, la producción de una prenda de acuerdo al servicio de rediseño demora 3 horas (ver figura 20) a continuación se describirá la producción de las prendas de vestir de acuerdo a la capacidad diaria, mensual y anual:

**Tabla 12**

Capacidad de producción de prendas.


<b>Capacidad de producción diaria (12 horas)</b>	4 prendas
<b>Capacidad de producción mensual (25 días)</b>	100 prendas
<b>Capacidad de producción anual</b>	1.200 prendas

**Nota:** Capacidad diaria, mensual y anual de producción de prendas de un trabajador.

## Ficha Técnica

**Tabla 13**

Ficha técnica Fantástica

	<b>FANTASTICA</b>		
	CODIGO F-001	VERSIÓN 1	FECHA 26/10/2020
<b>FICHA TECNICA DEL PRODUCTO</b>			
<b>A. NOMBRE DEL PRODUCTO ( Defina el nombre tecnico del producto)</b>			
JEAN PERSONALIZADO			
<b>B. COMPOSICION DEL PRODUCTO EN ORDEN DECRECIENTE</b>			
Cotton, polyester, elastano, encaje, pedrería, hilo.			
<b>C. PRESENTACIONES COMERCIALES</b>			
Unidad			
<b>D. TIPO DE ENVASE</b>			
Bolsa ecologica reutilizable			
<b>E. MATERIAL DE ENVASE</b>			
Tela denim			
<b>F. CONDICIONES DE CONSERVACION</b>			
Lavar a mano No retorcer No dejar en remojo Usar plancha tibia			
<b>G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)</b>			
Ver figura 18			
<b>H. VIDA UTIL ESTIMADA</b>			
1 a 2 años			
<b>I. PORCION RECOMENDADA</b>			

#### J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

##### Operario de Limpieza

Encargado del lavado y secado de las prendas que ingresan y salen para entrega.  
Vigilancia de las prendas durante el proceso de lavado y secado.  
Transporte de las prendas hasta el area de costura.

**Dedicacion:** Tiempo laboral por horas - proporcional al salario mínimo

**Tipo de Contratacion:** Contrato a termino fijo

**Perfil Requerido:** Formación bachiller. Experiencia en labores de lavandería, labores domesticas certificadas.

##### Confeccionista Textil

Encargado de realizar proceso de costura y confeccion de las prendas, manejo y cuidado de maquinas de coser en general.

**Dedicacion:** Tiempo completo - \$1.100.000

**Tipo de Contratacion:** Contrato tiempo parcial

**Perfil Requerido:** Formación Tecnico o tecnologo en confeccion de prendas de vestir. Experiencia en empresas de confeccion, experiencia en labores de confeccion independiente.

##### Jefe de Control de Calidad

Encargado de verificar el producto terminado para su posterior envio al area de producto terminado.  
Encargado de vigilar los procesos de produccion y vigilar el correcto funcionamiento de la maquinaria.

**Dedicacion:** Tiempo completo - \$1.300.000

Tipo de Contratacion: Contrato a termino indefinido

Perfil Requerido: Formación tecnologo o profesional en control de calidad, Inspector de control de calidad. Experiencia en empresas industriales, de produccion.

##### Empacador

Encargado de realizar proceso de empaque del producto terminado verificando los datos suministrados por cada cliente para generar proceso de envio.

Dedicacion: Tiempo completo - Salario minimo

Tipo de Contratacion: Contrato a termino fijo

Perfil Requerido: Hombre o mujer con estudios de educacion bachiller con o sin experiencia laboral como empacador en almacenes o empresas industriales.

#### K. GRUPO POBLACIONAL

Firma del responsable  
del producto:

JEFE DE PRODUCCION

Nombre del Responsable del  
producto

\_\_\_\_\_ Maria Alejandra Ramos Vergara \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_







**Nota:** Ficha técnica de prenda rediseñada en fantástica. Elaboración propia.

## Producto Mínimo Viable

Figura 18

Storyboard de Fantástica.

