

**Creación e implementación de un modelo y plan de negocio de una boutique erótica online**

Paula Andrea Rubio Lara

Asesor

Sandra Tatiana Velásquez Jiménez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios ECACEN

Administración de empresas

2024

---

Sandra Tatiana Velásquez Jiménez

---

Jurado

---

Jurado

### **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a Dios por brindarme la oportunidad de estudiar, así como a todas las personas que me han brindado su apoyo a lo largo de mi trayectoria académica. Quiero expresar mi agradecimiento a mi familia, ya que, sin su respaldo inquebrantable, nada de esto habría sido posible, ellos han sido mi fuente de inspiración y el motor que me ha impulsado a no rendirme.

### **Agradecimientos**

Expreso mi gratitud a la Unad por ofrecer a los estudiantes una metodología de estudio innovadora en contraposición a la tradicional. Agradezco también a mis padres por inculcarme el valor del esfuerzo, el trabajo arduo y la dedicación, demostrándome que con estos pilares sólidos es posible alcanzar las metas establecidas.

## Resumen

El desarrollo del proyecto aplicado se implementa un modelo y plan de negocio a la boutique erótica online Entre besos sex shop, surgió al reconocer la expansión del mercado online para productos de esta línea. Inicialmente, se establece la tienda virtual con la creación de una página web con cuentas en las redes sociales como Instagram, Marketplace de Facebook y una fan page, Olx, MercadoLibre, Whatsapp empresarial y Bazzarbog.

El proyecto inicia en la ciudad de Bogotá con envíos a nivel nacional, con pago contra entrega. Se brinda beneficios claves al cliente como la garantía, privacidad y confidencialidad en sus compras, la tienda ofrece prendas y accesorios relacionados con la sexualidad, con alta calidad. El equipo de trabajo cuenta con una personal especializado en las diferentes áreas para atender todas las inquietudes relacionadas con la sexualidad que requiera aclarar en la compra de los productos. La prioridad es brindar a los clientes una experiencia de compra asesorada y personalizada respetando su privacidad, seguridad de manera integral.

Se opta por implementar la estrategia de dropshipping, la cual permite iniciar el proyecto con una inversión inicial mínima mientras comienza a madurar. El modelo y el plan de negocio del proyecto se centran en la comercialización de productos sin stock en la tienda. El público objetivo del proyecto está compuesto por adultos jóvenes y de mediana edad que estén interesados en explorar su sexualidad, experimentar con juguetes, lencería erótica y productos para el bienestar sexual, satisfaciendo sus necesidades en este ámbito. Este público puede incluir tanto a personas solteras como aquellas en pareja de cualquier orientación sexual, así como a personas curiosas o en búsqueda de regalos para ocasiones especiales como cumpleaños o despedidas de solteros.

**Palabras clave:** Boutique, erótica, sex shop, tienda, online, lencería, accesorios.

## **Abstract**

The development of the applied project implements a model and business plan for the online erotic boutique Entre kisses sex shop, arose from recognizing the expansion of the online market for products of this line. Initially, the virtual store is established with the creation of a website with accounts on social networks such as Instagram, Facebook Marketplace and a fan page, Olx, MercadoLibre, business WhatsApp and Bazzarboog.

The project begins in the city of Bogotá with shipments nationwide, with payment on delivery. Key benefits are provided to the customer such as guarantee, privacy and confidentiality in their purchases, the store offers high quality clothing and accessories related to sexuality. The work team has specialized personnel in different areas to address all concerns related to sexuality that need to be clarified when purchasing products. The priority is to provide customers with an advised and personalized shopping experience, respecting their privacy and security in a comprehensive manner.

It is decided to implement the dropshipping strategy, which allows the project to start with a minimal initial investment while it begins to mature. The project model and business plan focus on the marketing of products without stock in the store. The target audience of the project is made up of young and middle-aged adults who are interested in exploring their sexuality, experimenting with toys, erotic lingerie and products for sexual well-being, satisfying their needs in this area. This audience can include both single people and those in relationships of any sexual orientation, as well as people who are curious or looking for gifts for special occasions such as birthdays or bachelor parties.

**Keywords:** Boutique, erotica, sex shop, store, online, lingerie, accessories.

## Tabla de Contenido

Introducción .....	12
Planteamiento del problema.....	13
Justificación .....	14
Objetivos.....	15
Objetivo General.....	15
Objetivos Específicos.....	15
Marco de Referencia.....	16
Marco Teórico.....	16
Marco Conceptual.....	17
Marco Legal .....	18
Plan de negocio.....	20
Resumen ejecutivo.....	21
Estudio de mercado.....	21
Estudio técnico.....	35
Estudio Administrativo.....	47
Estudio Financiero .....	51
Resultados.....	57
Conclusiones.....	59
Referencias Bibliográficas .....	60
Apéndices.....	62

**Lista de Tablas**

<b>Tabla 1</b> <i>Matriz DOFA</i> .....	47
---	----

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> <i>Modelo Canvas</i> .....	20
<b>Figura 2</b> <i>¿Qué género es usted?</i> .....	27
<b>Figura 3</b> <i>¿En qué rango de edad se encuentra?</i> .....	27
<b>Figura 4</b> <i>¿En qué nivel socioeconómico se encuentra?</i> .....	28
<b>Figura 5</b> <i>¿Qué ocupación tiene actualmente?</i> .....	28
<b>Figura 6</b> <i>¿Qué estado civil tiene?</i> .....	29
<b>Figura 7</b> <i>¿Alguna vez ha comprado productos eróticos?</i> .....	29
<b>Figura 8</b> <i>Si nunca ha utilizado. ¿le gustaría utilizar algún producto?</i> .....	30
<b>Figura 9</b> <i>¿Si ha comprado, con qué frecuencia adquiere estos productos?</i> .....	30
<b>Figura 10</b> <i>¿Los productos BDSM como (esposas, látigos, tapaojos) le gustaría adquirir o ha comprado alguna vez?</i> .....	31
<b>Figura 11</b> <i>¿De las siguientes categorías cual compra o compro?</i> .....	31
<b>Figura 12</b> <i>¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por un producto erótico?</i> .....	32
<b>Figura 13</b> <i>¿Qué tipo de promociones prefiere a la hora de interactuar con una boutique erótica?</i> .....	32
<b>Figura 14</b> <i>¿A la hora de pagar por los artículos, cual es la forma que prefieres usar?</i> 33	
<b>Figura 15</b> <i>¿En qué lugar prefiere comprar artículos sexuales?</i> .....	33
<b>Figura 16</b> <i>Página web</i> .....	36
<b>Figura 17</b> <i>Pefil Instagram</i> .....	37
<b>Figura 18</b> <i>Catálogo productos Sex Shop</i> .....	38
<b>Figura 19</b> <i>Caja de cartón rectangular</i> .....	41
<b>Figura 20</b> <i>Caja de cartón cuadrada</i> .....	41

<b>Figura 21</b> <i>Bolsa papel Kraft libra</i> .....	42
<b>Figura 22</b> <i>Bolsa ecológica manija trenzada</i> .....	42
<b>Figura 23</b> <i>Logo Entre Besos Sex Shop</i> .....	48
<b>Figura 24</b> <i>Inversión Inicial</i> .....	51
<b>Figura 25</b> <i>Inversión Inicial de productos por mes</i> .....	52
<b>Figura 26</b> <i>Fuente de financiación</i> .....	52
<b>Figura 27</b> <i>Inversión gastos de operación</i> .....	53
<b>Figura 28</b> <i>Proyección de inversión costos de operación personal anual</i> .....	53
<b>Figura 29</b> <i>Proyección de inversión costos de operación anual</i> .....	54
<b>Figura 30</b> <i>Plan de ventas</i> .....	55
<b>Figura 31</b> <i>Plan de ventas por mes</i> .....	56

## Lista de Apéndices

<b>Apéndice A</b> <i>Enlace encuesta</i> .....	62
<b>Apéndice B</b> <i>Organigrama</i> .....	63
<b>Apéndice C</b> <i>Enlace Excel Proyección financiera</i> .....	64

## Introducción

El comercio electrónico ha transformado radicalmente a los consumidores que acceden y adquieren productos. La creación e implementación de un modelo de negocio de la tienda erótica online se presenta como una investigación para las dinámicas de un mercado que fusiona intimidad, tecnología y consumo. Se busca explorar, desarrollar y analizar las repercusiones de una tienda erótica online frente al comercio electrónico actual.

Los productos eróticos ofrecen a las parejas la oportunidad de explorar una sexualidad diferente a la tradicional con el propósito de alcanzar a un público nacional más amplio. Entre besos sex shop ha optado por la venta en línea debido a que muchos consumidores pasan tiempo navegando en internet y en las redes sociales en busca de nuevas experiencias.

Esta modalidad de compra proporciona a los clientes una mayor libertad para seleccionar productos que se adapten a sus necesidades, así como la comodidad de hacerlo sin temor a la observación de terceros. Además, pueden hacer consultas sobre cualquier tema o producto sin sentirse cohibidos. Entre besos sex shop cuenta con un extenso catálogo con el objetivo de brindar a los clientes una amplia gama de opciones para su elección y posterior compra.

La empresa ha optado por la estrategia de dropshipping, lo que ha permitido que la inversión inicial fuera muy baja, reduciendo así el riesgo de pérdida asociado a la mercancía que tiene un nivel bajo de rotación. Esto se considera una ventaja para la empresa, ya que no ha tenido que realizar una inversión significativa en productos por adelantado. En lugar de eso, los pedidos los realizan y se cargan a la medida que los clientes hacen sus solicitudes, lo que proporciona una mayor flexibilidad en la gestión de inventario y reduce la necesidad de mantener grandes cantidades de stock.

## **Planteamiento del problema**

Entre besos sex shop, es una creación de una empresa con su modelo y plan de negocios que surge por el crecimiento del mercado en los productos eróticos. Las tiendas eróticas han experimentado un crecimiento significativo, a medida que la sociedad adopta una actitud más abierta hacia la sexualidad. A pesar de la demanda muchas tiendas eróticas enfrentan desafíos específicos relacionados con la experiencia de compra de sus clientes.

El principal problema radica en la necesidad de mejorar y optimizar la experiencia de compra para adaptarse a las expectativas cambiantes que tienen los consumidores y superando así las barreras asociadas con la intimidad y la discreción. La falta de enfoque en la experiencia de compra ha llevado a que algunos consumidores se sientan incómodos y limitando el potencial crecimiento del negocio.

La globalización ha dado lugar a nuevas modalidades comerciales, como lo es el comercio electrónico, que ofrece a las personas la capacidad de vender y adquirir diversos productos con tan solo un clic, eliminando la necesidad de desplazarse a una tienda física.

La boutique erótica se enfrenta a un entorno comercial dinámico y competitivo y es crucial comprender los desafíos específicos a los que se enfrenta en su intento de satisfacer las demandas cambiantes de los consumidores y mantenerse relevante en el mercado.

¿Cuáles estrategias y servicios innovadores se pueden implementar a una tienda online de productos sex shop según las necesidades de los consumidores en el entorno actual?

## **Justificación**

La industria relacionada con la sexualidad ha sido una de las más rentables. La digitalización y la expansión del internet han dado lugar a nuevos modelos de negocio que superan los establecimientos tradicionales de sex shop, con la expansión del comercio electrónico ha generado una creciente demanda de productos. Con el desarrollo de este trabajo se busca justificar la necesidad de implementar un modelo de negocio al crecimiento que tiene el mercado proporcionando un análisis de como una boutique erótica online puede satisfacer las necesidades cambiantes de los consumidores.

La creación de Entre besos sex shop aborda la necesidad de ofrecer a los consumidores un espacio accesible y privado para la adquisición de productos íntimos y como las plataformas online pueden garantizar la confidencialidad y comodidad del cliente.

