

ACTIVIDAD FINAL PASO 7 CONSOLIDACION DE RESULTADOS

PRESENTADO POR:

**SANDRA MILENA PERILLA
CÓDIGO 528.551.36
ALEXANDER VARGAS GUERRERO
CÓDIGO 79.137.583
DANIEL ALBERTO NOREÑA
CÓDIGO
EDWIN JAVIER TINJACA
CÓDIGO 1030570793**

110011_11

TUTORA: ANDRES MAURICIO MEJIA MARTINEZ

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA UNAD

**DIPLOMADO DE PROFUNDIZACIÓN PARA TECNOLOGÍAS GESTIÓN DEL
MARKETING PARA EL EMPRENDIMIENTO**

BOGOTÁ D.C. MAYO 2018

INTRODUCCION

Lo que se busca es poder consolidar la idea de negocio que no solo sea sustentable para las personas de la empresa si no que pueda ser llamativa para los socios estratégicos y los proveedores que hacen que la empresa pueda tener un crecimiento y una posición como marca en las personas.

Se busca desarrollar un proyecto el cual pueda generar un beneficio para la comunidad donde a las personas se les pueda enseñar que sus ideas pueden hacerse realidad y que, por medio de las buenas estrategias, es aquí donde toma un gran valor la propuesta de elaborar un modelo CANVAS donde se pueda reflejar la lógica que seguirá la empresa a través de los 9 bloques que conforman este modelo.

Por último, se busca representar estas ideas por medio de un video el cual pueda llegar no solo aquellos socios estratégicos sino también a los clientes de que es lo que se desarrollara y cuál es nuestra misión que es lo más importante ayudar a la comunidad a salir adelante con nuevas fuentes de empleo que puedan ser de gran proyección en el mercado.

OBJETIVOS

Objetivo principal: Poder determinar lo alcances que puede tener el proyecto de emprendimiento social por medio de la aplicación CANVAS para ver cómo se puede posicionar la empresa en el mercado.

Objetivos específicos: Encontrar el modelo de negocio óptimo en donde puedan participar las personas que integran la empresa de forma equitativa.

Poder ofrecer el modelo de negocio a desarrollar a los diferentes socios y proveedores que se puedan tener para afianzar los proyectos de la empresa.

Tomar la iniciativa en algunas de las decisiones que puedan ser exitosas para la empresa.

Integrar a la comunidad dándoles a conocer cómo funciona la empresa y la viabilidad que esta tiene para su crecimiento personal y laboral.

