

Proyecto social para la comunidad del sector No. 11 de suba tienda Online Rock Stone

Ángela Rocio Cruz Pinto

Nelcy Claris Pérez Rivera

Jeisson Andrés Vargas Rodríguez

Yelitza Elvira Rapalino Camelo

Directora

Sindy Lorena Nieto

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativa, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEM

Diplomado de profundización para Tecnologías Gestión del Marketing para Emprendimiento

Social

2023

Tabla de contenido

Resumen	7
Abstrac.....	8
Introducción.....	9
Objetivos.....	11
Objetivo General.....	11
Objetivos Específicos	11
Identificación de la Problemática	13
Valor Social y Modelo de Negocio	14
Valor Social	14
Modelo de Negocio	14
Objetivo Social	16
Modelo de Negocio Rock Stone.....	17
Etapas y Herramientas para modelo Desing Thinking	18
Propuesta de Valor.....	21
Problema.....	21
Segmento del Mercado	21
Propuesta de Valor.....	21
Solución.....	22
Canal.....	22
Ingresos.....	22
Costos	23

Métrica - clientes	23
Ventaja competitiva.....	23
Plan de Mercadeo	25
Atributos y beneficios del producto.....	25
Marca, imagen y slogan del proyecto	26
Grupo Objetivo del proyecto	27
Segmentación demográfica.....	27
Segmentación sociodemográfica	27
Segmentación psicográfica	28
Segmentación conductual	28
Segmentación de género	28
Competencia	28
Aliados clave del modelo de negocio	29
Estrategias de Mercadeo	29
Prototipos de los contenidos en redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp).....	30
Construcción de la página web	32
Proyecciones operativas, financieras y evaluación financiera.....	36
Proveedores	36
Instalaciones	36
Gastos operacionales Fijos	37

Costos operacionales Fijos	37
Costos de producción.....	38
Ganancia	38
Precio de Venta.....	39
Estudio de audiencia.....	39
Proyección en ventas	40
Capital de trabajo.....	41
Conclusiones.....	43
Referencias bibliográficas	45

Ilustraciones

Ilustración 1 Modelo de Negocio	15
Ilustración 2 Ilustración 2 Objetivos de Desarrollo Sostenible	16
Ilustración 3 Modelo Desing Thinking.....	18
Ilustración 4 Diagrama de cause - efecto.....	19
Ilustración 5 Modelo Canvas	24
Ilustración 6 Modelo Canvas	26
Ilustración 7 Canales de comunicación	31
Ilustración 8 Canales de comunicación	32
Ilustración 9 Página WEB	33
Ilustración 10 Página WEB	34
Ilustración 11 Página WEB	35
Ilustración 12 Página WEB.....	35
Ilustración 13 Gastos operacionales	37
Ilustración 14 Gastos operacionales fijos	37
Ilustración 15 Costos de producción.....	38
Ilustración 16 Ganancia	38
Ilustración 17 Proyección valor de venta.....	39
Ilustración 18 Proyección de ventas	40
Ilustración 19 Proyección de ventas 2	40

Lista de tablas

Tabla 1 Actividades Elaboración propia	36
Tabla 2 Capital de trabajo.....	41
Tabla 3 Capital de trabajo = Activos corrientes -Pasivos corrientes.....	42

Resumen

En nuestra actualidad el mundo vive un avance tecnológico que son de gran importancia para el desarrollo y crecimiento de la sociedad, estos cambios generar un crecimiento en los mercados y muestran una gran competitividad en las ventas de los diferentes insumos y servicios, cada día los consumidores se vuelven más exigentes en la compra de cada producto porque cada vez se accede a más y más información del producto que adquiere cada persona.

Con la evolución y el crecimiento tecnológico se implementa lo que llamamos marketing digital este nos ayuda a la comercialización y mejoramiento de las estrategias de venta revolucionando el mercado ya que gracias a este se puede mostrar los productos de una manera que nos ayudara a extender los mercados y que se está implementando a nivel mundial.

En el siguiente documento se mostrara como con la ayuda del marketing digital se implementar un programa para vendedores ambulantes de un producto específico que en este caso serán camisetas enfocadas en rock y metal , analizando una zona en específico como es la zona 11 de suba , nuestro programa ayudara a la expansión de ventas de vendedores ambulantes creando una mejor visión hacia el cuidado del medio ambiente , del espacio público y creando una expansión y muestra del producto al cual vamos a incorporar en las tecnologías de venta.

Palabras claves: Marketing digital, vendedores, rock, competitividad

Abstract

Nowadays, the world is experiencing a technological advance that is of great importance for the development and growth of society. These changes generate growth in the markets and show great competitiveness in the sales of the different inputs and services. Everyday consumers become more demanding in the purchase of each product because more and more information is accessed on the product that each person purchases.

With the evolution and technological growth, what we call "digital marketing" is implemented this helps us to commercialize and improve sales strategies, revolutionizing the market since thanks to this you can show the products in a way that will help us expand the markets and that is being implemented worldwide.

The following document will show how with the help of digital marketing, a program for street vendors of a specific product will be implemented, which in this case will be focused t-shirts focused on rock and metal, analyzing a specific area such as zone 11 in Suba. Our program will help the expansion of sales of street vendors creating a better vision towards the care of the environment, public space and creating an expansion and a sample of the product that we are going to incorporate into the sales technologies.

Keywords: digital marketing, vendors, rock, competitiveness.

Introducción

Se realiza estudio del valor social del proyecto a trabajar Rock Stone el cual se realiza basados en la solución a la informalidad de los vendedores ambulantes con el fin de desarrollar el proyecto utilizando la metodología Design Thinking que permite desarrollar productos basados en la identificación de las necesidades de una comunidad.

Por medio del desarrollo de la actividad se busca impulsar página web del proyecto Rock stone por medio de la exhibición y distribución de camisetas estampadas, como propuesta de valor a los vendedores ambulantes ubicados en la zona 11 de suba permitiendo dirigir las ventas de manera virtual y así ser parte de las políticas públicas frente a la recuperar espacio público, control de basuras, y movilidad.

Para el desarrollo del proyecto social Rock Stone, se es necesario visualizar de manera clara la propuesta de valor y estructurar el modelo de negocio es así como por medio el modelo CANVAS permite la identificación del problema a resolver hasta el análisis del costo del modelo de negocio.