Este plan de negocio, no solo se limita únicamente a la creación de un canal virtual, sino que se concentra en la comercialización y promoción de productos eróticos, respaldados por asesorías y un acompañamiento especializado para los usuarios, buscando garantizar la discreción a la hora de la entrega de los productos. En un mercado de productos eróticos en constante evolución, la diversificación es esencial para atraer y retener a una amplia gama de clientes, mejorar la experiencia de compra permite ofrecer productos acordes a la necesidad de cada persona, adaptándose a las preferencias individuales y ampliando el alcance a nuevos segmentos de mercado.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Implementar un modelo y plan de negocio aplicado a la empresa Entre besos sex shop, boutique erótica en línea, para consolidarse como una empresa líder en el desarrollo de su misión y visión en el mercado.

### **Objetivos Específicos**

Elaborar el modelo de negocio para la empresa Entre besos sex shop.

Desarrollar el plan de negocio para la empresa Entre besos sex shop.

Posicionar la marca y productos de la empresa a nivel nacional dentro del mercado erótico.

## Marco de Referencia

### Marco Teórico

En el marco teórico se analizar las teorías que han surgido a raíz de lo presentado en el planteamiento del problema del proyecto, lo cual radica en la necesidad de mejorar y optimizar la experiencia de compra para adaptarse a las expectativas cambiantes que tienen los consumidores y superando las barreras asociadas con la intimidad y la discreción.

“La sexualidad es definida por la Organización Mundial de la Salud (OMS) como un aspecto central del ser humano que involucra el sexo, la identidad y los roles de género, la orientación sexual, el erotismo, el placer, la intimidad y la reproducción; en la época actual tenemos la fortuna de poder hablar este aspecto fundamental del ser humano con mayor respeto, naturalidad y haciendo a un lado los tabúes que siempre lo acompañaron” (DoctorAki, 2022).

Se escoge la idea de negocio de un sex shop online en base al trabajo realizado por las estudiantes en la universidad EAN de generar un “nuevo modelo de negocio para la tienda física del sex shop Cherry Paradise Arizona” ubicado en el norte de Bogotá, tras 11 años de estar en el mercado ha presentado una disminución en ventas lo que ha preocupado a sus dueños ya que se han visto afectadas sus utilidades, se busca con el desarrollo del trabajo diversificar en la interacción entre los canales de venta y los clientes, basándose en enfoques innovadores y de sostenibilidad (Suarez & Rodriguez Salgado, 2020).

En la universidad autónoma las estudiantes desarrollan el trabajo “Sex shops: una segmentación de mercado sex shops: market segmentation” Condujeron un análisis que evidencia las disparidades entre un modelo convencional y uno emergente, ya que este último aborda un mercado novedoso, adopta un enfoque distinto y redefine la experiencia del placer

sexual, las autoras presentan estos hallazgos como debe ser una sexualidad moderna, observando los cambios en el consumidor. (BravoMejia & Melchor Cardona, 2017).

Con la introducción de nuevos medios, la dinámica de interacción ha experimentado cambios significativos la forma de relacionarse ha venido cambiando y a la hora de comunicar la empresa debe manejar un lenguaje asertivo y adecuado. Por lo cual en la universidad siglo 21, el estudiante desarrolla “estrategias de comunicación para tienda erótica con el fin de fortalecer la relación con el cliente y atraer a nuevos” el cual realiza un examen exhaustivo y un diagnóstico tanto de la marca como del mercado en el que esta inserta, poniendo especial énfasis en las necesidades del cliente, creando así una campaña que lleva por nombre “Viví con más placer” donde se implementan iniciativas que abarcan no solo aspectos promocionales, sino también informativos. (Otero, 2017).

### **Marco Conceptual**

Colombia, al igual que muchos otros lugares, ha experimentado un cambio en la cultura sexual con el pasar del tiempo. La apertura hacia la exploración sexual y el interés en productos eróticos ha llevado a un aumento de la demanda de sex shops online. A medida que las compras en línea se vuelven más comunes y aceptadas en Colombia, la industria de los sex shops ha seguido esta tendencia. La personalización de servicios, como asesoramiento en línea, programas de lealtad y servicios discretos de envío asociados con las compras en línea han contribuido a la popularidad de los sex shops online generando una estrategia clave para atraer y retener clientes. El crecimiento general del comercio electrónico en Colombia ha proporcionado una plataforma para el establecimiento y la expansión del sex shop online. La mejora de la infraestructura digital y la confianza del consumidor en las transacciones en línea son factores clave.

La evolución de la legislación y la regulación en Colombia en torno a la venta y comercialización de productos eróticos ha impactado en la disponibilidad y el crecimiento de los sex shops online, los cambios en la normativa puede afectar tanto la oferta como la demanda. Algunos de los sex shops online en Colombia han adoptado un enfoque educativo, proporcionando información sobre la salud sexual, guías de productos eróticos y educar a los consumidores.

La presencia en redes sociales ha sido una herramienta efectiva para los sex shops online en Colombia para llegar a su audiencia, compartir información sobre productos y promociones, y construir una comunidad en línea. Con el tiempo, ha habido un cambio gradual en la percepción social hacia la sexualidad y los productos eróticos, la sociedad se ha vuelto más abierta y tolerante, lo que ha contribuido a su aceptación.

### **Marco Legal**

En el marco legal para una tienda erótica online de abordar varios aspectos para asegurar el cumplimiento normativo y proteger tanto a la empresa como a los consumidores. A continuación, se presentan los aspectos legales que cumple la empresa:

Entre estos sex shop se acogió a la ley 590 de 2.000 “Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos” (Publica, 2000).

La ley de protección de datos personales (Ley 1581 de 2012) la cual regula el manejo de datos personales y establece los principios para la recolección, almacenamiento y uso de esa información.

La ley de comercio electrónico (Ley 527 de 1999) la cual establece las normas para las transacciones electrónicas online, lo cual se refiere a la facturación y transacciones de dinero mediante PSE.

La ley al consumidor (Ley 1480 de 2011) establece los derechos y deberes de los consumidores en Colombia, la empresa debe suministrar información clara y veraz, políticas de devolución y garantías, entre otros aspectos relevantes.

Ley de pornografía infantil (Ley 679 de 2001) prohíbe la producción, distribución y posesión de material pornográfico que involucre a menores de edad. La empresa debe asegurar de que todos sus productos cumplan con esta ley y no infrinjan las disposiciones relacionadas con la protección de menores.

Regulación de contenido para adultos, aunque en Colombia no existen una ley que regule la venta de productos para adultos, pero es importante que el contenido y la publicidad cumplan con las normativas culturales y éticas.

Ley de Habeas Dara Financiero (Ley 1266 de 2008) la empresa debe garantizar el cumplimiento de las disposiciones relacionadas con la protección de la información financiera de sus clientes.

## Plan de negocio

Figura 1

### Modelo Canvas



Fuente. Elaboración propia

## **Resumen ejecutivo**

Entre besos sex shop es una empresa que se constituyó en la ciudad de Bogotá como régimen común y su razón social será SAS (sociedad anónima simplificada) por motivo a los beneficios tributarios que brinda y por lo fácil que es crearla teniendo un bajo presupuesto, ya que no se requiere un revisor fiscal. Aborda la necesidad de ofrecer a los consumidores un espacio accesible y privado para la adquisición de productos íntimos y como las plataformas online pueden garantizar la confidencialidad y comodidad del cliente. Está enfocado a cubrir un mercado a nivel nacional con atención personalizada por medio de la mensajería en redes sociales, es una pequeña empresa que opera en línea con unos ingresos moderados. Cuenta con tres empleadas que son la directora ejecutiva, la community manager y la psicóloga quienes son madres cabeza de familia.

Para determinar la viabilidad del proyecto, fue necesario realizar una inversión inicial la cual se respaldado por un préstamo bancario a 48 meses. El objetivo es otorgar a la empresa un periodo adecuado para generar beneficios y volverse autosostenible. A través de la proyección de ventas mensuales, se busca alcanzar un nivel de ventas moderado que permita cubrir los costos operativos de la empresa y, al mismo tiempo, generar un margen de beneficio.

## **Estudio de mercado**

### **Investigación del sector y tendencias**

Las compras en línea se están convirtiendo en una tendencia cada vez más fuerte entre los consumidores, y las empresas están apostando cada vez más por lo digital para llegar a un público más amplio y expandir sus mercados. El uso de plataformas en línea para realizar compras está en constante crecimiento. La venta personalizada de productos eróticos se presenta

como una opción para aquellas personas que buscan salir de la rutina y explorar nuevas sensaciones. Esta empresa está enfocada a personas mayores de 18 años que residen en el territorio colombiano, la mayoría son personas trabajadoras de manera dependiente e independiente, con un estrato económico que oscila entre el 2 y el 5, abarcando tanto a personas solteras como a aquellas que conviven en unión libre o con sus parejas.

Se podrá identificar el sector del comercio como una oportunidad de mercado y, al mismo tiempo, confirmar que el modelo de negocio de comercio electrónico es altamente viable para la empresa, ya que implica costos relativamente bajos y no está limitado por barreras significativas. Las tiendas de productos eróticos en Colombia constituyen un sector económico importante, según un estudio realizado por la revista Portafolio en 2018, “las tiendas eróticas movieron alrededor de \$30 a \$40 millones al mes, es decir más de \$480 millones al año. Únicamente en Bogotá, se reportaron movimientos anuales por \$13 mil millones desde los establecimientos que están registrados en la Cámara de Comercio. En Colombia también se reporta un incremento en las cifras, según Forbes, revista especializada en el mundo de los negocios y las finanzas, publicada en Estados Unidos, durante el aislamiento social para prevenir contagios por Covid-19, algunas Sex Shop de Medellín reportaron un 140 por ciento de incremento en las ventas desde cuando se decretó la cuarentena nacional. Mientras que en Bogotá se reportaron incrementos del 50 por ciento en algunas de estas tiendas” (Radiomacondo, 2020).

La falta de deseo sexual en una relación de pareja puede ser motivo de preocupación y angustia. Aunque, este problema puede afectar tanto a mujeres como hombres, a veces puede manifestarse de manera diferente en cada género. “Un estudio realizado en el Reino Unido sobre actitudes sexuales mostro que las británicas son dos veces más propensas a perder el apetito

sexual a partir de cuando empiezan a convivir con su pareja. La Universidad de Southampton y el University College London, se basaron en la experiencia de cerca de 5.000 hombres y 6.700 mujeres, en total, el 15% de los hombres y el 34% de las mujeres encuestadas dijo que había perdido el deseo sexual durante tres meses o más en el pasado año. En el caso de los hombres, la falta de interés fue más alta entre los 35 y 44 años. Para las mujeres el pico fue entre los 55 y 64 años. Se hallaron que al tener hijos pequeños en la casa era algo que reducía el deseo sexual femenino. Pero las principales causas por las que hombres y mujeres perdían el apetito sexual era la mala salud física y mental, la mala comunicación y la falta de conexión emocional durante el sexo” (BBC, 2017).

Esto demuestra que a nivel mundial una posible solución a la problemática mencionada anteriormente es refugiar a las personas en las tiendas eróticas buscando mejorar las relaciones en pareja, permitiéndoles salir de la rutina, brindándoles nuevas maneras de experimentar y nosotros estaremos prestos a darles la mejor información para sus necesidades sexuales.

