

DIPLOMADO DE PROFUNDIZACION PARA TECNOLOGIAS GESTIÓN DEL
MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO SOCIAL

ACTIVIDAD COLABORATIVA FASE DE RESULTADOS

GRUPO 110011A_289

PRESENTADO POR.

LEIDY YAMILE ATEHORTÚA USME CÓDIGO: 42.843.977

MARIA NORBEY PENAGOS LEIVA CÓDIGO: 64.564.669

LINA MARCELA SERNA Código 1.088.251.715

TUTORA DEL CURSO

LORENA CHALA CARDOZO

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA "UNAD"

JULIO 10 DE 2016

INTRODUCCION

Una gran idea no cuesta nada, pero convertirla en un negocio exitoso no es barato. Los emprendedores deben presentar su idea ante inversores potenciales para conseguir financiamiento. Pero este proceso puede ser muy retador.

Al momento de exponer nuestras ideas, algunas veces tenemos la oportunidad de apoyarnos en una presentación o en el público. Sin embargo, no siempre es así. Por eso, es fundamental poder realizar un Pitch sin ningún tipo de material, hay que conocer a la perfección todos los detalles del proyecto, por lo que no se necesita nada más que la voz y toda la buena actitud.

Debes de estar listo o lista en todo momento para captar la atención de la audiencia, por ello en este trabajo abordamos las preguntas claves y las propuestas que debemos realizar, al momento de vender nuestro producto.

OBJETIVO GENERAL










Poder aplicar todas las técnicas y conocimientos adquiridos durante el proceso para así plasmarlas por medio del lienzo CANVAS y en la realización de pitch

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Reconstruir el lienzo CANVAS involucrando los contenidos y las propuestas desarrolladas en los bloques 3, 4 y 5 presentando el modelo de negocio en forma gráfica para nuestra empresa de Bolsos Artesanales LYM.

- Generar interés de inversionistas, clientes potenciales o posibles colaboradores a través de un pitch para nuestra empresa.

LIENZO CANVAS

Relaciones Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los Clientes	Segmentos de Clientes																
<p>Colaboradores Distribuidores Proveedores de insumos de producción</p> <p>Realizar Alianzas con empresas aliadas cuyo negocio no sea competencia con el nuestro, pero que compartan el mismo mercado.</p> <p>Inicialmente la propuesta ira dirigida a: "Artesanías de Colombia", "Groupon", "Linio", "Dafiti"</p> <p>Reconocida Sala de Belleza de la Ciudad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> Identificación de las tendencias de moda Diseño y elaboración de los bolsos Distribución a domicilio de los pedidos en menos de 72 hora sin costo adicional Implementación de estrategias de marketing Verde, marketing cultural, Marketing Digital y Neuromarketing La era del marketing digital se crearon diferentes paginas blog, Facebook con el fin de informar y enseñarle a nuestros clientes los catálogos con nuestros nuevos diseños, promociones, concursos y estilos ya que es un factor clave y de éxito para nuestra empresa de Bolsos. 	<p>Mujer creativa, original, natural, fresca, innovadora y vanguardista, LYM es para ti; bolsos artesanales (biodegradables) ya que están fabricados con telas elaboradas con fibra vegetal, cáñamo, lino y materias primas reciclables; diseños exclusivos que puedes crear o ajustar a tu gusto; tenemos los precios más bajos del mercado y te entregamos tu producto a domicilio; nuestros bolsos son de excelente calidad, 100% Neivanos; en LYM buscamos que te sientas única y especial, somos una empresa con sentido social que apoya lo nuestro ya que contribuimos a la construcción de un mejor futuro para Neiva, empleando madres cabeza de familia y jóvenes de escasos recursos y usando materiales amigables con el planeta.</p> <p>Enlace Voki:</p> <p>http://www.voki.com/site/create</p>	<p>Comunidad a través de la página en Facebook, instagram y blog.</p> <p>Los clientes pueden interactuar con el personal en el proceso de venta y post-venta.</p> 	<p>Mujeres entre los 26 a 35 años de edad, de los estratos 2, 3 y 4 de la ciudad de Neiva; según resultados de la encuesta realizada.</p> <div data-bbox="1585 470 1921 544"> <p>Resultados de la encuesta 1</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Edad</th> <th>26-35 años</th> <th>36-45 años</th> <th>46-55 años</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Porcentaje</td> <td>70%</td> <td>20%</td> <td>10%</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1617 552 1890 641"> <p>Ventas</p>  </div> <div data-bbox="1585 649 1921 706"> <p>Resultados de la encuesta 2</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Estrato</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Porcentaje</td> <td>33%</td> <td>33%</td> <td>33%</td> </tr> </tbody> </table> </div> <div data-bbox="1648 706 1858 803"> <p>Ventas</p>  </div>	Edad	26-35 años	36-45 años	46-55 años	Porcentaje	70%	20%	10%	Estrato	2	3	4	Porcentaje	33%	33%	33%
Edad	26-35 años	36-45 años	46-55 años																	
Porcentaje	70%	20%	10%																	
Estrato	2	3	4																	
Porcentaje	33%	33%	33%																	
   	<p>Recursos claves</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dentro de este recurso, aplicamos los financiados por algunas entidades y los que provienen de aportes de los socios como base elemental de fortalecimiento. - Recursos Tecnológicos 		<p>Canales de Distribución</p> <p>Tiendas Físicas Almacenes de Ciudad. Tienda Virtual</p>																	