Con el fin de dar a conocer el proyecto social, se realiza el estudio de marketing donde por medio de definir atributos y beneficios del producto se crea la marca y el eslogan que es lo que identifica nuestro producto, es así que por medio de la identificación del público a quien va llegar los productos se crea estrategias que permitan llegar a más clientes, buscando alianzas estratégicas que permitan impulsar el proyecto social.

Para el desarrollo del proyecto es necesario la evaluación de costos y gastos con el fin de dar valor al producto que se está comercializando desarrollado en pro de un objetivo social como es Rock Stone.

La puesta en marcha de este proyecto supone ganancias para los vendedores ambulantes como también para los empresarios que lideran la tienda virtual. Hemos proyectado ventas mensuales al año con margen de ganancias favorables.

Objetivos

Objetivo General

Por medio de la metodología Design Thinking se estudian las herramientas para investigar el valor social y las necesidades de la comunidad, generando un producto final que cumpla con las necesidades del cliente, por medio de las etapas del proceso de esta metodología consolidar una propuesta de valor para el emprendimiento social y las herramientas que aporten a validar las necesidades y soluciones de la comunidad que se va a beneficiar con el modelo de negocio RockStone con el fin de Lograr un crecimiento económico gracias a la comercialización virtual de camisetas.

Objetivos Específicos

Definir el valor social del proyecto a trabajar identificando la problemática a solucionar de la comunidad.

Utilizar la metodología Design Thinking para iniciar el desarrollo del proyecto de una manera clara y enfocada con las herramientas que esta nos brinda, buscando las herramientas que aporten a validar las necesidades y soluciones de la comunidad por la que se va a beneficiar con el modelo de negocio planteado

Estudiar la estructura del modelo Canvas con el fin de aplicarlo al proyecto Social Rock Stone.

Propuesta de valor del proyecto con el fin de estructurar el modelo de negocio Por medio de la identificación de atributos y beneficios se crea eslogan y marca.

Identificar segmentación basados en la actividad económica del proyecto social con el fin de estudiar la competencia y los aliados estratégicos para desarrollar el proyecto.

Estudiar los diferentes recursos y estrategias de mercadeo con el fin de posicionar el proyecto social Rock Stone como tienda virtual por medio de redes sociales y creación de página WEB.

Calcular por medio de la relación costos y unidades a producción el valor de venta con el fin de generar rentabilidad y aportar al desarrollo social para los vendedores ambulantes de la región, definiendo margen de ganancia mes a mes proyectando ventas ascendentes.

Identificación de la Problemática

Por medio del impulso de la página web del proyecto “Rock Stone”, se promueve la exhibición y distribución de camisetas estampadas, como propuesta de valor a los vendedores ambulantes quienes no tiene una actividad económica sustentable, introduciendo un modelo de negocio de ventas digitales alternas, este proyecto respalda las políticas públicas del distrito frente a la recuperación de espacio público, saneamiento ambiental, y movilidad como una idea innovadora donde la comunidad de vendedores ambulantes tengan la opción de seguir con su actividad económica y no vean afectados sus ingresos económicos.

De acuerdo a caracterización realizada por el Instituto para la Economía Social (Ipes) en la localidad de suba se encuentran 2074 vendedores ambulantes, ROCK STONE es un emprendimiento social dirigido a los vendedores ambulantes en la zona 11 de suba los cuales se dedican a ventas de camisetas estampadas en el espacio público.

Esta población no solo está en precariedad económica, sino que, del total de vendedores ambulantes identificados, el 11 por ciento no cuenta con seguridad social.

El Proyecto TIENDA VIRTUAL ROCK STONE integra el comercio electrónico a la formalidad de los vendedores ambulantes para lograr una mejor calidad de vida para ellos incrementando sus ventas.

Valor Social y Modelo de Negocio

Valor Social

Promueve la cultura de comercio formal introduciendo a los vendedores ambulantes un modelo de negocio de ventas digitales alternas, promoviendo actividades económicas sustentables.

Este proyecto respalda las políticas públicas del distrito frente a la recuperación de espacio público, saneamiento ambiental, y movilidad como una idea innovadora donde las comunidades de vendedores ambulantes tengan la opción de seguir con su actividad económica y no vean afectados sus ingresos económicos.

ROCK STONE es un emprendimiento social para los vendedores ambulantes y lograr una mejor calidad de vida e ingreso para ellos incrementando sus ventas.

Modelo de Negocio

Implementación de página web y capacitación en Marketing digital a vendedores ambulantes que realizan el proceso de estampado y venta de camisetas enfocada a la cultura rock.

Ilustración 1

Ilustración 1 Modelo de Negocio



Fuente. Elaboración propia

Exhibir, vender y distribuir sus productos debido a la informalidad, desencadenando que estos establecimientos no sean sustentables en el tiempo.

Por medio del impulso de la página web del proyecto ROCK STONE se promueve la exhibición y distribución de camisetas estampadas, como propuesta de valor a los vendedores ambulantes ubicados en la zona 11 de suba permitiendo dirigir las ventas de manera virtual y así ser parte de las políticas públicas frente a la recuperar espacio público, control de basuras, y movilidad.

Con el fin de financiar y promover el proyecto se buscará recursos y asesoría de entidades gubernamentales y privadas.

Innovación transformadora

Promueve la cultura de comercio formal introduciendo a los vendedores ambulantes un modelo de negocio de ventas digitales alternas, promoviendo actividades económicas sustentables.

Este proyecto respalda las políticas públicas del distrito frente a la recuperación de espacio público, saneamiento ambiental, y movilidad como una idea innovadora donde las comunidades de vendedores ambulantes tengan la opción de seguir con su actividad económica y no vean afectados sus ingresos económicos.

Objetivo Social

ROCK STONE es un emprendimiento social para los vendedores ambulantes y lograr una mejor calidad de vida e ingreso para ellos incrementando sus ventas en la zona 11 de suba integrándolos a la formalidad, siendo parte de Los ODS.

Ilustración 2

Ilustración 2 Ilustración 2 Objetivos de Desarrollo Sostenible



Fuente. Elaboración propia

Modelo de Negocio Rock Stone

Implementación de página web y capacitación en Marketing digital a vendedores ambulantes que realizan el proceso de estampado y venta de camisetas enfocada a la cultura ROCK.

Dirigido a vendedores ambulantes en la zona 11 de suba, quienes tienen dificultad en exhibir, vender y distribuir sus productos debido a la informalidad, desencadenando que estos establecimientos no sean sustentables en el tiempo.