Siguiendo la influencia de la película de 50 sombras de grey y la información interna que gestiona Diversual, tienda erótica y sex shop online líder en España, “ha demostrado que la moda va más con cada nueva entrega cinematográfica que se estrena en la gran pantalla. Uno de los productos estrella es el kit de accesorios de 50 Sombras de Grey: más de 1.000 ventas al año registra este pack, compuesto entre otras cosas por un antifaz, esposas, mordaza, látigo, velas de cera, bolas chinas o pinzas para los pezones. El 30% de aumento en las ventas que trajo consigo la primera entrega cinematográfica de la saga fue además la antesala de una nueva subida. El estreno de la segunda parte hizo aumentar la facturación en productos relacionados un 15% adicional” (press, 2020).

Esto nos demuestra que es un mercado que va en crecimiento rápidamente, gracias a la evolución sexual que tiene las personas de estos productos.

### **Políticas de servicio**

Para Ente besos sex shop es fundamental lograr la fidelización de sus clientes, trabajando por su satisfacción y la de sus empleados.

### **Cliente externo**

- La empresa se compromete a proporcionar un trato justo a los clientes en todas sus solicitudes y reclamaciones, ya que busca ser reconocida por su atención personalizada y satisfacción del cliente.
- Se envía publicidad con productos y promociones disponibles a los clientes.
- Se evalúa el nivel de satisfacción del cliente con la compra y la atención recibida a través de encuestas.
- Se pide una información detallada a los clientes para generar una base de datos, donde se tendrá en cuenta sus fechas especiales.

### **Análisis de mercado mediante una herramienta de diagnóstico**

Para verificar la viabilidad del proyecto se llevó a cabo un estudio de mercado implementando una encuesta ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** dirigida a 31 participantes en la ciudad de Bogotá, a través de medios virtuales, con el objetivo de garantizar que los encuestados se sintieran cómodos y sin restricciones al proporcionar las respuestas. La encuesta se diseñó para identificar los intereses y patrones de consumo relacionados con productos eróticos por parte de los participantes. Además, se recopiló información sobre su nivel

socioeconómico, ocupación, frecuencia de compra, métodos de pago preferidos y productos más adquiridos. Esto permite a la empresa definir un público objetivo y elaborar una matriz de segmentación óptima que caracterice en profundidad el perfil del consumidor.

### **Planteamiento de hipótesis**

Evaluar la factibilidad de un plan de negocio de una tienda de productos eróticos con presencia netamente virtual, dirigido a un público adulto de 18 años en adelante que deseen experimentar con productos eróticos (Ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**).

### **Objetivos de la investigación de mercados**

- Realizar una encuesta a 31 personas que se ubican en la ciudad de Bogotá, para conocer el interés real que tienen en adquirir productos eróticos.
- Evaluar la factibilidad de un plan de negocio de una tienda de productos eróticos con presencia netamente virtual, dentro de las personas con rango de edad mayores de 18 años, que sienten interés por estos productos y cuánto están dispuestas a pagar por adquirirlos.

### **Selección de instrumentos**

Para obtener los siguientes resultados de esta investigación se utilizó la encuesta como selección del instrumento, llevando a una satisfacción en el proceso de este.

### **Diseño del instrumento e informe de aplicación y estrategia de la recolección de dato**

Las tablas de tabulación fueron realizadas a las 31 personas en la ciudad de Bogotá, mediante una encuesta para evaluar el comportamiento de venta en productos eróticos dentro de las personas mayores de 18 años.

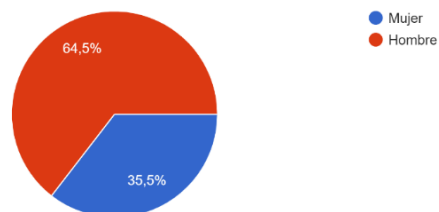
### **Exposición y evaluación de datos, comparación entre enfoque de hipótesis y análisis de datos**

La recopilación de datos y la participación observada en la selección de la muestra para la entrevista virtual, llevada a cabo con personas mayores de 18 años en la ciudad de Bogotá, la mayoría son personas trabajadoras de manera dependiente e independiente, con un estrato de 2 al 5, entre solteros y personas que con viven en unión libre con sus parejas, la mayoría ya han adquirido productos eróticos, con deseo de experimentar y brindar nuevas emociones en sus relaciones afectivas, se compara la hipótesis planteada de determinar la viabilidad del modelo de negocio a implementar en la empresa de Entre Besos Sex Shop y de saber qué tanto es el gusto en las personas en utilizar productos eróticos, y el análisis que se refleja dentro de la selección del instrumento viendo un enlace positivo entre las mismas siendo bien acogido los productos eróticos en las personas encuestadas.

## Análisis de las preguntas:

### Figura 2

*¿Qué género es usted?*

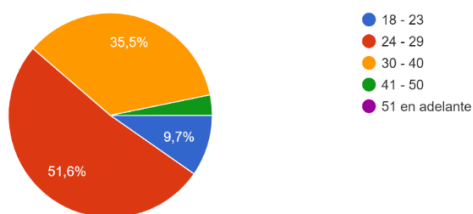


*Fuente.* Elaboración propia

La encuesta fue mayormente respondida por hombres, representando el 64,5% del total de participantes. Esto sugiere un mayor interés por parte de los hombres en participar en la encuesta.

### Figura 3

*¿En qué rango de edad se encuentra?*

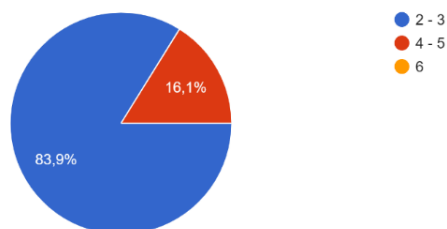


*Fuente.* Elaboración propia

La encuesta se realizó con la participación de personas mayores de 18 años, destacándose especialmente aquellos en el rango de edad de 24 a 29 años, quienes representaron el 51,6% del total de participantes. Sin embargo, también se contó con la participación de personas de 30 años en adelante y menores de 23 años.

#### Figura 4

*¿En qué nivel socioeconómico se encuentra?*

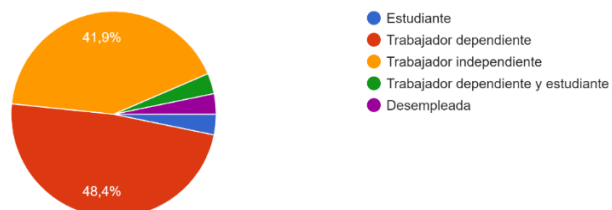


*Fuente.* Elaboración propia

El 83.9% de la población encuestada pertenece a los estratos socioeconómicos 2 y 3, lo que indica que nuestra decisión de ofrecer productos eróticos dirigidos a estos estratos ha sido acertada. Esta elección permite que estas personas puedan adquirir los productos sin incurrir en costos elevados, al tiempo que nosotros obtenemos una ganancia satisfactoria.

#### Figura 5

*¿Qué ocupación tiene actualmente?*

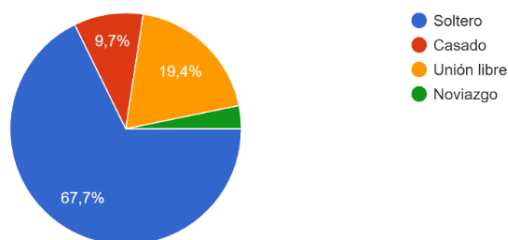


*Fuente.* Elaboración propia

Los resultados de la encuesta indican que el 93.6% de los encuestados tienen la capacidad de adquirir los productos, ya que se encuentran empleados, tanto como dependientes o independientes.

### Figura 6

¿Qué estado civil tiene?

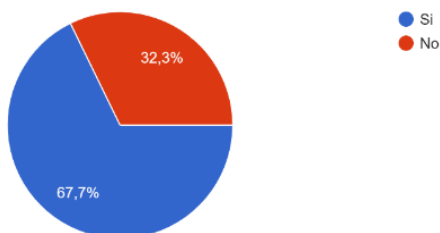


Fuente. Elaboración propia

Según las respuestas de los encuestados, se observan que la mayoría de ellos se encuentran solteros. Sin embargo, suele ser más común que las personas que tienen pareja sean las que adquieren este tipo de productos. Esto se debe a que, en una relación establecida, existe una confianza mutua que facilita el uso de estos productos, lo que ayuda a mejorar la relación y salir de la rutina.

### Figura 7

¿Alguna vez ha comprado productos eróticos?

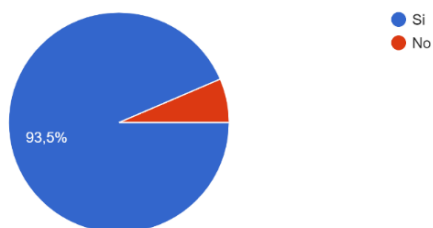


Fuente. Elaboración propia

El 67,7% de los encuestados admiten haber adquirido productos eróticos, lo cual representa un porcentaje considerable. Este siendo un porcentaje muy bueno, proyecta un gran comportamiento del mercado donde está enfocado y se establecerán nuestros productos y/o accesorios.

### Figura 8

*Si nunca ha utilizado. ¿le gustaría utilizar algún producto?*

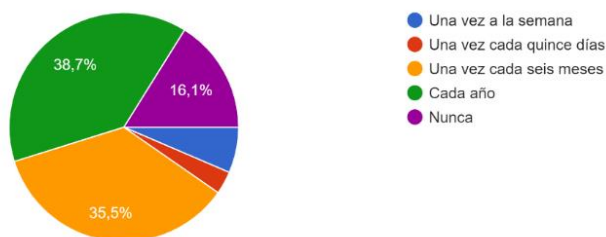


*Fuente.* Elaboración propia

El 93.5% de los participantes de la encuesta expresaron una alta aceptación hacia los productos eróticos disponibles en la actualidad. Es importante señalar que, en las preguntas previas, la muestra encuestada fue equitativa en cuanto a la edad, abarcando desde los 18 hasta los 40 años.

### Figura 9

*¿Si ha comprado, con qué frecuencia adquiere estos productos?*

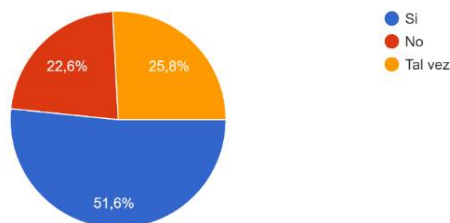


*Fuente.* Elaboración propia

Se observa una tendencia hacia compras menos frecuentes entre los encuestados. Un 38.7% reporta realizar de productos eróticos anualmente, mientras que un 35.5% indica que las efectúa cada seis meses. Es necesario implementar estrategias de incentivos y promociones para fomentar compras más regulares. Además, un 16.1% de los encuestados menciona que nunca realiza este tipo de compras, por lo que será importante encontrar maneras de aumentar su interés y promover adquisiciones más frecuentes de productos eróticos.

### Figura 10

¿Los productos BDSM como (esposas, látigos, tapajos) le gustaría adquirir o ha comprado alguna vez?

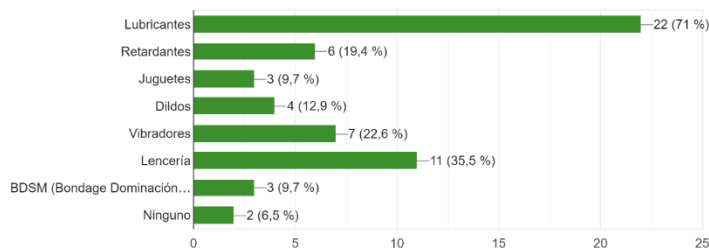


Fuente. Elaboración propia

Se nota un alto grado de aceptación entre los encuestados hacia la adquisición de productos de BDSM. Solo un 22.6% de las personas muestran falta de interés en estos productos. Son artículos que despiertan curiosidad y son muy solicitados en las tiendas de productos para adultos. En los últimos años, el crecimiento de estas ventas se ha visto impulsado por el fenómeno generado por películas y libros que han popularizado el BDSM como una forma de excitación y exploración sexual para parejas.