MODELO DE CANVAS ESCRITO

<p>SOCIOS CLAVES: Serán aquellas personas de la localidad o empresas públicas y privadas que se sientan identificadas con nuestra objetivo de ayudar a la comunidad donde puedan ayudar a promocionar y dar a conocer los productos que elabora la empresa mujerejemplar.com, también pueden apoyar con asesorías, un capital económico y maquinaria, teniendo en cuenta que la empresa es una fundación sin ánimo de lucro lo cual ayuda en muchos de los casos con los impuestos de las personas naturales y jurídicas</p> <p>PROVEEDORES CLAVES: Puede ser cualquier empresa que este comprometida con los objetivos que tiene mujerejemplar.com, donde se pueda conseguir un producto de calidad, a un costo razonable y con la capacidad de entrega de la materia prima teniendo en cuenta que la fundación va a tener un crecimiento en el mercado por medio de los productos que se elaboraran.</p>	<p>ACTIVIDADES CLAVES: Como la empresa es una fundación requiere de actividades de integración con aquella población que está en estado de vulnerabilidad que puedan hacer parte de este proyecto, otras actividades que son claves son los eventos promocionales, actividades del distrito con el fin de que también se pueda empezar a generar un reconocimiento de los productos que se ofrecen por medio de la fundación.</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR VALOR QUE ENTREGAMOS A LOS CLIENTES: Atención oportuna, comunicación asertiva, integración de los clientes con gustos y necesidades similares todo esto con el fin de ofrecer un servicio de calidad con el que se sientan identificados.</p> <p>PAQUETES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SE OFRECEN PARA SEGMENTAR LOS CLIENTES: Se tendrá en cuenta las edades y gustos de los clientes para realizar promociones y descuentos ya que por lo general las necesidades son individuales, además de brindar un beneficio adicional aquellas personas que nos sigan por medio de los canales de comunicación establecidos o por sus compras por medio de la aplicación.</p> <p>PROPUESTA DE VALOREMPRESARIAL: Lo más importante con la conformación de la fundación es poder ayudar a la comunidad con las necesidades que se puedan tener donde se pueda dar la alternativa de creación de productos con sus propias manos donde se pueda generar una fuente de empleo que ayude a mitigar los problemas de desempleo e informalidad que hay en la actualidad, además de ofrecer garantías laborales a las personas</p>	<p>RELACION CON LOS CLIENTES TIPO DE RELACION TENEMOS CON CADA SEGMENTO DE NUESTROS CLIENTES Y QUE ESPERAN DE NOSOTROS PARA GANARLOS Y MANTENERLOS: Lo que busca la con la fundación mujerejemplar.com es tener relaciones directas con los clientes sin importar si son presenciales o por algún medio tecnológico donde se pueda tener una atención personalizada como si fueran amigos para incrementar las ventas informándole todas las ofertas, actividades en las que se va a estar involucrada la fundación, se busca también poder dar solución a sus necesidades en tiempos adecuados para que haya una satisfacción.</p> <p>INTEGRACION DE LOS CLIENTES POR MEDIO DE MODELO DE NEGOCIO: Con la fidelización de los clientes por medio de las ofertas, productos y servicios que se ofrecen en donde la comunicación y las técnicas de mercadeo nos ayudaran a lograr la aceptación y posicionamiento que se está buscando.</p>	<p>SEGMENTACION DE LOS CLIENTES PARA QUIEN ESTAMOS CREANDO VALOR: Para todos los integrantes de la fundación que desean una oportunidad laboral para poder cumplir no solo sus metas si no también poder llevar un sustento a sus familias por medio de la participación de los clientes que ya están cansados de la compra de algunos productos y desean algo nuevo e innovador que pueda llenar sus expectativas como clientes.</p> <p>NUESTROS CLIENTES MAS IMPORTANTES: Todos los clientes tienen importancia ya que ayudan con el crecimiento de la empresa pero es importante segmentar el mercado por edades, gustos, región geográfica todo esto para poder desarrollar estrategias adecuadas para poder mantener y aumentar los clientes y de esta forma poder conocer no solo sus gustos si no también innovar en comparación con los productos que pueden ofrecer otras empresas.</p>
--	--	--	---	--

	<p>RECURSOS CLAVES: Es importante destacar el factor humano que habita principalmente la localidad de Usme, poder generar una integración entre el trabajador y sus labores con el fin de poder cumplir los objetivos propuestos, también se tendrá en cuenta los recursos financieros para poder implementar no solo las estrategias de venta si no también el pago a los trabajadores y proveedores que hacen parte de la empresa. LOS CLIENTES: No solo son los clientes que adquieren un producto si no también aquellos que hacen parte de las campañas publicitarias, las personas que participan en las actividades deportivas o demás eventos publicitarios.</p>	<p>CANALES: A TRAVES DE QUE CANALES QUIEREN SER CONTACTADOS NUESTROS CLIENTES: Hoy en día es importante y es adecuado para las personas el contacto por medio del correo electrónico y de las redes sociales y para esto es indispensable el buen manejo de las bases de datos que se manejan por medio de la aplicación, en último si es indispensable es hacer llamadas telefónicas ya que las personas por lo general están ocupadas. COMO SE INTEGRAN NUESTROS CANALES: Por medio de una página web que direcciona todos los comentarios que puedan hacer los clientes con el fin de darles una respuesta oportuna en un tiempo corto, también es importante desde que se pueda estar en contacto con los clientes cara a cara para que se pueda tener una mejor percepción de la aceptación de la marca y sus productos. CUALES FUNCIONAN MEJOR: La página web y el contacto cara a cara son las que tienen mejor desempeño ya que por medio de estas se pueden rno solo los respectivos pedidos si no también ofrecer asesorías, información sobre la fundación, como pueden apoyar entre otras dudas, inquietudes , comentarios positivos o negativos que se puedan generar.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTOS: Como toda empresa en el inicio de su funcionamiento, los costos son algo que preocupan a los emprendedores, pero esto mismo hace que se generen alianzas para poder suplir un poco todo lo que se necesita en cuanto a economía se refiere, y por ende generar un poco más de tranquilidad en la empresa, los costos importantes a cubrir en el momento de inicio son la maquinaria, los empleados y el mantenimiento tanto de la página web como de la aplicación, esto permitirá que el negocio en conjunto avance por si solo pero también vaya pagando los costos que genera.</p>	<p>ESTRUCTURA DE INGRESOS: Los ingresos, que son los que mantienen viva cualquier empresa, son lo que nuestros clientes nos van a empezar a generar a medida de que vean el compromiso que se tiene en la empresa, como principal motivación se generaran promociones que permitan a los clientes conocer nuestra empresa, y saber qué es lo que vende y hacia qué tipo de público va dirigida, también mediante los medios publicitarios, que hoy en día es una herramienta muy útil, se darán cuenta de que es la empresa y en lo que está enfocada, por esto mismo es también importante generar los ingresos a través de diferentes alternativas, para poder guiar a la empresa a la cima</p>		