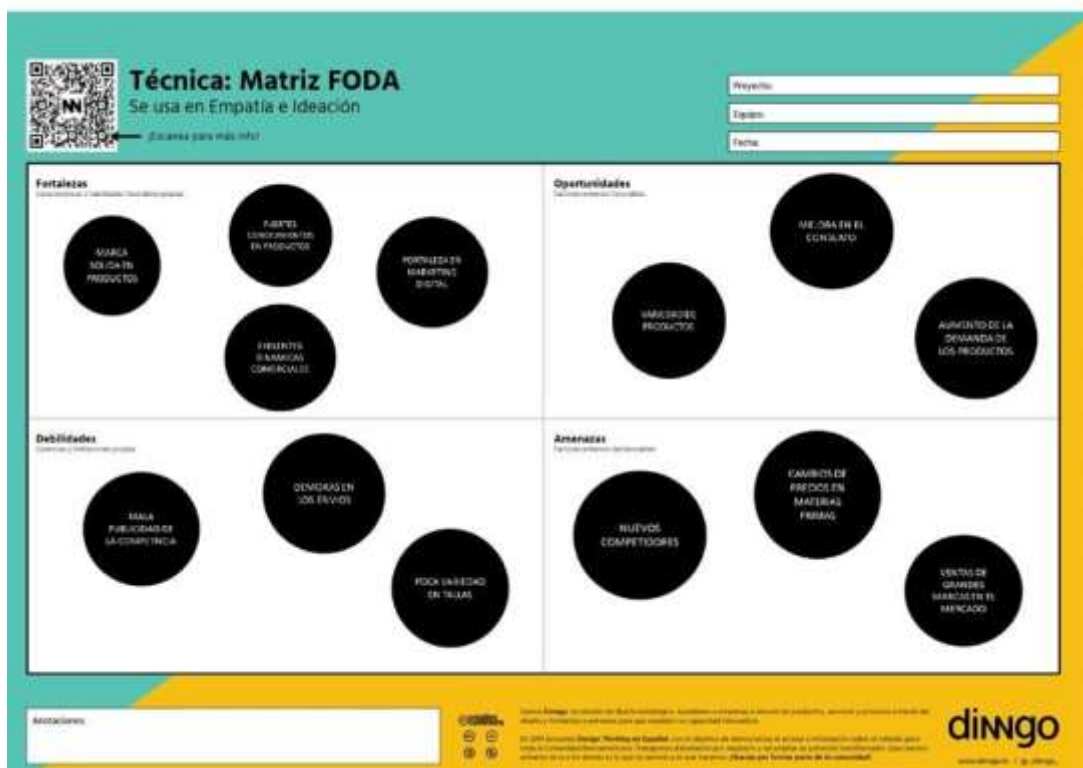
Por medio del impulso de la página web del proyecto ROCK STONE se promueve la exhibición y distribución de camisetas estampadas, como propuesta de valor a los vendedores ambulantes ubicados en la zona 11 de suba permitiendo dirigir las ventas de manera virtual y así ser parte de las políticas públicas frente a la recuperar espacio público, control de basuras, y movilidad.

Con el fin de financiar y promover el proyecto se buscará recursos y asesoría de entidades gubernamentales y privadas.

Etapas y Herramientas para modelo Desing Thinking

Ilustración 3

Ilustración 3 Modelo Desing Thinking



Fuente. Elaboración propia

Empatizar Identificar la población a la cual va beneficiar el proyecto, las necesidades y oportunidades que intervienen en el buen desarrollo del proyecto que garantice la satisfacción del cliente final, así como de la comunidad beneficiada con esta herramienta se entiende los problemas y necesidades al cliente por medio del análisis de la matriz DOFA.

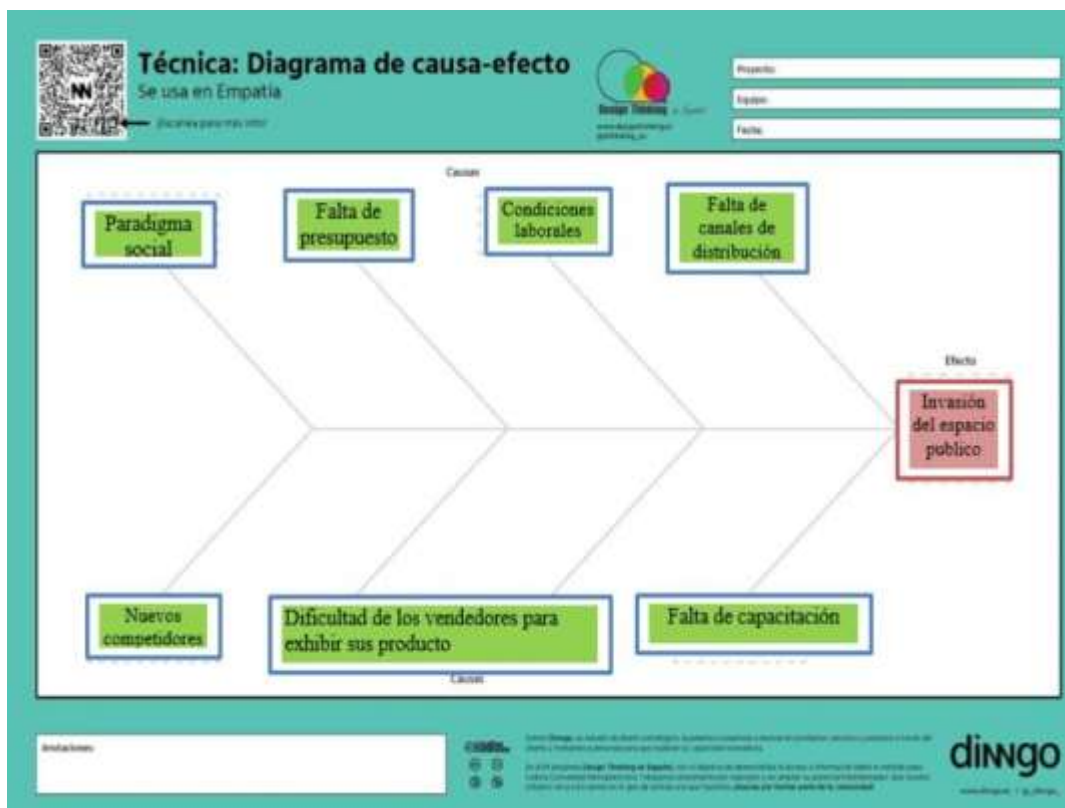
Definición Por medio del estudio de la empatía se filtran las necesidades más importando, definiendo las necesidades más importantes.