### Figura 11

¿De las siguientes categorías cual compra o compro?

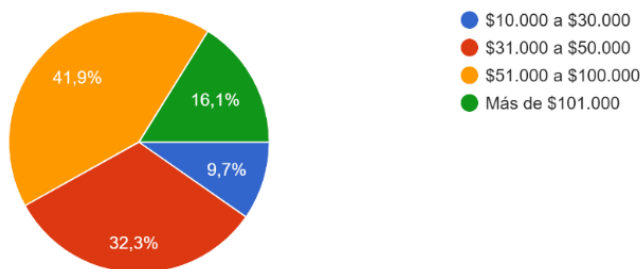


Fuente. Elaboración propia

Entre los participantes de la encuestada, se observa que la categoría de productos más adquiridos ha sido de lubricantes y lencería. Este hecho refleja que son elementos ampliamente utilizados en sus relaciones íntimas.

**Figura 12**

*¿Cuánto dinero está dispuesto a pagar por un producto erótico?*

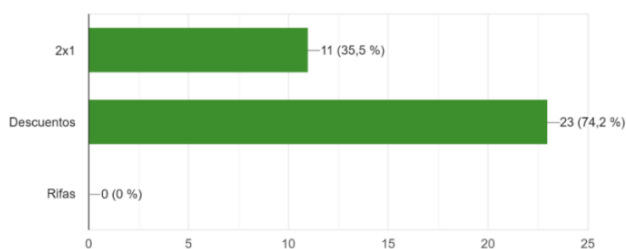


*Fuente.* Elaboración propia

El 41.9% de los encuestados expresaron su disposición a invertir entre \$51.000 a \$100.000 en productos eróticos, mientras que un 32.3% indicaron estar dispuestos a pagar más de \$30.000. Es relevante destacar que la mayoría de los participantes pertenecen a los estratos 2 a 3, y la mayoría están empleados, ya sea como trabajadores asalariados o independientes. Estos datos sugieren que cuentan con los recursos necesarios para adquirir los productos que ofrecemos, los cuales tienen el potencial de ser muy bien recibidos en el mercado al satisfacer la curiosidad de los consumidores.

**Figura 13**

*¿Qué tipo de promociones prefiere a la hora de interactuar con una boutique erótica?*

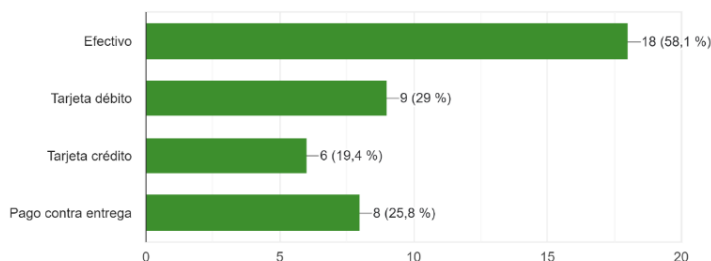


*Fuente.* Elaboración propia

Los participantes de la encuestada expresaron su preferencia por promociones que ofrecen descuentos, representando el 74.2% de las respuestas.

**Figura 14**

*¿A la hora de pagar por los artículos, cual es la forma que prefieres usar?*

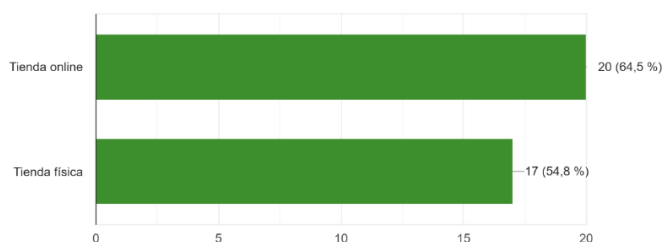


*Fuente.* Elaboración propia

La forma de pago preferida por la mayoría de los encuestados es el efectivo, en lugar de utilizar tarjetas de débito o crédito.

**Figura 15**

*¿En qué lugar prefiere comprar artículos sexuales?*



*Fuente.* Elaboración propia

La mayoría de los encuestados opto por la compra de productos eróticos a través de tiendas online en lugar de acudir a una tienda física.

### **Descripción del producto con base a la investigación**

La necesidad de los consumidores, se les hace más fácil determinar qué tipo de productos tienen una acogida en el mercado, buscando satisfacer una necesidad que muchas parejas desean brindarle a sus relaciones afectivas. Se encontró que los productos eróticos son una gran

solución, el público actualmente está saliendo de un tabú que traían del pasado donde la sexualidad no se hablaba, ahora con la tecnología también se puede investigar y buscar como satisfacer la intimidad, creando una oportunidad para Entre besos sex shop de comercializar productos eróticos, dando nuevas experiencias a las relaciones sexuales.

La acogida de los productos eróticos en el mercado corresponde al 80% de los encuestados, proyectando así, un crecimiento de la empresa, por motivo a que el mercado online no ha sido penetrado por las empresas que ofrezcan precios asequibles para el estrato 2 al 5 brindando al público variedad y diferencia en sus fetiches, fuera de esto la tienda de sex shop podrá manejar un excelente servicio en garantía y asesoría de los productos.

### **Aliados estratégicos**

Se está estableciendo colaboración con empresas que se enfocan en el sector erótico. De esta manera, los productos de Entre besos sex shop se convertirán en un complemento para los servicios que ofrecen estas empresas, lo que resultara en un mayor reconocimiento, expansión de mercado y beneficios mutuos. El socio principal es Sex Shop Boutique Lovers, ubicado en el barrio la Victoria de la ciudad de Bogotá. Este será el principal proveedor y patrocinador de Entre Besos Sex Shop para la venta de productos eróticos, ya que, sin su colaboración, la empresa no tendría una base sólida para operar.

Como se menciona anteriormente, las empresas que están ingresando al mercado erótico y que se adaptan mejor para forma una alianza son las siguientes:

**Bares swingers** en la ciudad de Bogotá, donde podemos establecer colaboraciones, organizar eventos en conjunto y ofrecer nuestros productos para mejorar la experiencia intima de las parejas.

**Moteles** en la ciudad de Bogotá, donde podemos promocionar nuestra marca a través de máquinas dispensadoras que serán instalados por Entre besos sex shop. Estas máquinas contendrán los productos eróticos más populares, como los son lubricantes, vibradores y condones, para mejorar la experiencia de los visitantes.

**Agencias modelos webcam** se desea realizar la colaboración a través de un acuerdo de franquicia, permitiendo que las modelos utilicen los productos de Entre besos sex shop, ganando con esto regalías.

**Modelos webcam independientes** se está interesado en establecer colaboración con modelos que cuenten con una sólida base de seguidores en redes sociales. Esto nos permitirá ganar reconocimiento a nivel nacional a través de sus recomendaciones de productos. Estas modelos se convertirán en embajadoras de la marca de Entre besos sex shop.

### **Estudio técnico**

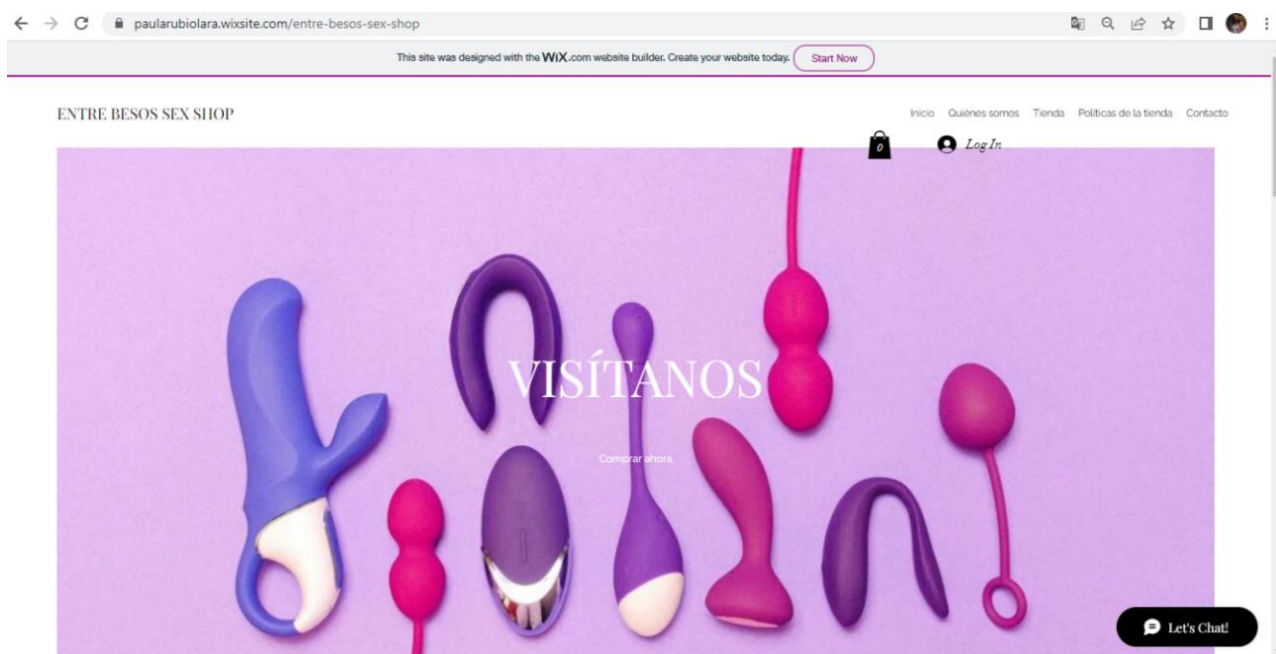
La empresa necesita consolidar una fuerte presencia en la web, ya que se ha vuelto fundamental en el panorama empresarial actual. Esta presencia en línea no solo garantiza un alcance global, sino que también asegura accesibilidad en todo el territorio nacional, ofreciendo disponibilidad constante las 24 horas del día. Esto permite a los clientes acceder a información y realizar compras en cualquier momento, sin importar la zona horaria.

Una página web sirve como una plataforma de marketing eficiente y a menudo más económica que los métodos tradicionales. Eso permite la ejecución de campañas de marketing específicas y personalizada para llegar a ciertas audiencias. Una página web bien diseñada desempeña un papel crucial en la proyección de una imagen profesional, mejorando así la credibilidad de la empresa. Además, mantiene a los clientes informados sobre productos,

servicios y novedades, facilita la interacción a través de formularios de contacto, comentarios en redes sociales, permite a la empresa adaptarse rápidamente a los cambios que se presentan en el mercado y en las tendencias del consumidor.