Estructura de Costes

Insumos de Producción

Salarios de mano de obra

Salarios de personal de administración

Costos de operatividad de tienda virtual y redes sociales Publicidad

Costos de transporte; servicios públicos



Fuentes de Ingresos

Tenemos las mejores y cómodas formas de recibir sus pagos; bien sea en efectivo, con tarjetas de crédito o débito y contra reembolso.

Es una manera fácil y segura para realizar el pago de un cliente.



QUE ES UN PITCH?

El pitch es una presentación que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Este soporte audiovisual, debe de ser lo más atractivo posible para captar la atención de tu interlocutor desde el primer segundo.

También es importante que los emprendedores demuestren carisma y flexibilidad, porque nadie quiere trabajar con un socio difícil, no importa qué tan bueno sea su modelo de negocio. Cuando estás iniciando un negocio necesitas ser humilde, porque la realidad nunca se parecerá a tu visión inicial.

Pero todos concuerdan que antes de considerar hacer un pitch, los emprendedores necesitan hacer más trabajo que simplemente escribir un concepto.

10 secretos para hacer un pitch exitoso

Más allá del consejo número uno: construir un negocio y después buscar el dinero de los inversores, los emprendedores deben entender todos los aspectos de su negocio y estar preparados a recibir críticas.

1. Entiende a la perfección el mercado en el cual se insertará tu negocio.
2. Ten una estrategia definida (y comprobable) para conseguir nuevos clientes, y una estimación de cuánto costará hacerlo.
3. Ten una excelente idea para retener clientes.
4. Articula por qué necesitas el dinero de los inversionistas.
5. Presenta un plan sólido sobre cómo usarás el dinero.
6. Reúne a un equipo confiable y capacitado, y define cuáles serán los roles de cada uno.
7. Ten un enfoque sólido y específico para el negocio. Recuerda que menos es más.
8. Dirige la reunión como si fuera una conversación.
9. La actitud importa: Sé carismático a la vez que demuestras una fuerte ética de trabajo.
10. Demuestra flexibilidad y apertura al cambio.

Link Pitch

<https://www.youtube.com/watch?v=KfS7B-Z4Ss0>

CONCLUSIONES

El modelo de negocio o lienzo de canvas, es una herramienta que se ha convertido en una opción muy válida para diseñar modelos de estrategia empresarial, Es la manera más efectiva, para aprender sobre esta metodología tan importante.

Este método nos muestra como aprender de una forma más rápida sobre el mercado, en un corto tiempo y a un mínimo coste.

Al reconstruir el modelo CANVAS nos ayuda a determinar las fortalezas y debilidades del proyecto y nos da una visión global de este de manera rápida y sencilla. El objetivo es lograr que el modelo, busque la agilidad y la reducción del tiempo en el desarrollo de iniciativas empresariales, para finalmente generar productos y servicios que cumplan con las necesidades de los clientes y aporten valor.

Con la realización de este trabajo se abordó las técnicas estudiadas durante este proceso de igual manera estas técnicas nos sirven para ser aplicadas en nuestra vida diaria.