Ideas permite crear en base a las oportunidades y fortalezas ya planteadas las soluciones prácticas para desarrollar el proyecto basado en las debilidades y oportunidad reflejada en el análisis anterior.

Prototipo por medio de la validación e ideas estudiadas se maneja el mapa mental que permitan resumir la importancia, el enfoque y el desarrollo del proyecto, con el fin de proyectar de manera gráfica a los clientes el valor social y modelo de negocio del proyecto.

Ilustración 4

Ilustración 4 Diagrama de cause - efecto



Fuente. Elaboración propia

Testeo basado en prototipo estudiado se realiza un poster donde se refleja el sentido social y la premisa para dar a conocer el producto a comercializar como medio de socializar el proyecto social ROCK STONE, comprobando un diseño en el que se transmite de manera clara la información, los objetivos y la misión del proyecto desarrollar.

Propuesta de Valor

Problema

Los vendedores ambulantes en la zona 11 de suba, tienen dificultad en exhibir, vender y distribuir sus productos debido a la informalidad, desencadenando que estos establecimientos no sean sustentables en el tiempo, y sean expulsados constantemente de su sitio de trabajo generando conflictos sociales con la fuerza pública es así como se es necesario buscar que esta comunidad haga parte de las políticas públicas del distrito y aporten a recuperar espacio público, control de basuras, y movilidad buscando dignificar la actividad económica que realizan actualmente.

Segmento del Mercado

Dirigido a Hombres y mujeres en edad desde los 12 años a edad Adulta que habitan en ciudades centrales del país con conocimiento y preferencias en la compra en línea.

la marca está enfocada a personas ambientalistas y con conciencia social en pro a la sostenibilidad económica basado en los ODS.

La Marca rock stone está dirigida a consumidores que buscan nuevas experiencias que valoran los detalles y la calidad sintiéndose identificado con la prenda y buscando un beneficio en la compra en pro a la sostenibilidad económica y beneficio social.

Propuesta de Valor

Dignificar el trabajo de los vendedores ambulantes que se dedican a la venta de camisetas de la cultura Rock por medio de la creación de la tienda virtual Rock Stone.

Solución

Este proyecto respalda las políticas públicas del distrito frente a la recuperación de espacio público, saneamiento ambiental, y movilidad como una idea innovadora donde la comunidad de vendedores ambulantes tenga la opción de seguir con su actividad económica y no vean afectados sus ingresos económicos por medio de la tienda Rock Stone, para impulsar las ventas por internet e introducir a esta comunidad al marketing Digital.

Canal

Se manejarán diferentes canales de venta implementado la página web ROCK STONE y mediante las diferentes redes sociales como para implementar de una mejor manera las ventas vía internet.

Empacadas de manera Ecológica con bolsas de Costal el cual puede ser reutilizable identificada con talla y color, se realiza por medio de empresas transportadora disponibles en el mercado.

Ingresos

Inversión Estos provienen de los vendedores que serán parte del proyecto Rock Stone lo que les permitirá exponer sus prendas a un mercado más amplio sin aumentar su inversión inicial que ya manejan en la actualidad Fuentes de ingreso Aprovechando el mercado local de los clientes ya fidelizados por el grupo de vendedores ambulantes que se han dedicado a la comercialización de camisetas se convoca a vendedores ambulantes a hacer parte del proyecto social Rock Stone y amplía la red de comercialización y a su vez aumentar el nivel de clientes.

Costos

Compra de camisetas y creación de página Web y recurso humano para la administración de dicho recurso, así como comercialización distribución y atención al cliente.

La marca Rock Stone se impulsará por la alcaldía de Bogotá y entidades gubernamentales frente a comercialización, capacitación de Marketing digital y temas en pro al desarrollo de Microempresa y comercio electrónico con el fin de postularnos a los proyectos de financiación de las entidades gubernamentales que apoyan este tipo de proyectos.

Métrica - clientes

Promoviendo el sentido social, cultural y ambiental por medio de la marca lograremos llevar al consumidor a sentirse identificado en la tienda online de camisetas estampadas y así ampliar cobertura a nivel nacional, con el respaldo de entidades gubernamentales y privadas para expandir la idea de negocio.

Ventaja competitiva

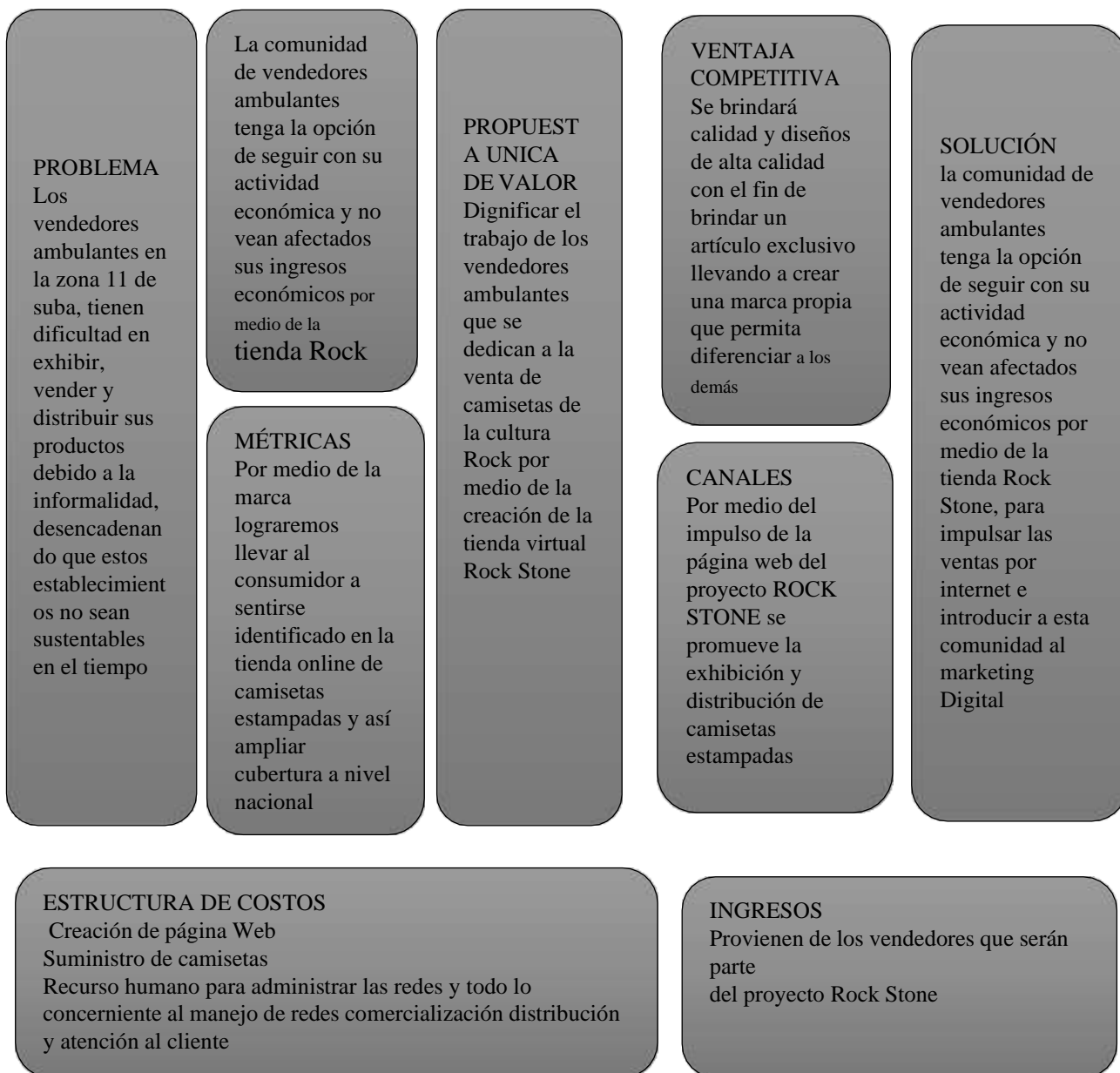
La publicidad del emprendimiento social se enfocará en una filosofía frente al aporte social y cultural de la sociedad con el fin de motivar e impulsar a los clientes a conocer más sobre la actividad de comercialización de la tienda Rock Stone.