## Figura 16

### *Página web*

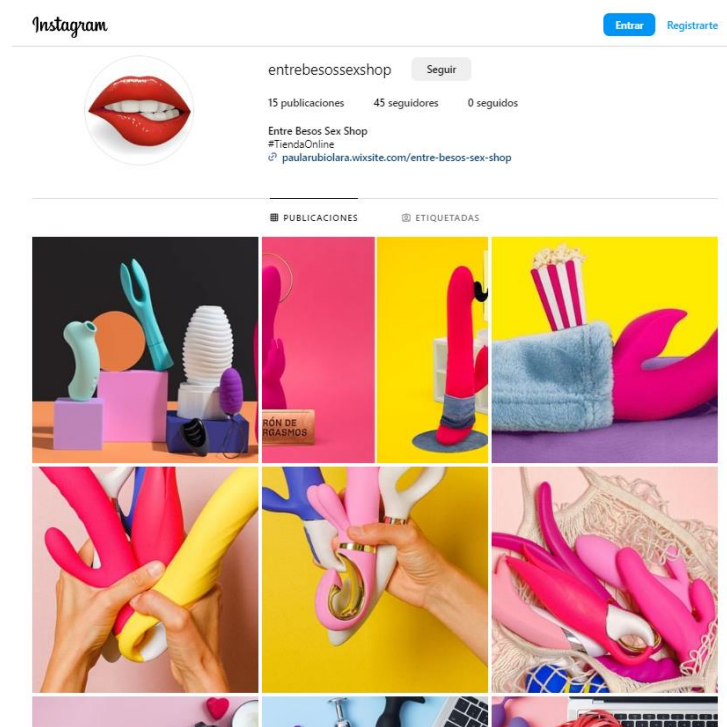


*Fuente.* Elaboración propia

Entre Besos Sex Shop. *Wixsite*. 2023. Recuperado de <https://paularubiolar.wixsite.com/entre-besos-sex-shop>

**Figura 17**

*Pefil Instagram*



*Fuente.* Elaboración propia

Entre Besos Sex Shop. *Instagram* 2024. Recuperado de

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

**Figura 18***Catálogo productos Sex Shop*

*Fuente.* Elaboración propia

Entre Besos Sex Shop. *Catálogos productos Sex Shop*. Recuperado de

[https://drive.google.com/drive/folders/1xPquLP6p7XZ\\_3RiIWdagr1e6ux2A1s3z?usp=drive\\_lin](https://drive.google.com/drive/folders/1xPquLP6p7XZ_3RiIWdagr1e6ux2A1s3z?usp=drive_link)

[k](https://drive.google.com/drive/folders/1xPquLP6p7XZ_3RiIWdagr1e6ux2A1s3z?usp=drive_link)

### **Características de la cadena de suministros**

El plan de negocio se fundamenta en la venta de productos sin mantener inventario en la tienda, el almacenamiento de los productos lo tiene el proveedor, para que la empresa Entre Besos sex shop haga el posterior envío de los productos al comprador. Según este enfoque, se consideraron los siguientes aspectos:

**Abastecedor:** Se coordina con el proveedor, en nuestro caso, es Sex Shop Boutique Lovers, la adquisición de mercancía en función de la demanda y conforme a los productos que son ofrecidos en la página web y las respectivas redes sociales de la empresa. Este proceso implica:

- Desarrollo de estrategias de comunicación y posicionamiento.

- Implementación de estrategias de ventas.
- Creación y difusión de material publicitario.
- Se ofrece atención al cliente, con respuestas inmediatas y personalizadas durante un horario laboral establecido, que no exceda las ocho horas.
- Gestión de pedidos e información del cliente.
- Realización de cotizaciones de productos.
- Procesamiento de pagos y estimación de tiempos de entrega.
- Configuración de respuestas automáticas para mensajes fuera del horario laboral.
- Preparación y empaque de los productos.

**Repartición:** Entre besos sex shop realiza la entrega al cliente mediante los siguientes pasos:

- Programación de envíos.
- Entrega del producto en el domicilio del cliente.

### **Descripción del proveedor**

El proveedor principal al Sex Shop Boutique Lovers este se encuentra situado en la ciudad de Bogotá, en la siguiente dirección carrera 4 este # 37b – 04 sur, barrio La Victoria localidad de San Cristóbal, la cual es una tienda física de artículos de sexualidad, también fabricante de una línea erótica como lo es el sado o BDSM los cuales cuentan con una amplia experiencia en la producción a gran escala, surtiendo a grandes y pequeños con la misma calidad, ayudando a la competitividad entre unos y otros por medio de los precios accesibles que manejan.

Para la gestión del proveedor, se consideraron los siguientes aspectos:

- **Selección del abastecedor:** Se llevo a cabo una búsqueda exhaustiva para obtener información sobre proveedores mayoristas que ofrecieran productos eróticos alineados con la oferta de Entre besos sex shop. Esto incluyo la evaluación de su alcance y precios de venta, así como su ubicación, su capacidad de distribución, logística y tiempos de entrega. La prioridad de garantizar entregas rápidas para satisfacer a nuestros clientes.
- Según las características anteriormente nombradas el proveedor escogido para trabajar fue el Sex Shop Boutique Lovers, ubicado en la ciudad de Bogotá, en la dirección carrera 4 este # 37b – 04 sur, barrio La Victoria localidad de San Cristóbal. Este proveedor ofrece tiempos de entrega de un día.
- **Evaluación de riesgo:** Se analizó el compromiso del proveedor en cuanto a la satisfacción de nuestros clientes y su capacidad para atender la demanda. Esto nos permitió ajustar la gestión de inventario y los tiempos de entrega de manera más precisa.
- **Gestión de rendimiento y monitoreo:** Implementamos una matriz de visibilidad para evaluar el desempeño del proveedor, los que nos ayudó a identificar y mitigar incidentes de manera efectiva.

### **Características técnicas del empaque**

En las *figuras del 19 al 22* se muestran varios tipos de empaques que se usan, con el fin de asegurar un embalaje adecuado para proteger el contenido del producto. Esto contribuye a proporcionar una experiencia de marca positiva para el consumidor, asegurando que los productos lleguen en óptimas condiciones.

**Ejemplo de empaque 1:** Se emplea una caja de cartón rectangular resistente, diseñada según las dimensiones del producto.

**Figura 19****Caja de cartón rectangular**

*Nota.* 15 Cajas Cartón Pequeña De 23cm X 11cm X 5cm Autoarmable [Imagen], 2023. Tomado de MercadoLibre [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-606444580-15-cajas-carton-pequena-de-23cm-x-11cm-x-5cm-autoarmable-\\_JM#position=38&search\\_layout=stack&type=item&tracking\\_id=007311cc-1809-4ad1-b62d-1ad722214e9e](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-606444580-15-cajas-carton-pequena-de-23cm-x-11cm-x-5cm-autoarmable-_JM#position=38&search_layout=stack&type=item&tracking_id=007311cc-1809-4ad1-b62d-1ad722214e9e)

**Figura 20****Caja de cartón cuadrada**

*Nota.* 50 Cajas De Cartón De 20 X 20 X 9 Cm [Imagen], 2023. Tomado de MercadoLibre [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-837384265-50-cajas-de-carton-de-20-x-20-x-9-cm-\\_JM#position=55&search\\_layout=stack&type=item&tracking\\_id=fac4090d-8023-4ecc-9b9a-8b1b04b7cb92](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-837384265-50-cajas-de-carton-de-20-x-20-x-9-cm-_JM#position=55&search_layout=stack&type=item&tracking_id=fac4090d-8023-4ecc-9b9a-8b1b04b7cb92)

**Empaque 2:** Bolsas de papel Kraft de libra para productos que ya vienen en caja.

**Figura 21**

*Bolsa papel Kraft libra*



*Nota.* Bolsa De Papel Kraft De 1 Libra X 100 Uds [Imagen], 2023. Tomado de MercadoLibre [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-658089839-bolsa-de-papel-kraft-de-1-libra-x-100-uds-\\_JM#position=21&search\\_layout=stack&type=item&tracking\\_id=d31b6a13-a07c-4266-bc03-85bec5da7f27](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-658089839-bolsa-de-papel-kraft-de-1-libra-x-100-uds-_JM#position=21&search_layout=stack&type=item&tracking_id=d31b6a13-a07c-4266-bc03-85bec5da7f27)

**Figura 22**

*Bolsa ecológica manija trenzada*



*Nota.* Bolsa Ecológica Manija Trenzada 20x12x25 Kraft Pack X 50 Und [Imagen], 2023. Tomado de MercadoLibre [https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-1367138635-bolsa-ecologica-manija-trenzada-20x12x25-kraft-pack-x-50-und-\\_JM?searchVariation=180897354123#searchVariation=180897354123&position=3&search\\_layout=stack&type=item&tracking\\_id=d31b6a13-a07c-4266-bc03-85bec5da7f27](https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-1367138635-bolsa-ecologica-manija-trenzada-20x12x25-kraft-pack-x-50-und-_JM?searchVariation=180897354123#searchVariation=180897354123&position=3&search_layout=stack&type=item&tracking_id=d31b6a13-a07c-4266-bc03-85bec5da7f27)

## Políticas de privacidad y seguridad de datos

Ya que se maneja compra y venta por medio online:

- La privacidad es de suma importancia para Entre besos sex shop, tanto en relación de sus trabajadores como sus clientes. Para poder proteger este derecho, la declaración anterior en cuanto la divulgación de información personal, detallamos las practicas relacionadas con la información en línea y destacamos las opciones disponibles para que usted en términos de cómo recopilamos y utilizamos su información.
- En ciertos escenarios, utilizamos la información para comunicarnos de manera más personalizada con nuestros usuarios, ya sea para atender sus consultas o comentarios, o bien, para satisfacer sus necesidades de información y servicio.
- Si lo autoriza al registrarse, sus datos se utilizarán para proporcionar información relevante a través de correo electrónico o mensaje de texto.

## Políticas facturación y pagos

Entre besos sex shop ofrece a sus clientes diferentes opciones para realizar sus pagos. Los cuales son los siguientes:

- **Efectivo:** Para realizar el pago por medio de este, se debe dirigir únicamente al proveedor que tiene la tienda física en la dirección carrera 4 este # 37b – 04 sur barrio La Victoria en la ciudad de Bogotá.
- **Pago por Efecty o Baloto:** Serán medios autorizados donde se podrá hacer la confirmación del pago del producto, incluyendo el registro del valor consignado.
- **Pago con tarjeta débito o crédito:** Al efectuar el pago en línea, ya sea con tarjeta de débito o crédito, se autoriza directamente la compra a través del banco correspondiente a la tarjeta bancaria utilizada para el pedido. Aceptamos las siguientes tarjetas de crédito

emitidas en Colombia: Visa, Mastercard, American Express, Diners Club y PSE (pagos seguros en línea).

- Todas las transacciones realizadas de débito y crédito están sujetas a verificación y se resuelve en un plazo de hasta 72 horas.
- Si la compra no es aprobada, el cliente recibirá una notificación por correo electrónico y en este caso, deberá ponerse en contacto con su entidad bancaria para obtener más información.

### **Con relación a la entrega del producto**

- La empresa se ha comprometido a realizar entregas de los productos adquiridos por sus clientes en todo el territorio colombiano, siempre que estén dentro de las áreas cubiertas por la red de distribución logística del Grupo Coordinadora Mercantil. Por lo tanto, la aprobación y envío de una compra están sujetos a la disponibilidad de entrega en el domicilio del cliente. Previo a confirmar la compra, se llevará a cabo una verificación con el destino para garantizar que la entrega sea factible y evitar compromisos que no puedan cumplirse posteriormente.
- Los productos de la tienda virtual de Entre besos sex shop se entregan dentro de un periodo que oscila entre 3 a 15 días hábiles a partir de la confirmación de la compra. En los casos en los que el pago se realice en los puntos de recaudo de efectivo autorizados por la empresa, la compra se valida una vez que la entidad de recaudo confirme la recepción del pago. El plazo mencionado se cumple siempre y cuando no surjan circunstancias imprevistas que estén más allá del control de la empresa y puedan obstaculizar la entrega, como eventos de caso fortuito y/o fuerza mayor.

- La empresa asume la responsabilidad de entregar el pedido en la dirección proporcionada por el cliente. Se considera que el cliente o alguien de su confianza presente en el domicilio está autorizado para recibir el pedido.

### **Política de gestión de PQR'S (Peticiónes, Quejas y Reclamos)**

- La empresa se compromete a procesar las solicitudes de información dentro de un plazo máximo de ocho (8) días a partir de la fecha de recepción, utilizando los canales de comunicación establecidos. La información necesaria para la solicitud incluye los siguientes datos:

Nombre del solicitante, documento de identidad, número de código de compra (si aplica), dirección de correo electrónico, número de teléfono y cualquier otra observación relevante, como podrían ser: el producto adquirido o sobre el cual necesita información, el valor, entre otros.