<b>¿Que problema estas tratando de resolver?</b>	<b>¿Quién es tu público objetivo?</b>
	
<p>Fantástica quiere que sus clientes se enamoren de sus productos, que sean los preferidos a la hora de querer realizar un cambio en su estilo y forma de vestir</p>	<p>Mujeres de 15 a 40 años. Mujeres que habiten en la ciudad de Sincelejo. Mujeres que deseen adquirir una alternativa de ahorro en sus prendas de vestir, que les guste los cambios y la originalidad.</p>
<b>¿Cómo resolverás este problema?</b>	<b>Cuál es el primer paso?</b>
	
<p>Ofreciendo a las mujeres hermosos rediseños de sus prendas</p>	<p>El primer paso es motivar al cliente de que nuestros diseños son la mejor alternativa para vestir de manera única y personalizada.</p>

## **Conclusiones y Recomendaciones**

Fantástica es una idea de negocio innovadora que causara un impacto importante en el sector de confección de prendas de vestir, debido a su factor de innovación y facilidad de adquisición de sus servicios, además de la calidad del trabajo tanto del capital humano como de la maquinaria implementada en la labor.

En la actualidad, debido a muchos factores en especial la pandemia generada por el virus covid 19, el diario vivir se volcó al mundo digital, por lo cual muchas empresas han adoptado medidas como el teletrabajo para continuar su funcionamiento, es por esta razón que, debido a la tendencia de las ventas online, Fantástica operara de forma online apostando por lograr un éxito importante.

Aunque el resultado del ejercicio realizado con la campaña publicitaria en Facebook no arrojo los resultados esperados en cuanto al contacto de los clientes solicitando información, si dio resultados respecto a la cantidad de personas a las cuales llego la campaña, esta actividad nos sugiere que debemos seguir realizando inversión en campañas publicitarias en Facebook hasta lograr los resultados esperados.

Fantástica es una idea de negocio que atraerá no solamente a las personas en la ciudad de Sincelejo, por lo cual es importante crear nuevas estrategias para expandir la idea de negocio a ciudades aledañas y en un mediano plazo extender nuestro emprendimiento a nivel nacional.

Finalizando se recomienda a los actuales y futuros estudiantes de la CUN adoptar este proyecto como base para futuros trabajos de grado, se recomienda ampliar la investigación respecto a nueva maquinaria que minimice los tiempos de elaboración de las prendas, realizar

un estudio de mercado sobre nuevas tendencias de moda las cuales pueden ser adoptadas a prendas recicladas.

## Bibliografía

Eserp. (s.f.). *La importancia del marketing digital en nuestro día a día*. Obtenido de

Eserp.com: <https://es.eserp.com/articulos/la-importancia-del-marketing-digital-dia-dia/>

Espinosa, R. (2015). *Marketing Mix : las 4Ps*. Obtenido de Robertoespinosa.es:

<https://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2>

Intermón, O. (2019). *OXMAN Intermón*. Obtenido de Reciclar ropa, creatividad y consumo

sostenible: <https://blog.oxfamintermon.org/reciclar-ropa-creatividad-y-consumo-sostenible/>

Mejia, J. (2020). *QUÉ ES EL MARKETING DIGITAL, SU IMPORTANCIA Y PRINCIPALES*

*ESTRATEGIAS* . Obtenido de Juancmejia.com:

<https://www.juancmejia.com/marketing-digital/que-es-el-marketing-digital-su-importancia-y-principales-estrategias/>

Milich, G. (2019). *31 métricas de Marketing Digital que debes acompañar para que tu*

*estrategia sea exitosa*. Obtenido de <https://rockcontent.com/>:

<https://rockcontent.com/es/blog/metricas-de-marketing-digital/#:~:text=Las%20m%C3%A9tricas%20de%20Marketing%20Digital%20son%20esos%20indicadores%20que%20nos,el%20ROI%20de%20ciertas%20acciones.>

*Pintura sobre tela*. (2012). Obtenido de Pinturayartistas.com:

<https://www.pinturayartistas.com/pintura-sobre-tela/#:~:text=Se%20trata%20de%20una%20t%C3%A9cnica,la%20tela%20se%20podr%C3%A1%20lavar.>



*Sincelejo*. (s.f.). Obtenido de [Sincelejo.blogspot.com](https://sincelejo-sincelejo.blogspot.com/p/geografia.html): <https://sincelejo-sincelejo.blogspot.com/p/geografia.html>

Wikipedia. (2020). *Sincelejo*. Obtenido de [es.wikipedia.org](https://es.wikipedia.org/wiki/Sincelejo#Geograf%C3%ADa):  
<https://es.wikipedia.org/wiki/Sincelejo#Geograf%C3%ADa>