PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	NELSON RENE DIAZ VELANDIA
NOMBRE DEL PROYECTO	GRYSSRANA
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	ARTESANIAS

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

ales, siempre ha sido una vocación Familiar. A la ciudad de Ibagué lo trajo la ola de las confecciones y junto a otra empresaria, crearón GRYSSRANA, una iniciativa empresarial para f

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMA: La labor artesanal por circunstancias de mercado, aleja a quienes la desarrollan de tener posibilidades de desarrollo, el evance de la tecnologia y la apertura de mercados

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Segmentos de Mercado: 1. Ferias artesanales en las diferentes regiones y localidades del pais. 2. Almacenes que comercilaizan productos alternativos artesnales.

Perfil Sociodemográfico: Para personas, localizados en la ciudad de Ibagué, quienes gustan de productos elaborados por manos de mujeres con perfil artesanal.

Perfil Psicográfico: Habitantes maduros en edad de adquisición primando los gustos por el medio ambiente y fabricacion artesanal, la estetica en el momento de combinar prendas de

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor: Producción de bolsas ecologicas manufacturadas , bolsos y carteras artesanales con retales y desperdicios de otros tipo de confección, por manos de madres cab

5- COMPETENCIA

Aspectos	Plazoleta de artesanos	Tiendas Centro Comercial	Menchis Taller Creativo
Localización (Ubicación geográfica)	IBAGUE.	IBAGUE.	IBAGUE.
Productos y servicios (Atributos)	carteras y bolsos	carteras y bolsos	Bolsas ecologicas para
Precios de venta	35000	35000	22000
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Casetas abierta al publico de manera permanente.	Sala de ventas	Producción por pedido y enrega a domicilio.
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	mas de 10 años de experiencia. Confiablidad en el producto. Cumplimiento. Desventajas:	Respado directo del centro comercial . Calidad en diseños. Precios altos	Negocio nuevo. Empresa de la Región. Precios favorables

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Portafolios - Flayer	instagram	Promocionar la empresa	200000
0	facebook	Promocionar la empresa	200000
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Eventos en temas empresariales y artesanales	Comunicacion directa	Foros comerio artesanal	0
0	0	0	0
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Participación en ferias artesanales de los pueblos	medios de	Conocer cronogama de ferias.	0
0	0	0	0

Estrategia de precio	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
costeo eficiente - analisis competitivo	Comunicación interna	Cotizaciones especiales	0
0	0	0	0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
La tendencia de la moda sostenible, la cual inicia finalizando la decada del 80 e iniciando en la decada del 90, se ha, dado los primeros indicios de la degradacion del medioambiente

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Cifras a nivel país o Latinoamérica: En Colombia en el año 2012 se crea la oficina de negocios verdes y sostenibles, los cuales buscan ayudar a las personas a emprender un negocio

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Cifras a nivel local: La moda sostenible, es la manera de pensar y hacer la moda desde la conciencia ambiental y social, en todas las etapas de la cadena valor. Se propone un camb

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
La herramienta utilizda para el presente proyecto fue Lean canvas

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Por ser un proyecto que inicia se aplico Una sola vez

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Se identificarón cuales son los actores principales en el negocio, como fuerón, Alcaldias para tener en cuenta sus ferias comerciales. las cajas de compensación, cooperativas y fondo

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
La propuesta valor, fabricar articulos y accesorio de tipo artesanal amigable con el medio ambiente. Origen de fabricación: mano de obra de mujeres cabeza defamilia.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Bolsa Personalizada de Recuerdo: $48.000 Bolso en lona HTR $75.000. Bolso Artesanal Manufacturado en Lona HTR Diseño Unico.Variedad de Colores $75.000.

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
El emprendedor despues de varios años en el negocio se formaliza y constituye su empresa en la camara de comercio. Fortalece su componente comercial.

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Muebles y Enseres	Maquina de cocer i	$ 1.300.000	2	$ 2.600.000	0
Maquinaria y Equipo	mesas de trabajo	$ 500.000	2	$ 1.000.000	0
Maquinaria y Equipo	juego de tijeras	$ 600.000	1	$ 600.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0

0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 4.200.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	Renovacion	$ 150.000	1	$ 150.000	0
Nómina Empleados	0	$ 0	0	$ 0	0
Publicidad y Mercadeo	Redes publicidad mano	$ 100.000	12	$ 1.200.000	0
Arrendamientos	Oficina	$ 1.000.000	12	$ 12.000.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 13.350.000	
VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 17.550.000**				

TIR
25%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Empleado 1
Cargo 2:	0
Cargo 3:	0
Cargo 4:	Empleado 4

12- NORMATIVIDAD

Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
Registro camara y comercio	**Registrar la empresapara su funcionamiento y legalidad comercial.**	**$ 150.000**	1 mes
Licencia de bomberos	**Gestionar dicho permiso ante el mismo cuerpor de bombreros**	**$ -**	3 meses
0	**0**	**$ -**	0
0	**0**	**$ -**	0
0	**0**	**$ -**	0

13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas a cargo	Equipos y Máquinas que se utilizan
Selección diseños a fabricar	**3 horas**	**Tecnico**	**1**	**Listado**
Selección material a utilizar	**1 hora**	**Tecnico**	**1**	**0**
Corte confeccion	**1 dia**	**Tecnico**	**1**	**0**
Controlcalidad	**2 hora**	**Tecnico**	**1**	**0**
Etiquetado y empaque	**2 horas**	**tecnico**	**1**	**0**

14- CAPACIDAD INSTALADA

Producto 1	BOLSO ARTESANAL 45X50	**Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio**	3 DIAS	**Unidades producidas o servicios prestados en esa duración**	75	**Unidad de medida**	unidades

15- RIESGOS

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
Técnico	CortosElectricos	Mantenimiento de redes electricas.
Comercial	Cancelacion de ferias	Diversificar mercados
Talento humano	Escasos tecnicos en confección	Crear banco de Hojas de Vida
Normativo	licencias de contrucción	No escatmar en lo referente a las normas sismoresistente.
Medio Ambiente	Mal manejo de residuos	Asesoria de menejo de resoduos para el sector

Financiero	Iliquidez para pagos	Gestionar recursos de liquidez para no desfinanciar las salidas
Otro, cual?	o	o

s internaconales hace qu

e vestir.

eza de familia.

por el mal u

perso siendo

io de paradi

s de emplea