- Entendemos las quejas como expresiones de insatisfacción relacionadas con la atención brindada por la tienda virtual o los productos recibidos.
- Los reclamos por insatisfacción, ya sea relacionados con la facturación, medios de pago u otros asuntos vinculados a la adquisición de productos, son atendidos y resueltos dentro de un plazo máximo de quince (15) días desde la recepción, se solicita proporcionar la siguiente información para la gestión de reclamos:

Nombre del reclamante, documento de identidad, número de código de compra (Si corresponde), dirección de correo electrónico, número de teléfono, fecha de compra, y cualquier observación adicional necesaria, como detalles del producto adquirido, su valor, entre otros.

## **Política de garantía de compra**

En caso de que el producto comprado a través de la tienda virtual presente algún defecto de fabricación o problemas de calidad, el cliente debe ponerse en contacto enviando un correo electrónico a la dirección proporcionada por la empresa o, en su lugar, comunicándose a través del número de teléfono celular correspondiente.

Las condiciones generales que se manejarán a las garantías son las siguientes:

- El periodo de validez de la garantía para los productos comprados a través de la página web es de 60 días calendario.
- El plazo máximo para emitir respuesta a una solicitud de garantía es de 15 días hábiles, y el periodo para llevar a cabo la reparación es de 30 días hábiles, contados a partir de la fecha de entrega del producto, de conformidad con la legislación de protección al consumidor.
- Para llevar a cabo un cambio de un producto, es esencial presentar la factura de compra. El producto debe ser devuelto en las mismas condiciones y por los mismos medios que se recibió. Todos los costos relacionados con el transporte y otros gastos derivados de la devolución del producto deben ser responsabilidades del cliente.
- Si el cliente solicita un reembolso, la empresa procederá a devolver el valor total pagado, descontando los costos de envío. Este reembolso se efectuará en un plazo máximo de 30 días hábiles, contados a partir de la notificación realizada por el cliente para solicitar la devolución.
- La empresa lleva a cabo un análisis de la solicitud de cambio para verificar el cumplimiento de los requisitos mencionados. El plazo máximo para emitir una respuesta a una solicitud de cambio de mercancía es de 10 días hábiles.

## Estudio Administrativo

**Tabla 1**

*Matriz DOFA*

<b>DOFA</b>	<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<b>Interno</b>	Experiencia en la venta de productos eróticos.	Se requiere de apalancamiento del banco para el pago de gastos de los primeros 3 meses.
	Equipo de trabajo con experiencia en aspectos administrativos y financieros.	
	Se cuenta con estrategias de marketing.	
	<b>Oportunidad</b>	<b>Amenaza</b>
<b>Externo</b>	Se cuenta con un equipo de trabajo ideal para realizar ventas por medio de redes sociales.	Subida del dólar para los productos que se importan.
	Se tiene amplio crecimiento y penetración en redes sociales.	La percepción que las personas tienen sobre los productos eróticos.
	Mercado en expansión y crecimiento notable de las tiendas de sex shop en el país.	
	Existen poca competencia en el mercado virtual para productos eróticos.	

*Nota.* Técnica de análisis empleada para reconocer los factores internos y externos que pueden impactar la empresa.

**Figura 23**

*Logo Entre Besos Sex Shop*



*Fuente. Elaboración propia*

**Misión**

Entre besos sex shop está dedicada a satisfacer con innovación y calidad a los amantes de los productos eróticos, generando en sus consumidores nuevas experiencias únicas en su intimidad, contando con un amplio portafolio de artículos de alta calidad.

**Visión**

Nuestro objetivo es alcanzar el liderazgo destacado a nivel nacional en Colombia en la venta online de productos eróticos. A través de este camino, buscamos contribuir generando empleo a gran cantidad de mujeres cabezas de hogar. Aspiramos a ofrecer el portafolio de productos más destacados, manteniendo altos estándares de calidad en la atención al cliente, que sea informada y personalizada. Nos comprometemos a ofrecer innovación constante y a construir relaciones solidas.

**Descripción general de la organización de la empresa**

La empresa adopto una estructura organizativa de tipo vertical, la cual parte de que su gestión sea de arriba hacia abajo, asemejándose a una pirámide, donde el titular está en la parte superior y donde las personas que están en el inferior tienen roles claramente definidos.

## **Organigrama**

La organización de la empresa Entre besos sex shop se rige como una estructura vertical ya que es una estructura clara y fácil de realizar, teniendo en cuenta que no existen intermediarios, así llegara la información más rápido al cargo mayor, a continuación, se muestra la estructura organizacional (Ver **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.**).

## **Personal**

Dado que somos una empresa completamente virtual, el personal necesario para gestionar la producción está disponible a través de dispositivos móviles en cualquier lugar y durante las horas designadas para la atención al cliente, hay unos que deben estarlo más que los demás para obtener una venta final, estos serían el community manager y la psicóloga. Estas dos personas deben estar pendientes de los canales de comunicación que usara el público para dar la información oportuna llevando así a dar un cierre a la compra.

En los tiempos donde es por fuera del horario laboral, si un posible cliente quiere obtener información sobre la compra de un producto, activamos una respuesta automática que proporciona información básica, independientemente de la red social que use para comunicarse y será atendido por el personal adecuado lo más pronto posible.

## **Perfil administrativo**

Para la empresa Entre besos sex shop requiere para su funcionamiento un director ejecutivo (CEO), cuyas responsabilidades son el de ejercer el rol de líder de la empresa, motivar e incentivar al personal a su cargo, se encarga del posicionamiento de la empresa y a poyar a cerrar negociaciones con los grandes clientes que se presenten; se requiere de un segundo colaborador el cual es el community manager quien genera y elabora contenido para redes

sociales bajo supervisión de la gerencia, supervisa todas las métricas que afecten la participación, el crecimiento de la comunidad y el tráfico en redes sociales y desarrolla planes de acción y estrategias de marketing digital y por ultimo una tercera persona que será la psicóloga quien adapta el lenguaje de acuerdo al cliente al responder consultas a través de mensajes directos en redes sociales, considera las estrategias de comunicación establecidas por la gerencia y contribuye a la creación de elementos y estrategias elaborados por su equipo de trabajo, para estos cargos se requería una experiencia mínima de 6 meses, dado que el rango salarial corresponde al promedio que se ofrece a profesionales recién graduados.

Se tiene en cuenta que la mayoría del personal son mujeres cabezas de hogar, para generar así ingresos a familias de estratos bajos y en estado de necesidad, en cuando a no ser necesario el desplazarse a una oficina en físico.

### **Políticas generales**

Se establecen políticas generales en la empresa para garantizar la prestación de un servicio de alta calidad que este alineado con la propuesta de valor.

### **Empleados**

- Se realizan capacitaciones constantes en cuanto a los productos y conocimientos generales que se requiera, según la competencia para desarrollar los cargos y funciones necesarios.
- Incentivos para motivarlos a hacer cada vez un mejor trabajo, como lo son un día libre de cumpleaños para disfrutar en familia, unos bonos para ropa o cine.
- A parte del salario pactado se entregan unos bonos con beneficios que incluyen días de descanso y descuentos en determinados establecimientos para ropa o para comida o cine.

## Estudio Financiero

Para determinar la factibilidad del proyecto, se analizaron diversos aspectos financieros clave relacionados con la empresa Entre Besos Sex Shop. Esto incluyó la identificación de la inversión inicial requerida, así como la inversión en productos y los ingresos esperados. También se realizó una proyección detallada de los costos operativos, evaluando los fondos necesarios mensualmente para mantener la actividad comercial de la empresa. Además, se elaboró un plan de financiamiento que contemplaba la solicitud de crédito ante una entidad bancaria para cubrir los gastos del primer mes de operación.

### Figura 24

#### *Inversión Inicial*

Inversión inicial	
Equipos de computo	\$ 7,000,000
Celular	\$ 2,000,000
Muebles y enseres para los emplea	\$ 1,700,000
Vehículo	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$ 10,700,000</b>
Inversión diferida	
Licencias, tramites legales	\$ 1,000,000
Otros	\$ -
Seguros	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$ 1,000,000</b>
Inversión circulante	
Inversión circulante	\$ 2,500,000
<b>Total</b>	<b>\$ 2,500,000</b>
<b>Total Inversión inicial</b>	<b>\$ 14,200,000</b>

*Fuente.* Elaboración propia

Se necesita una inversión inicial de \$14'200.000, distribuida en varios elementos fundamentales para el desarrollo del proyecto. Esto incluyen equipos de cómputo para las tres trabajadoras, un celular corporativo con una cámara de calidad para fotografiar los productos destinados a las redes sociales, escritorios y sillas, licencias, trámites legales, así como un fondo de reserva para posibles inversiones necesarias para la operación.

**Figura 25***Inversión Inicial de productos por mes*

Cálculo productos x mes	
Productos	\$ 4,248,000
<b>Total</b>	<b>\$ 4,248,000</b>

Fuente. Elaboración propia

Se efectúa una inversión inicial en productos por un total de \$4'248.000, destinados a su venta. Estos productos fueron seleccionados previamente según la demanda de los clientes, con el respaldo y apoyo de Sex Shop Boutique Lovers. Empleando la estrategia de dropshipping, este proveedor mantendrá nuestro stock más amplio, y conforme vayamos agotando nuestros productos, solicitaremos reabastecimiento a ellos.

**Figura 26***Fuente de financiación*

Crédito bancario con Bancolombia												
Valor crédito \$30.000.000												
Año 1												
Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Cuota mensual	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315
Abono intereses	\$ 663,000	\$ 655,103	\$ 647,032	\$ 638,782	\$ 630,350	\$ 621,732	\$ 612,923	\$ 603,920	\$ 594,718	\$ 585,312	\$ 575,698	\$ 565,872
Abono capital	\$ 387,315	\$ 365,212	\$ 373,283	\$ 381,532	\$ 389,964	\$ 398,583	\$ 407,391	\$ 416,395	\$ 425,597	\$ 435,003	\$ 444,616	\$ 454,442
Seguro de vida	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000
<b>Saldo</b>	<b>\$ 30,000,000</b>	<b>\$ 29,642,695</b>	<b>\$ 29,277,473</b>	<b>\$ 28,904,190</b>	<b>\$ 28,522,658</b>	<b>\$ 28,132,694</b>	<b>\$ 27,734,111</b>	<b>\$ 27,326,720</b>	<b>\$ 26,910,325</b>	<b>\$ 26,484,728</b>	<b>\$ 26,049,725</b>	<b>\$ 25,605,109</b>
Año 2												
Concepto	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24
Cuota mensual	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315
Abono intereses	\$ 555,823	\$ 545,564	\$ 535,072	\$ 524,348	\$ 513,387	\$ 502,184	\$ 490,733	\$ 479,030	\$ 467,067	\$ 454,841	\$ 442,344	\$ 429,570
Abono capital	\$ 464,485	\$ 474,751	\$ 485,243	\$ 495,966	\$ 506,927	\$ 518,130	\$ 529,581	\$ 541,285	\$ 553,247	\$ 565,474	\$ 577,971	\$ 590,744
Seguro de vida	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000
<b>Saldo</b>	<b>\$ 25,150,667</b>	<b>\$ 24,696,182</b>	<b>\$ 24,211,431</b>	<b>\$ 23,726,189</b>	<b>\$ 23,230,222</b>	<b>\$ 22,723,295</b>	<b>\$ 22,205,165</b>	<b>\$ 21,675,584</b>	<b>\$ 21,134,299</b>	<b>\$ 20,581,052</b>	<b>\$ 20,015,578</b>	<b>\$ 19,437,607</b>
Año 3												
Concepto	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36
Cuota mensual	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315
Abono intereses	\$ 416,515	\$ 403,171	\$ 389,532	\$ 375,592	\$ 361,343	\$ 346,780	\$ 331,895	\$ 316,681	\$ 301,131	\$ 285,237	\$ 268,991	\$ 252,387
Abono capital	\$ 603,800	\$ 617,144	\$ 630,782	\$ 644,723	\$ 658,971	\$ 673,534	\$ 688,420	\$ 703,634	\$ 719,184	\$ 735,078	\$ 751,323	\$ 767,927
Seguro de vida	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000
<b>Saldo</b>	<b>\$ 18,846,863</b>	<b>\$ 18,243,063</b>	<b>\$ 17,625,319</b>	<b>\$ 16,995,137</b>	<b>\$ 16,350,414</b>	<b>\$ 15,691,443</b>	<b>\$ 15,017,909</b>	<b>\$ 14,329,489</b>	<b>\$ 13,625,865</b>	<b>\$ 12,906,671</b>	<b>\$ 12,171,593</b>	<b>\$ 11,420,270</b>
Año 4												
Concepto	Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48
Cuota mensual	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315	\$ 1.056,315
Abono intereses	\$ 235,416	\$ 218,070	\$ 200,340	\$ 182,219	\$ 163,697	\$ 144,765	\$ 125,416	\$ 105,638	\$ 85,424	\$ 64,763	\$ 43,645	\$ 22,061
Abono capital	\$ 784,899	\$ 802,245	\$ 819,974	\$ 838,096	\$ 856,618	\$ 875,549	\$ 894,899	\$ 914,676	\$ 934,890	\$ 955,551	\$ 976,669	\$ 998,254
Seguro de vida	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000	\$ 36,000
<b>Saldo</b>	<b>\$ 10,652,343</b>	<b>\$ 9,867,444</b>	<b>\$ 9,065,199</b>	<b>\$ 8,245,225</b>	<b>\$ 7,407,129</b>	<b>\$ 6,550,611</b>	<b>\$ 5,674,962</b>	<b>\$ 4,780,063</b>	<b>\$ 3,865,387</b>	<b>\$ 2,930,437</b>	<b>\$ 1,974,946</b>	<b>\$ 998,277</b>