Se brindará calidad y diseños de alta calidad con el fin de brindar un artículo exclusivo llevando a crear una marca propia que permita diferenciar a los demás establecimientos de ventas de camisetas, de igual manera se potenciará el servicio al cliente con el fin de brindar una experiencia personalizada como valor agregado.

Ilustración 5

Ilustración 5 Modelo Canvas

Modelo Canvas



Fuente. Elaboración propia

Plan de Mercadeo

Atributos y beneficios del producto

Rock Stone se caracteriza por la Comercialización de camisetas estampadas alusivas a la cultura Rock y metal donde podemos encontrar un producto acorde a las necesidades de nuestros compradores enfocados a un sector específico de la población al cual pretendemos llegar interpretando de la mejor manera los gustos y las expectativas de aquel grupo al cual queremos llegar con nuestra marca.

Material

Camisetas fabricadas en material en jersey, algodón

Diseño

Cuello redondo. Estampados alusivos a la cultura rock para dama y caballero, estas varían de acuerdo a colecciones según temporada.

Calidad

Costuras limpias, estampado de alta definición, excelente durabilidad

Distribución

Por medio del impulso de la página web del proyecto rock stone se promueve la exhibición y distribución de camisetas estampadas.

Embalaje

Este empacado en bolsa plástica reforzada en vinipel identificada con talla y color, se realiza por medio de empresas transportadora INTERRAPIDISIMO – SERVIENTREGA.

Capacidad máxima de venta

Se proyecta cincuenta unidades por capacidad productiva. Este proyecto respalda las políticas públicas del distrito frente a la recuperación de espacio público, saneamiento ambiental, y movilidad como una idea innovadora donde las comunidades de vendedores ambulantes tengan la opción de seguir con su actividad económica y no vean afectados sus ingresos económicos.

Precio El costo de transporte está incluido en el precio final este va de acuerdo a diseño, talla y colores de estampado hallados en la página web.

Marca, imagen y slogan del proyecto

Marca, imagen

La marca que identifica nuestro producto rock stone ropa de colección estilo rock y metal y se adoptó el slogan rock stone no es moda es una filosofía esta marca yeslogan identifica nuestro producto y será reconocido entre la industria Rockera y metalera del país, el logo lo constituye la fuerza y el símbolo del rock and roll a nivel mundial

Ilustración 6

Ilustración 6 Modelo Canvas



Fuente. Elaboración propia

Slogan

“Rock Stone no es moda es una filosofía”

Grupo Objetivo del proyecto

La Marca Rock Stone está dirigida a consumidores que buscan nuevas experiencias que valoran los detalles y la calidad sintiéndose identificado con la prenda y buscando un beneficio en la compra en pro a la sostenibilidad económica y beneficio social.

Segmentación demográfica

Orientada a satisfacer la petición de prendas tipo rock y metal en la región central del país, en la ciudad de Bogotá, localidad 11 suba, con una gran aspiración de expandir nuestro mercado a zonas aledañas a lo localidad y abastecer a los principales negocios y almacenes del sector, estará relacionado con los principales festivales en la capital de país ya que cada año nos visitan bandas de gran calibre y tendríamos la disponibilidad como marca propia de ser merchandiser de estos eventos tanto en la localidad como en la ciudad de Bogotá, Dirigido a hombres y mujeres en edad desde los 12 años a edad Adulta que habitan en ciudades centrales del país con conocimiento y preferencias en la compra en línea.

Segmentación sociodemográfica

Buscamos satisfacer a personas de todas las edades de los estratos medios de la localidad (estrato 2-3) que devenguen un salario mínimo actual vigente y hasta 3 salarios mínimos vigentes, en este segmento encontramos, empleados, estudiantes universitarios, ama de casa, estos serán un punto importante ya que se interesan más por el valor del producto que sea de calidad y de un valor asequible a comparación de las grandes marcas.

Segmentación psicográfica

Personas con gusto musical similar frente al género rock, la marca está enfocada a personas ambientalistas y con conciencia social en pro a la sostenibilidad económica basado en los ODS.

Segmentación conductual

Se prefieren productos nacionales de un valor asequible de una elaboración sencilla, pero de excelente calidad ya que con estas clases de marcas se puede asociar a que mejora su estilo y su calidad de vida.

Segmentación de género

Se tendrá a la venta camisetas tanto de hombres para mujeres con variedades en estilos y buscando satisfacer las necesidades, actualizando los logos y las bandas.

Competencia

Almacenes especialistas en estampado venta y distribución de camisetas estampadas en la ciudad de Bogotá, como son: almacenes Movie, Falabella, Koaj, H&M, entre otros. Otros competidores como son: ventas ambulantes de camisetas estampadas, almacenes de productos de la cultura Rock ubicado en la ciudad de Bogotá, Rock shop Bogotá, Rock Activity y tiendas online, plataforma de mercado en línea como MercadoLibre, Rock Activity, Dafiti y Linio.

