PROPUESTA DE VALOR

TRABAJOS DEL CLIENTE: lo últimos productos en tecnología

Los excelentes precios que ofrecemos

De muy buena calidad y confiables

Que den la seguridad que se necesita

Comunicación por redes sociales

Que el cliente se sienta satisfecho

FRUSTRACCIONES: las esperas

las revisiones y costos,

documentos entregados

A largo plazo los daños del sistema

ALEGRIAS: la buena calidad del producto

la efectividad de los técnicos

la organización del trabajo elaborado

buenos precios a la hora de las compras del producto con su respectiva garantía.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA)

TRABAJO

IDEA DE NEGOCIO Y RECURSOS CLAVES

PRESENTADO POR:

DIYER AUGUSTO JOAQUI IMBACHI

PRESENTADO A:

SANDRA MILENA TEJADA

GESTIÓN EMPRESARIAL

FICHA: 2232612

POPAYÁN –CAUCA

2021

1. **Que te apasiona**
   Ser una persona extrovertida me gusta experimentar y descubrir muchas cosas y que de ellas puedo aprender mucho más porque en la vida uno nunca termina de prender, me apasiona la tecnología la música el dibujo el explorar la naturaleza y sus bellos paisajes todo eso me llena de motivación porque es algo que me gusta, pero existen dos de ellas que he practicado y que me han ayudado de una manera económica, y las cuales voy a seguir fortaleciendo una de ellas: La Barbería el arte de usar una tijera una máquina para plasmar en la cabeza de otra persona eso que realmente te apasiona como lo puedes llegar a ser en un papel con un bolígrafo.
   Por otra parte, pero no menos importante, el arte de diseñar y confeccionar prendas, no lo he practicado muy a fondo, pero con tan solo ver de cerca el practicar ese arte, basta con que se te quede esa sensación de decir yo quiero aprender mucho más.

2. **Qué habilidades tienes**
   Unas de mis habilidades son:
   Tocar guitarra
   Dibujar
   tatuar
   Recortar pelo
   Confeccionar
   Jugar

3. **Escribe tu idea o ideas y analicemos en formación, revisando los pros y los contras para la mejor decisión en una sola idea**
   Claramente son muchas las ideas que se me pasan por la cabeza entre ellas:
   1. Tener mi propia Barbería de una manera bien montada en la ciudad de Popayán.
   2. Tener mi propia empresa y marca de ropa.

RECURSOS CLAVE

Recursos físicos: Adquisición de un local amplio donde va estar dividido en las siguientes áreas. Área de recorte y costura en la cual estarán ubicadas 3 máquinas y 2 mesas de recortes, área de diseño, área de recepción y el área de exhibición.

Montaje:

Maquinaria= 3

Maquina plana gemsy
Maquina fileteadora
Maquina zig-zag

- Tijeras de recorte
- Reglas de trazado
- Metros
- Lápices
- Planchas
- Mostradores y estantes
- Escritorios
- Mesas= 2
- Computadores= 2
- Impresora = 1

Insumos: Adquisición de todo tipo de telas, hilos, botones

Esta empresa está principalmente enfocada en el diseño de ropa exclusivamente para la mujer, para todas ellas y en todo estilo; De esta manera a continuación miraremos los insumos utilizados para la elaboración de un abrigo:

Largo de cuerpo

Largo de manga

La cantidad exacta es de 2 metros de tela más los botones dependiendo el estilo

Cantidad de hilo utilizado, se desconoce

Herramientas utilizadas para la elaboración: tijeras, metro, lápiz, reglas

Recursos humanos: personal distribuido para operar las máquinas de costura, una persona que se encargará de la parte de diseño de las prendas, la oh el encargado en el área de recepción y de igual manera en la parte de exhibición.

Recursos financieros:

SISTEMA NACIONAL DE APRENDIZAJE “SENA”

TECNOLOGO EN GESTION EMPRESARIAL

FICHA: 2232612

INSTRUCTORA: SANDRA MILENA LOPEZ

APRENDIZ: YASMIN DANIEL MENDEZ

POPAYAN – CAUCA

2021

BUYER

Leonardo, le gusta mucho la comida rápida, le gusta mucho probar diferentes sitios hasta encontrar el que satisfaga su paladar y tenga un ambiente familiar.

Leonardo



DEMOGRAFIA
Profesión: profesor
Ingresos: mínimo
Edad: 25 años
PERSONAL
Unión libre
1 hijo
Le encanta la comida rápida.