MODELO DE CANVAS GRAFICO

SOCIOS CLAVES



ACTIVIDADES CLAVES



PROPUESTA DE VALOR



RELACION CON LOS CLIENTES



SEGMENTACION DE LOS CLIENTES



PRIVADO
PÚBLICO



Comunidad



RECURSOS CLAVES



CANALES



ESTRUCTURA DE COSTOS



ESTRUCTURA DE INGRESOS



PROPUESTA PARA LA ELABORACION DEL PITCH

Lo primero que se debe tener en cuenta en la elaboración del pitch es a quien va dirigido en este caso va hacia los socios que se desean tener en la fundación.

Nuestra propuesta de valor es poder generar un impacto dentro de la comunidad en especial generar apoyo hacia las madres cabeza de hogar que no tienen tiempo de estar con sus hijos por tener un trabajo el cual les genere un sustento con el cual puedan sacar adelante a sus hijos por esta razón es que se ha decidió conformar la fundación mujerejemplar.com

Mujerejemplar.com busca poder ofrecer a la comunidad oportunidades laborales por medio del apoyo de las empresas públicas y privadas además de poder contar con capacitaciones de organizaciones de gran importancia en el país como es el caso del SENA. Se busca después de tener este apoyo elaborar productos a mano de la mejor calidad teniendo en cuenta las políticas medioambientales que hay en la actualidad buscando generar conciencia en los futuros compradores.

Los productos de mujerejemplar.com van dirigidos a todos los públicos en general, donde se busca identificar las necesidades de los niños, jóvenes y adultos con el fin de poder generar un valor agregado que nos pueda distinguir de la competencia que les ofrece a sus clientes productos sin tener en cuenta sus gustos y preferencias.

Hay que destacar que el recurso más importante es el factor humano que compone la empresa ya que se busca la participación de la comunidad, los socios y los clientes donde por medio del buen trato y atención en tiempos cortos se pueda dar solución aquellas deficiencias que los clientes han tenido con relación a la competencia.

Los clientes podrán solicitar nuestros productos de manera directa acercándose a los puntos de venta donde se encuentren los productos o también por medio de la página web o redes sociales esto también ayudara para que haya una comunicación más fluida en ciertos momentos donde el cliente no puede acercarse al punto de venta físico para resolver sus dudas en quietudes, también por medio de estos medios de comunicación se busca que estén enterados de las promociones, nuevos productos y demás estrategias que hagan atractiva la compra de los productos en mujerejemplar.com.

Se recibirá efectivo como cualquier medio de pago electrónico con el fin de facilitar la compra de los productos

Por último, es importante poder destacar que todos los ingresos que se recibirán serán para el pago de las obligaciones empresariales como son los sueldos de los empleados, pago a proveedores, impuestos, servicios públicos entre otros que puedan ayudar a mejorar la eficiencia de la fundación.

LINK DEL PITCH

- https://www.youtube.com/watch?v=iDbFFfPZ_cA&index=5&list=WL&t=0s

CONCLUSIONES

- Se busca poder elaborar estrategias adecuadas para que los clientes puedan estar satisfechos con los productos y servicios de la empresa.
- Poder generar una diferencia positiva en el mercado mediante la cual las personas insatisfechas se puedan sentir identificadas.
- Tener en cuenta que cualquier idea puede ser importante en la proyección de un negocio.
- Buscar siempre establecer relaciones con socios que pueden ser determinantes en el crecimiento de la empresa.

REFERENCIAS

- (2018). Proveedores y socios clave, Recuperado de <https://proyectoempresarial.wordpress.com/2014/12/10/proveedores-y-socios-clave/>
- North, C. (2018). Cómo hacer un buen pitch. Recuperado de <https://es.slideshare.net/DoniaEsa/cmo-hacer-un-buen-pitch>
- Oyarzo Navarro, A. (2018). MODELO DE NEGOCIOS CANVAS. Recuperado de <https://prezi.com/wsolmfuansc9/modelo-de-negocios-canvas/>
- SOCIOS CLAVE. (2018). Recuperado de <https://prezi.com/tbsbyitdumqx/socios-clave/>