Aliados clave del modelo de negocio

La marca Rock Stone es impulsada por la alcaldía de Bogotá y entidades gubernamentales frente a comercialización, capacitación de Marketing digital y temas en pro al desarrollo de Microempresa y comercio electrónico.

Aprovechando el mercado local de los clientes ya fidelizados por el grupo de vendedores ambulantes que se han dedicado a la comercialización de camisetas se convoca a vendedores ambulantes a hacer parte del proyecto social Rock Stone,

Como estrategia podemos contar con el SENA como un gran aliado para brindar capacitación a todos los participantes del proyecto de emprendimiento.

Una estrategia para lograr alianzas que ayuden a posicionar el proyecto podemos aplicar la estrategia co-branding que tiene como finalidad unir empresas para impulsar ventas y el valor de la marca.

Estrategias de Mercadeo

Estrategia de comunicación

Como primera medida por medio de nuestros aliados los vendedores ambulantes de la localidad de Bosa y clientes ya fidelizados se dará a conocer el proyecto como iniciativa a la formalidad y trabajo digno con el fin de desplegar la información y llegar a más clientes que deseen apoyar el proyecto, así como acoger más vendedores que quieran ser parte del proyecto,

Realizar participaciones a ferias creadas a nivel distrital de comercio electrónico y tiendas físicas para así ampliar el mercado.

Estrategia de Posicionamiento

Promoviendo el sentido social, cultural y ambiental por medio de la marca lograremos llevar al consumidor a sentirse identificado en la tienda online de camisetas estampadas y así ampliar cobertura a nivel nacional, con el respaldo de entidades gubernamentales y privadas para expandir la idea de negocio.

Estrategia de Diferenciación

Se brindará calidad y diseños de alta calidad con el fin de brindar un artículo exclusivo llevando a crear una marca propia que permita diferenciar a los demás establecimientos de ventas de camisetas, de igual manera se potenciará el servicio al cliente con el fin de brindar una experiencia personalizada como valor agregado

Prototipos de los contenidos en redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp)

Esta estrategia nos permite llegar a más clientes mejorando la visibilidad del negocio, obtener por medio de estos canales reconocimientos de marca estableciendo relaciones cercanas con el cliente.

La imagen fresca y muy visual de la marca muestran diversidad ante los ojos de los compradores.

El slogan “Rock Stone no es moda es una filosofía”, hace parte de la identidad que identifica como una marca llamativa para los compradores, así como convincente a la hora de elegir la de elegir la prenda más bonita desde la comodidad de sus dispositivos digitales

Ilustración 7*Ilustración 7 Canales de comunicación*

1. Facebook	2. Instagram
<p data-bbox="467 506 586 537">Propósito</p> <p data-bbox="204 558 846 688">Interactuar con el cliente logrando integrar la marca por medio de anuncios a sí llegar a más compradores y demás usuarios interesados</p>	<p data-bbox="1089 506 1208 537">Propósito</p> <p data-bbox="915 558 1382 789">Comunicar a los compradores de forma constante y creativa las novedades o productos disponibles y en oferta. Obtener aprobación de forma rápida de los clientes acerca de nuestras camisetas.</p>
	
<p data-bbox="204 1356 846 1449">https://www.facebook.com/profile.php?id=100089574460413&mibextid=ZbWKwL</p>	<p data-bbox="878 1356 1419 1449">https://instagram.com/rockstonecamisetas?igshid=YmMyMTA2M2Y=</p>

Fuente. Elaboración propia

Como necesidad apremiante desarrollamos la estrategia comercial que vincule más canales de venta con el objetivo de que nosotros como vendedores y los compradores obtengamos la mayor confianza y la seguridad absoluta para la dinámica comercial.

Construcción de la página web

Link: <https://rockstonecamisetas.wixsite.com/rock-stone>

Ilustración 8

Ilustración 8 Canales de comunicación



Fuente. Elaboración propia

Hemos creado la página Web por medio de la plataforma recomendada WIX como una gran oportunidad de emprender la estrategia comercial como es la comercialización de camisetas estampadas personalizadas alusivas a la cultura Rock and Roll. Como lo hemos mencionado antes, empresa se llama Rock Stone y esta modalidad de venta es muy convincente para los compradores ya que puede ver desde la comodidad de sus sitios frecuentes todas las camisetas disponibles junto con cada una de las características de las mismas valorando los beneficios de las ventas Online.

Esta página puede estar disponible en dos versiones de visualización para los compradores, pueden acceder desde su Pc o desde sus dispositivos móviles cualquier día y sin límite de horario.

Por medio de la presencia del Internet nos acerquemos al mayor número de compradores del sector.

La página tiene una pestaña donde contamos como iniciamos nuestro proyecto de emprendimiento a modo de historia.

Link: <https://rockstonecamisetas.wixsite.com/rock-stone/blank-1>

Ilustración 9

Ilustración 9 Página WEB

Marca, imagen



Slogan



Fuente. Elaboración propia

Vínculos de información de la empresa y sus productos o descripción del servicio.

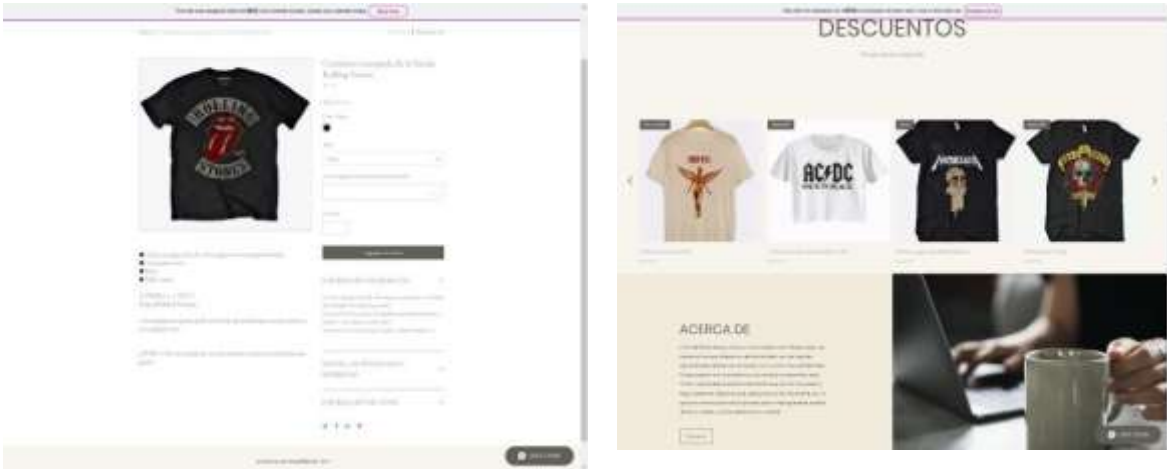
Link: <https://rockstonecamisetas.wixsite.com/rock-stone/product-page/camisa-nirvana-in-utero>

Es los vínculos poseen la información necesaria para que el cliente esté informado completamente del producto que va a elegir, la talla, el color y el estampado y las unidades. Siempre encontrará la disponibilidad en tiempo real.