Fuente. Elaboración propia

Los fondos para financiar Entre Besos Sex Shop consistieron en una aportación inicial de \$5'000.000 de la dueña y gerente del proyecto, provenientes de sus ahorros personales, lo que elimina la necesidad de pagar intereses. Además, se gestionó un préstamo de \$30'000.000 con Bancolombia, a ser pagado en 48 meses, con el propósito de cubrir los gastos iniciales de

operación. Esta medida busca brindar a la empresa un periodo para generar ganancias. Se realizo un análisis detallado de los pagos a efectuar, incluyendo la cuota mensual, los intereses, el abono al capital y el pago del seguro de vida.

## Figura 27

### *Inversión gastos de operación*

Calculo gastos operación	
Concepto	Valor mes
Gastos de personal	\$ 12,257,670
Otros gastos de personal	\$ 1,000,000
Mantenimiento de equipos	\$ 150,000
Mantenimiento de instalaciones	\$ -
Servicios públicos	\$ -
Dotacion	\$ 200,000
<b>Total</b>	<b>\$ 13,607,670</b>
<b>Total gastos operación por mes</b>	<b>\$ 17,855,670</b>
Calculo gastos sueldo basico personal	
Concepto	Valor mes
Gerente	\$ 3,500,000
Community manager	\$ 2,200,000
Psicólogo	\$ 2,200,000
<b>Total</b>	<b>\$ 7,900,000</b>

*Fuente.* Elaboración propia

Para garantizar la eficiencia operativa de Entre Besos Sex Shop de manera mensual, se deben considerar diversos gastos, que incluyen los relacionados con el personal, el mantenimiento de equipos y la provisión de recursos necesarios.

## Figura 28

### *Proyección de inversión costos de operación personal anual*

Proyección personal administración y de producción	
Concepto	Año 1
<b>Sueldos Básicos</b>	
Gerente	\$ 42.000.000
Community manager	\$ 26.400.000
Psicólogo	\$ 26.400.000
<b>Total Sueldos</b>	<b>\$ 94.800.000</b>
<b>Prestaciones</b>	
Cesantías	\$ 7.900.000
Intereses de cesantías	\$ 706.000
Prima de servicios	\$ 7.900.000
Vacaciones	\$ 3.950.640
<b>Total Prestaciones Sociales</b>	<b>\$ 20.456.640</b>
<b>Parafiscales y seguridad social</b>	
Aportes en salud Eps	\$ 8.058.000
Aporte en Pensión	\$ 11.376.000
Arp	\$ 494.856
Caja Compensación Familiar	\$ 3.792.000
I.C.B.F.	\$ 2.844.000
SENA	\$ 1.896.000
<b>Total Aportes Patronales</b>	<b>\$ 28.460.856</b>
<b>Auxilio de Transporte</b>	
Auxilio de Transporte	\$ 3.792.000
<b>Total Operación</b>	<b>\$ 3.792.000</b>
<b>Total Administración</b>	<b>\$ 147.509.496</b>

*Fuente.* Elaboración propia

Se lleva a cabo una proyección anual de los recursos necesarios para la inversión en personal administrativo, estimándose un total de \$147'509.496 pesos. Esta cifra abarca los sueldos básicos, prestaciones, auxilio de transporte, aportes parafiscales y seguridad social.

## Figura 29

### *Proyección de inversión costos de operación anual*

Proyección costos operación	
Concepto	Año 1
Gastos de personal	\$ 147.509.496
Otros gastos de personal	\$ 12.000.000
Mantenimiento de equipos	\$ 1.800.000
Mantenimiento de instalaciones	\$ -
Servicios públicos	\$ -
Dotacion	\$ 2.400.000
Arriendo Apartamento	\$ -
Inversión Productos	\$ 50.976.000
Inversión Empaques	\$ 3.600.000
<b>Total</b>	<b>\$ 218.285.496</b>

*Fuente.* Elaboración propia

Se efectúa una proyección anual de los fondos necesarios para el funcionamiento de la empresa, estimados en \$218'285.496 pesos. Esto abarca los gastos relacionados con el personal, el mantenimiento de equipos, la adquisición de dotación, la inversión en productos y los costos asociados a los empaques.

Figura 30

## Plan de ventas

Valor proyectado				
	Productos BDSM	Valor costo	Valor venta	Ganancia
1	Juego de esposas	\$ 18,750	\$ 25,000	\$ 6,250
2	Ataduras de cama	\$ 52,500	\$ 70,000	\$ 17,500
3	Latigo de diferentes colores	\$ 15,000	\$ 20,000	\$ 5,000
4	Arnés para dildo	\$ 22,500	\$ 30,000	\$ 7,500
5	Tapa ojos diferentes colores	\$ 11,250	\$ 15,000	\$ 3,750
6	Fusta basico diferentes colores	\$ 15,000	\$ 20,000	\$ 5,000
7	Mascara conejo	\$ 30,000	\$ 40,000	\$ 10,000
8	Arnés basico	\$ 26,250	\$ 35,000	\$ 8,750
9	Arnés erótico	\$ 52,500	\$ 70,000	\$ 17,500
10	Arnés atrevida	\$ 58,500	\$ 78,000	\$ 19,500
11	Arnés sencillo	\$ 27,750	\$ 37,000	\$ 9,250
12	Arnés Gabriel	\$ 30,000	\$ 40,000	\$ 10,000
13	Arnés Damian	\$ 52,500	\$ 70,000	\$ 17,500
<b>Valor total</b>		<b>\$ 412,500</b>	<b>\$ 550,000</b>	<b>\$ 137,500</b>
Valor proyectado				
	Productos Sex Shop	Valor costo	Valor venta	Ganancia
1	Dildo 01	\$ 52,500	\$ 70,000	\$ 17,500
2	Dildo 06	\$ 60,000	\$ 80,000	\$ 20,000
3	Dildo 12	\$ 52,500	\$ 70,000	\$ 17,500
4	Vibrador realista VIB 01	\$ 41,250	\$ 55,000	\$ 13,750
5	Vibrador conejito VIB 07	\$ 60,000	\$ 80,000	\$ 20,000
6	Vibrador VIB 09	\$ 67,500	\$ 90,000	\$ 22,500
7	Vibrador VIB 10	\$ 90,000	\$ 120,000	\$ 30,000
8	Arnés AR001	\$ 67,500	\$ 90,000	\$ 22,500
9	Arnés AR002	\$ 90,000	\$ 120,000	\$ 30,000
10	Vibrador Hitachi HT02	\$ 82,500	\$ 110,000	\$ 27,500
11	Mini bala Vibradora BL01	\$ 22,500	\$ 30,000	\$ 7,500
12	Mini bala metal BL02	\$ 26,250	\$ 35,000	\$ 8,750
13	Anillo vibrador AN003	\$ 9,000	\$ 12,000	\$ 3,000
14	Anillo vibrador doble AN004	\$ 13,500	\$ 18,000	\$ 4,500
15	Succionador de clitoris SC001	\$ 60,000	\$ 80,000	\$ 20,000
16	Satisfager uno SC004	\$ 75,000	\$ 100,000	\$ 25,000
17	Huevo vibrador DDC00 HV002	\$ 75,000	\$ 100,000	\$ 25,000
18	Bomba para el pene BD503	\$ 390,000	\$ 520,000	\$ 130,000
19	Bolas anales	\$ 26,250	\$ 35,000	\$ 8,750
20	Plug anal silicona talla S PL001	\$ 29,250	\$ 39,000	\$ 9,750
21	Plug anal silicona talla M PL001	\$ 36,750	\$ 49,000	\$ 12,250
22	Bolas vaginales BL001	\$ 30,000	\$ 40,000	\$ 10,000
23	Vagina Silicona MST01	\$ 37,500	\$ 50,000	\$ 12,500
24	Vagina Linterna con vibración MST04	\$ 90,000	\$ 120,000	\$ 30,000
25	Lovense Lush 1 LVL01	\$ 277,500	\$ 370,000	\$ 92,500
26	Lovense Lush 2 LVL02	\$ 375,000	\$ 500,000	\$ 125,000
27	Lovense Lush 3 LVL03	\$ 450,000	\$ 600,000	\$ 150,000
28	Domi 2 hitachi LVL04	\$ 382,500	\$ 510,000	\$ 127,500
29	Nora LVL05	\$ 382,500	\$ 510,000	\$ 127,500
30	Lubricante caliente LC001	\$ 22,500	\$ 30,000	\$ 7,500
31	Lubricante sen intimo hibrido	\$ 37,500	\$ 50,000	\$ 12,500
32	Lubricante base de agua	\$ 15,000	\$ 20,000	\$ 5,000
33	Lubricante erotico sensación caliente o en frío LBR03	\$ 18,750	\$ 25,000	\$ 6,250
34	Aceite caliente ACC05	\$ 13,500	\$ 18,000	\$ 4,500
35	Tocame ACC07	\$ 22,500	\$ 30,000	\$ 7,500
36	Aceite corporal coea sex ACCOR02	\$ 26,250	\$ 35,000	\$ 8,750
37	Retardante RTD01	\$ 9,750	\$ 13,000	\$ 3,250
38	Retardante stud 100 RT008	\$ 37,500	\$ 50,000	\$ 12,500
39	Estrechante EST01	\$ 9,000	\$ 12,000	\$ 3,000
40	Multiorgasmos MLT01	\$ 9,000	\$ 12,000	\$ 3,000
41	Dilatador anal DLT02	\$ 18,750	\$ 25,000	\$ 6,250
42	Potencializador PTC05*12	\$ 52,500	\$ 70,000	\$ 17,500
43	Garganta profunda SD03	\$ 18,750	\$ 25,000	\$ 6,250
44	Feromonas FER01	\$ 13,500	\$ 18,000	\$ 4,500
45	Dados luminosos JUE02	\$ 7,500	\$ 10,000	\$ 2,500
46	Pirinolas JUE03	\$ 6,000	\$ 8,000	\$ 2,000
47	Kamsutra JUE09	\$ 45,000	\$ 60,000	\$ 15,000
<b>Valor total</b>		<b>\$ 3,835,500</b>	<b>\$ 5,114,000</b>	<b>\$ 1,278,500</b>
<b>Valor total productos</b>		<b>\$ 4,248,000</b>	<b>\$ 5,664,000</b>	<b>\$ 1,416,000</b>