TECNOLOGIA
Smartphone, portátil
Redes sociales
MOTIVACIONES
Salir de una fiesta
Encontrar calidad
Le gusta la economía
El ambiente familiar

OBJETIVO
Encontrar un lugar que satisfaja su paladar

ESCENARIO
Sitios comodos Solicitar pedido
desde su casa

CARACTERISTICAS
Una excelente atencion

ACCIONES
Flexibilidad en el cambio de mi pedido.

VARIABLE GEOGRAFICA	
REGION	Cauca
CIUDAD	Popayan
UBICACIÓN	calle 8# 17-60 la esmeralda
VARIABLES SOCIOECONOMICAS	
INGRESOS	Minimo
EDAD	De 15 a 35 años
ESTADO CIVIL	no aplica
RELIGION	no aplica
OCUPACION	Empleados
EDUCACION	Bachilleres-tecnicos-tecnologos
NIVEL SOCIO ECONOMICO	1-2 y 3
VARIABLE SPICOGRAFICA	
ESTILOS DE VIDA	Su precio accesible y su fácil obtención
VARIABLES CONDUCTIVAS	Producto de calidad -servicio -comodidad
QUE ESPERA EL CLIENTE	Un buen sabor a comodo precio.

PROPUESTA DE VALOR

Trabajos del cliente

- Descubrir nuevos locales de comidad rapida
- Tomar una decision
- Gestionar bien el tiempo

Frustraciones

- Perder el tiempo haciendo colas
- Precios altos
- No servicio a domicilio

Alegrias

- Elegir la comida que te apetesca en el momento
- No tener que preocuparse por cocinar
- Comidad de calidad

Creadores de alegrias

- Divertirse con amigos
- Satisfacer el hambre
- Pasar un rato agradable

Productos y servicios

- Aplicación para servicio a domicilio
- Variedad en el menu
- Promociones.

Aliviadores

- Disponibilidad de todo tipo de comida
- Variedad de precios
- No tener que cocinar

COMIDAS RAPIDAS "SAMU"

<table>
<tr><td rowspan="2">Aliados Clave</td><td>Actividades Clave</td><td rowspan="2">Propuesta de Valor

Brindar al cliente productos de manera rápida. Sabores exquisitos y a un buen precio de acuerdo al bolsillo de los consumidores. Establecimiento cómodo, agradable, ameno y seguro.</td><td>Relación con el Cliente</td><td rowspan="2">Segmentos de Clientes

Personas de 15 a 35 años de edad de la ciudad de Popayán. Estudiantes, y Trabajadores con un salario mínimo, Familias de extractos 1,2 y 3 que les guste un buen sabor a cómodo precio.
BUYER
Leonardo, tiene 25 años, es profesor de música, con un ingreso de 1 salario mínimo, tiene un niño, viven en unión libre, le encanta la comida rápida.</td></tr>
<tr><td>Recursos Clave</td><td>Canales</td></tr>
<tr><td colspan="3">Estructura de Costes</td><td colspan="2">Estructura de Ingresos</td></tr>
</table>

MODELO CANVAS

<table>
<tr>
<td rowspan="2">Aliados Clave

-proveedores que manejan líneas de productos, reconocidos por su calidad a nivel nacional</td>
<td>Actividades Clave
Realizar campañas por medio de redes sociales y volantes para adquirir mas clientela
Controlar la llegada de los productos si están en buen estado, antes de su ingreso al local</td>
<td rowspan="2">Propuesta de Valor

Brindar los mejores productos de cuidado personal, destacándose por su variedad calidad a los mejores precios, con excelente calidad</td>
<td>Relación con el Cliente
La relación es directa
Por compras superiores a 50.000 mil pesos los 25 de cada mes puede llevar un producto adicional con el 15% de descuento</td>
<td rowspan="2">Segmentos de Clientes
Mujeres desde los 18-55 años de edad de la ciudad de Popayán

Empleadas con un salario mínimo

Estratos 3,4 y 5

Buyer: Sandra montilla tiene 30 años es empleada con un ingreso de un salario mínimo es soltera no tiene hijos le fascina verse y sentirse bien</td>
</tr>
<tr>
<td>Recursos Clave
Empleados

Materia prima</td>
<td>Canales
El servicio es directo cara a cara, se atiende en un local la publicidad por medio de redes sociales (Facebook, wasap) también se cuenta con el servicio a domicilio en, moto</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">Estructura de Costes
-pago de personal
-pago de proveedores
-arrendo del local y servicios</td>
<td colspan="2">Estructura de Ingresos
-ingreso de dinero en efectivo por ventas, diarias en el local y servicio a domicilio</td>
</tr>
</table>