Cada producto tiene políticas de devolución y reembolso, dando al consumidor una garantía al momento de la compra.

Ilustración 10

Ilustración 10 Página WEB



Fuente. Elaboración propia

Para aprovechar al máximo el procesamiento de pedidos pago y envío vamos a usar una ventana creada mediante el link de atención al cliente:

<https://rockstonecamisetas.wixsite.com/rock-stone/blank-2>, para atención personalizada con nuestro cliente la cual se aprecia en la imagen en la parte inferior derecha con un aviso: “we’ll reply as soon as we can “Responderemos tan pronto como podamos. Por medio del chat final se concreta el lugar de envío y pago contra entrega.

Ilustración 11

Ilustración 11 Página WEB



Fuente. Elaboración propia

Una vez el cliente escoge su camiseta se coordina la entrega y el pago contra entrega por medio del Link de compras y pagos en Línea.

Ilustración 12

Ilustración 12 Página WEB



Fuente. Elaboración propia

Proyecciones operativas, financieras y evaluación financiera

Proveedores

El proyecto tienda virtual ROCK STONE comercializa camisetas con temática Cultura Rock, el proveedor directo corresponde a vendedores ambulantes los cuales se dedican a comercializar en las calles de la ciudad de Bogotá.

Los vendedores que se asocien a nuestra página web recibirán portafolio de diseños con el fin que los trabajen con sus empresas estampadoras con las que trabajan.

Tabla 1 Actividades Elaboración propia

Actividad	Número de personas
Servicio al cliente (manejo de redes, atención PQRS)	1
Proceso creativo (actualización página web y marketing digital)	1
Logística (coordinador de despacho de recepción de mercancía)	1
Comercial (búsqueda de nuevos aliados que comercialicen)	1
Su arte en sus camisetas en nuestra página web	1

Instalaciones

La tienda virtual ROCK STONE se establecerá en 1 local, con el fin de generar el proceso logístico y de servicio al cliente a nuestros proveedores.

Gastos operacionales Fijos

Ilustración 13

Ilustración 13 Gastos operacionales

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Renta	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 5.400.000
Servicios públicos	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
internet telefonia	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
personal Administrativo	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 60.000.000
													\$ 67.800.000

Fuente. Elaboración propia

Costos operacionales Fijos

Los gastos operacionales se basan de acuerdo con el aumento de ventas en 1 año es así que para esta tabla se manejó en los primeros 3 meses la proveeduría de 100 camisetas x mes y los siguientes meses 200 camisetas x mes.

Ilustración 14

Ilustración 14 Gastos operacionales fijos

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
proveeduría camisetas	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 100.000.000
Insumos de empaque	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 450.000	\$ 5.400.000
Papelería	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1.200.000
gastos de distribución y Marketing	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 7.200.000

Fuente. Elaboración propia

Costos de producción

Las camisetas se comprarán a los vendedores a 50.000 la unidad, se proyecta para el mes 1 obtener de nuestros proveedores (vendedores informales) 100 camisetas.

Ilustración 15

Ilustración 15 Costos de producción

COSTO DE PRODUCCION	
MES	1
proveeduría camisetas	\$ 5.000.000
Insumos de empaque	\$ 450.000
Papelería	\$ 100.000
gastos de distribución y Marketing	\$ 35.000
total	\$ 5.585.001
ventas	100
costo de producción	\$ 55.850

Fuente. Elaboración propia

Ganancia

Esperamos obtener una ganancia del 100% (\$ 55.800) en cada camiseta adquirida del proveedor. $55850 + 55850 = 111.700$

Ilustración 16

Ilustración 16 Ganancia

ESTIMACION DE LA GANANCIA 100%	
COSTO DE PRODUCCION X CAMISETA	55.850,01
GANANCIA	1,00
VALOR GANANCIA X CAMISETA	55.850,01
TOTAL PRODUCTO	111.700,02

Fuente. Elaboración propia

La ganancia se repartirá 35% para el mantenimiento de la página Web y 15% para retribuir a las personas afiliadas a nuestra página correspondiente a los vendedores ambulantes para una ganancia del 50%.

Precio de Venta

Este valor varía de acuerdo a Diseño y costo de camisetas desde 112.000 a 150.000 por unidad. El valor de venta final varía por el tipo de estampado.

Estudio de audiencia

Se establece un precio de venta para cada una de las camisetas de \$ 111.700 con el cual podremos cubrir la inversión inicial , obtendremos la ganancia del 100% , en la zona 11 de suba los principales vendedores de este tipo de camisetas tienen valores aproximados de \$120.000 pesos colombianos a \$ 125.000 pesos colombianos , pero las personas se fijan en modelos nuevos y que son únicos en la compra de bandas en especial que son difíciles de encontrar esto se podría aprovechar para subir el precio de venta en algunos de los ejemplares más raros a distribuir.

Ilustración 17

Ilustración 17 Proyección valor de venta

POSIBLE VALOR VENTA				
PRECIO DE VENTA ROCK STONE	\$ 111.700,00	\$ 122.870,00	OBTENDRIAMOS UNA UTILIDAD DEL 1% ADICIONAL AL VALOR YA ESTIPULADO	
ESTUDIO TIENDA 1	\$ 120.000,00	\$ 120.000,00		
ESTUDIO TIENDA 2	\$ 125.000,00	\$ 125.000,00		
POSIBLE VALOR VENTA				
UTILIDAD	\$ 111.700,00	0,1	\$ 11.170,00	\$ 122.870

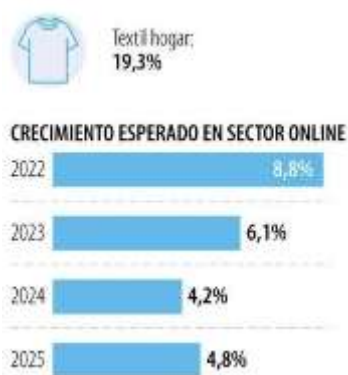
Fuente. Elaboración propia

Proyección en ventas

De acuerdo a artículo del diario la Republica se evidencia un crecimiento de un 8.8 % de ventas en el último año en ventas de prendas vía internet es así como de acuerdo a la capacidad de suministro se iniciarán los primeros 3 meses con 100 camisetas.