Fuente. Elaboración propia

**Figura 31***Plan de ventas por mes*

<b>Valor proyectado de ventas x mes</b>			
	<b>Cantidad x semana</b>	<b>Cantidad x mes</b>	<b>Ganancia x mes</b>
1	6	24	\$ 150,000
2	2	8	\$ 140,000
3	6	24	\$ 120,000
4	3	12	\$ 90,000
5	5	20	\$ 75,000
6	3	12	\$ 60,000
7	6	24	\$ 240,000
8	4	16	\$ 140,000
9	2	8	\$ 140,000
10	2	8	\$ 156,000
11	4	16	\$ 148,000
12	2	8	\$ 80,000
13	2	8	\$ 140,000
	47	188	\$ 1,679,000
<b>Valor proyectado de ventas x mes</b>			
	<b>Cantidad x semana</b>	<b>Cantidad x mes</b>	<b>Ganancia x mes</b>
1	4	16	\$ 280,000
2	4	16	\$ 320,000
3	4	16	\$ 280,000
4	3	12	\$ 165,000
5	2	8	\$ 160,000
6	3	12	\$ 270,000
7	2	8	\$ 240,000
8	3	12	\$ 270,000
9	2	8	\$ 240,000
10	3	12	\$ 330,000
11	3	12	\$ 90,000
12	3	12	\$ 105,000
13	6	24	\$ 72,000
14	6	24	\$ 108,000
15	5	20	\$ 400,000
16	4	16	\$ 400,000
17	2	8	\$ 200,000
18	2	8	\$ 1,040,000
19	3	12	\$ 105,000
20	3	12	\$ 117,000
21	3	12	\$ 147,000
22	3	12	\$ 120,000
23	5	20	\$ 250,000
24	2	8	\$ 240,000
25	5	20	\$ 1,950,000
26	5	20	\$ 2,500,000
27	5	20	\$ 3,000,000
28	3	12	\$ 1,530,000
29	3	12	\$ 1,530,000
30	8	32	\$ 240,000
31	8	32	\$ 400,000
32	8	32	\$ 160,000
33	8	32	\$ 200,000
34	8	32	\$ 144,000
35	8	32	\$ 240,000
36	7	28	\$ 245,000
37	8	32	\$ 104,000
38	7	28	\$ 350,000
39	6	24	\$ 72,000
40	7	28	\$ 84,000
41	7	28	\$ 175,000
42	7	28	\$ 490,000
43	6	24	\$ 150,000
44	6	24	\$ 108,000
45	3	12	\$ 30,000
46	5	20	\$ 40,000
47	5	20	\$ 300,000
	223	892	\$ 19,891,000
<b>Valor ganancias x mes</b>			\$ 21,570,000

*Fuente. Elaboración propia*

## **Estrategia de ventas**

Para calcular las ventas proyectadas, se considera tanto el costo de adquisición del producto como el precio de venta, es decir, el monto al que se compra al proveedor y el precio sugerido al público. La proyección de ventas se basa en la demanda real, que representa a las personas que efectivamente compran estos productos.

Se lleva a cabo una proyección mensual de ventas para evaluar la rentabilidad del negocio y su capacidad de mantenerse a largo plazo. Como se mencionó anteriormente, se necesita un total de \$14'157.670 pesos mensuales para cubrir únicamente las necesidades de la empresa. Según la proyección mensual realizada, vendiendo únicamente los productos básicos, se espera obtener ganancias en ventas de \$21'570.000 pesos, lo cual es altamente favorable ya que resulta en un excedente de \$7'412.330 pesos.

## **Resultados**

Para que Entre Besos sex shop pueda adaptarse y satisfacer de manera efectiva las diversas y cambiantes necesidades de sus consumidores en el entorno digital actual, es crucial implementar estrategias y servicios innovadores que destaquen en el mercado. Entre estas estrategias se encuentran:

- Asesoramiento y consultas en línea: Proporcionar servicios de asesoramiento y consultas en línea con expertos en sexualidad, educadores sexuales o terapeutas, para ayudar a los clientes a encontrar los productos adecuados para sus necesidades y proporcionar información y orientación sobre temas con la sexualidad y el bienestar sexual.

- Personalizar productos: Ofrecer la opción de personalizar ciertos productos, como juguetes sexuales o lencería, permitiendo a los clientes elegir colores, tamaños o incluso grabados personalizados, para una experiencia más exclusiva y a medida.
- Suscripción y cajas sorpresa: Implementar un servicio de suscripción mensual que envíe a los clientes una selección de productos nuevos y emocionantes cada mes, basada en sus preferencias y necesidades específicas, o cajas sorpresa temáticas para una experiencia de compra divertida y emocionante.
- Realidad virtual y aumentada: Utilizar tecnologías de realidad virtual y aumentada para ofrecer a los clientes una experiencia de compra más inmersiva y realista, permitiéndoles visualizar los productos en 3D, probar diferentes productos virtualmente o incluso participar en experiencias interactivas de educación sexual.
- Contenido educativo: Proporcionar contenido educativo sobre productos, salud sexual, guías y consejos para mejorar la vida íntima, creando videos y tutoriales para ayudar a los clientes a tomar decisiones informadas.
- Plataforma de interacción: Crear una plataforma en línea donde los clientes puedan compartir experiencias, consejos y reseñas.
- Discreción y privacidad: Garantizar máxima discreción y privacidad en el proceso de compra y envío, ofreciendo opciones de embalaje neutro, pagos seguros y políticas de privacidad claras y transparentes para generar confianza y tranquilidad en los clientes.

Al implementar estas estrategias y servicios innovadores, una tienda online de productos sex shop puede adaptarse a las necesidades cambiantes de los consumidores y ofrecer una experiencia de compra única y satisfactoria.

## Conclusiones

Al ejecutar este proyecto, se buscó evaluar la viabilidad de un plan de negocios implementado para Entre Besos Sex Shop, con el fin de transformarla en una empresa exitosa y posicionarla a nivel nacional como líder innovadora en el ámbito del comercio electrónico. Esta estrategia se basa en la premisa de que implica costos mínimos y no tiene restricciones significativas, lo que genera confianza y ofrece nuevas experiencias en la vida íntima de las personas o parejas que buscan escapar de la monotonía. Este enfoque ha sido ampliamente recibido en el mercado.

El estudio del sector y la investigación de mercado revelaron que este tipo de negocios han experimentado una favorable aceptación en tiempos recientes, brindando expectativas positivas para este proyecto. Gracias a esta información, se han desarrollado estrategias de precio, distribución y promoción de los productos para alcanzar a la mayor cantidad de clientes posibles.

El análisis financiero ha indicado que el negocio es aparentemente viable, generando utilidades a corto plazo si se logra mantener un nivel constante de ventas mensuales. Es decir, se espera que al menos el 80% de la producción mensual sea vendida. Además, la inversión inicial no requiere de un capital excesivo. Para asegurar una sólida acogida y rotación de los productos, se continuará implementado una estrategia publicitaria robusta, especialmente en el ámbito virtual a nivel nacional.

En resumen, este trabajo ofrece una opción viable y sostenible para Entre Besos Sex Shop al presentar un plan de negocios para su tienda en línea con un enfoque innovador. Esto permitirá que la marca destaque en el mercado como un proveedor de juguetes para adultos, promoviendo la salud y el bienestar físico, emocional y sexual de sus clientes.

## Referencias Bibliográficas

- Bbc. (2017). *¿Por qué las mujeres son más propensas a perder el apetito sexual que los hombres y como recuperarlo?* Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-41323534#:~:text=El%2034%25%20de%20las%20mujeres,o%20angustia%20en%20una%20pareja>
- Bravo, N. Melchor, M. (2017). *Sex shops: una segmentación de mercado sex shop: market segmentation*. Recuperado de <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/988/1147>
- Cámara de comercio. (2019). *¿Hacia dónde va el comercio electrónico 2019?* Recuperado de <https://www.ccce.org.co/noticias/hacia-donde-va-el-comercio-electronico-en-2019/>
- Doctor Aki. (2022). *Beneficios del sexo para la salud*. Recuperado de <https://www.doctoraki.com/blog/sexualidad/beneficios-del-sexo-para-la-salud/>
- Pública. (2020). *Ley 590 de 2000*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>
- Lozada, P. Rodríguez, G. (2020). *Modelo de negocio para el sex shop Cherry Paradise Arizona*. Recuperado de <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/10461/RodriguezGabriela2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mabisy. *Que es el dropshipping y como vender sin stock de productos*. Recuperado de <https://www.mabisy.com/blog-vender-por-internet/que-es-el-dropshipping-y-como-vender-sin-stock-de-productos>

Otero, D. (2017). *Un camino hacia el placer Estrategia de comunicación para tienda erótica con el fin de fortalecer la relación con el cliente y atraer a nuevos.*

Recuperado de

[https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/13557/OTERO%20DIEGO%20\(1\).pdf?sequence=1](https://repositorio.21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/13557/OTERO%20DIEGO%20(1).pdf?sequence=1)

Radiomacondo. (2020). *Crece la demanda de juguetes sexuales en Colombia.*

Recuperado de <https://www.radiomacondo.fm/actualidad/crece-la-demanda-de-juguetes-sexuales-en-colombia/>

360 grados press. (2020). *Cincuenta sombras de Grey desencadenan un aumento del 45% en la venta de juguetes eróticos.* Recuperado de

<https://360gradospress.com/empresas/cincuenta-sombras-de-grey-desencadena-un-aumento-del-45-en-la-venta-de-juguetes-eroticos/>

## Apéndices

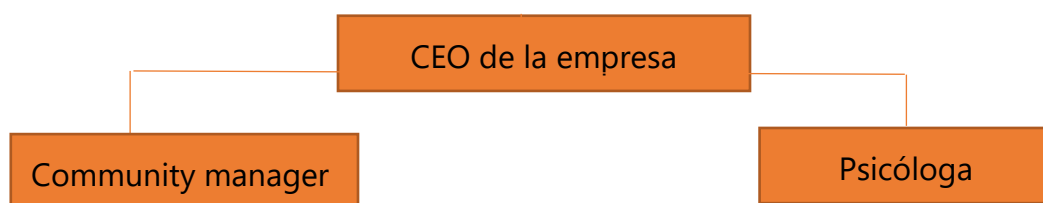
### Apéndice A

*Enlace encuesta*

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc5J2\\_\\_oiPNRj0zZRqurLGMSDUTTA7vpW5ffmqw-IXPoOyxog/viewform?usp=sf\\_link](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc5J2__oiPNRj0zZRqurLGMSDUTTA7vpW5ffmqw-IXPoOyxog/viewform?usp=sf_link)

## Apéndice B

### *Organigrama*



## **Apéndice C**

*Enlace Excel Proyección financiera*

[https://drive.google.com/drive/folders/1slxKxCt81IGtgJ3jzdI0wYkgjO2Y14mZ?usp=drive\\_llin](https://drive.google.com/drive/folders/1slxKxCt81IGtgJ3jzdI0wYkgjO2Y14mZ?usp=drive_llin)