Ilustración 18

Ilustración 18 Proyección de ventas

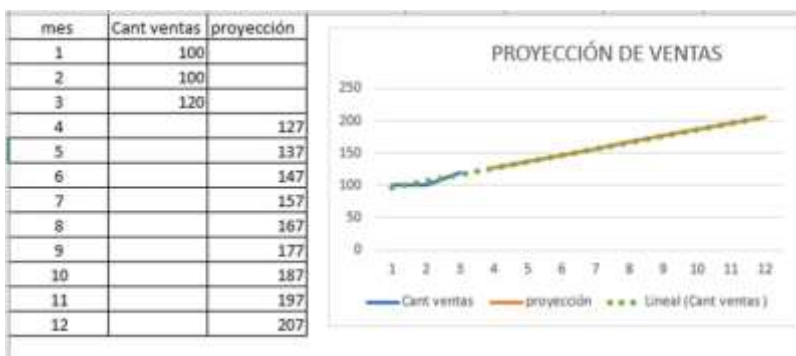


Fuente: Informe EAE Business School / Gráfico: LR-ER

Es así como para esta proyección se manejó en los primeros 3 meses la proveeduría y venta de 100 camisetas x mes y los siguientes meses 200 camisetas x mes promedio.

Ilustración 19

Ilustración 19 Proyección de ventas 2



Fuente. Elaboración propia

Capital de trabajo

Pasivos corrientes corresponden a la suma de gastos y costos operacionales.

Tabla 2 Capital de trabajo

Gastos operacionales fijos	
Mes	1
Renta	\$ 450.000
Servicios públicos	\$ 100.000
internet telefonía	\$ 100.000
personal Administrativo	\$ 5.000.000
total	\$ 5.650.000
costos operacionales fijos	
Mes	1
proveeduría camisetas	\$ 5.000.000
Insumos de empaque	\$ 450.000
Papelería	\$ 100.000
gastos de distribución y Marketing	\$ 500.000
total	\$ 6.050.000

Fuente. Elaboración propia

Capital de trabajo = Activos corrientes - Pasivos corrientes

Tabla 3 Capital de trabajo = Activos corrientes - Pasivos corrientes

Variable	Pasivos corrientes
Gastos operacionales fijos x mes	\$ 5.680.000
costos operacionales fijos x mes	\$ 6.050.000
costos de producción *camiseta	\$ 55.800
	\$ 11.785.800

Variable	Activo corriente
Valor por ventas de inventario	\$ 12.287.000,00
bancos	\$ 20.000.000
Total	\$32.287.000,00

Nuestro capital de trabajo para poder expandir el negocio \$20.501.200

Conclusiones

El valor social de un modelo de negocio se dirige a una comunidad que necesite mejorar la calidad de vida con ROCK STONE se busca dignificar el trabajo que están realizando en las calles con una propuesta de comercio electrónico que lo complementa

Por medio de la fabricación de camisetas con temática cultura rock se inicia un modelo de negocio virtual, llevando el comercio informal en un comercio que va de la mano con la tendencia del mercado, promoviendo ante entidades gubernamentales y privadas este proyecto.

La metodología Design Thinking busca de manera creativa y recursos el desarrollo de un proyecto identificando las necesidades a cubrir en el mercado clientes potenciales modelos de negocio y desarrollo final del proyecto con el fin de cumplir con las necesidades del cliente

Los modelos de design thinking se divide en empatía, Definición, Ideación, prototipo y Testeo y cada una de ellas tiene herramientas que facilitan el desarrollo de cada una de ellas con el fin de direccionar de la mejor manera el diseño del proyecto.

Diseñar buenas estrategias de mercado juega un papel importante al momento de posicionar una marca en el mercado, gracias a la realización de este trabajo logramos establecer las más favorables para nuestro proyecto de emprendimiento

Tener una visión global de los productos que vamos a comercializar analizando las previsiones de venta para garantizar la disponibilidad de las camisetas que comercializamos en las diferentes plataformas de venta virtual como son página WEB WIX, Facebook e Instagram las cuales nos facilitan la interacción con el cliente en tiempo real.

El modelo Canvas permite modelar el proyecto social con 9 bloques de estudio con el fin de enfocar y estructurar el modelo de negocio por medio de la identificación de la solución que va a resolver el proyecto a desarrollar, identificar los costos, ingresos diferenciación etc.

La propuesta de valor permite definir la misión del proyecto, así como dar a conocer los productos y su valor agregado que permite que el proyecto sobresalga en el mercado.

Referencias bibliográficas

- Diario la republica, <https://www.larepublica.co/empresas/consumo-de-moda-en-colombia-ventas-por-27-7-billones-el-ano-pasado-3316367>
- Giraldo Oliveros, M. (Il.), Juliao Esparragoza, D. (Il.) & Acevedo Navas, C. (2017). [Gerencia de marketing](#).. Ecoe Ediciones. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122439>
- Giraldo Oliveros, M. E. Ortiz Velásquez, M. & De Castro Abello, M. (2021). [Marketing: una versión gráfica](#). Universidad del Norte. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/185006>
- Herrero Vicente, D. O'Callaghan Muñoz, X. (Il.) & Vicente Díaz, M. (Coord.). (2021). [Marketing para abogados](#). Wolters Kluwer España. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/175778>
- Level Communications, H. Maciá, F. (Dir.) & Santoja, M. (Dir.). (2018). [Marketing en redes sociales](#).. Difusora Larousse - Anaya Multimedia. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/122932>
- Modelos de negocio Aguilar Morales, S. (Coord.) & Ocampo Carapia, L. A. (Coord.). (2018). [De emprendedor a empresario: haga que su negocio ¡sea negocio!](#) (p.p.47-52). Grupo Editorial Patria. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/111870>
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). [OVI unidad 3 Modelo de Negocio Design Thinking](#)
- Sánchez de Puerta, P. (2019). [Fundamentos del plan de marketing en marketing](#). COMM025PO. IC Editorial. <https://elibro-net.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/124250>