# PLAN DE NEGOCIO

| | |
|---|---|
| NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A) | FERNANDO PABON |
| NOMBRE DEL PROYECTO | KONCA FACTORY SAS |
| SECTOR ECONÓMICO | Sección C Industrias manufactureras |
| ACTIVIDAD ECONÓMICA | 4771 |

## 1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

ɛmico: Profesional en comercio exterior con 28 años de experiencia en el sector de la confección, creador de una compañia de maquila hace 28 años y ahora crea una filial para maquila

## 2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMASabe cuanto puede estar contaminando el planeta la ropa que habitualmente usa?. Conoce el proceso de elaboración de las prendas de vestir que tan contaminante puede ll

## 3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Jovenes universitarias y trabajadoras que buscan lucir una prenda comoda, versatil con un toque de arte en ella.

Edades promedio entre los 18 y 25 años con niveles de ingresos superiores al salario minimo. Jovenes universitarias que acceden a prendas de vestir con el dinero de sus padres ubicac

Amantes del arte y la moda hippíe. Personas que buscan a través de las prendas plasmar sus emociones y carácter

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

Propuesta de valorNuestro modelo de negocio aporta a la mujer joven valia y sentido de pertenencia con el cuidado ambiental. Es una mujer que lídera el compromiso de vestir con pre

## 5- COMPETENCIA

| Aspectos | Cadenas nacionales (ELA, STUDIO F, RAGGED, STOP JEANS ETC | Ropa de diseñador | Confección a la medida |
|---|---|---|---|
| Localización (Ubicación geográfica) | Colombia | colombia | Colombia |
| Productos y servicios (Atributos) | Prendas de vestir de tendencia, colores de moda, diseños para todos los gustos y mujeres | Prendas de vestir de tendencia, colores de moda, diseños para todos los gustos y | Se confecciona a la medida y según el pedido de cliente |
| Precios de venta | Precios altos | Precios altos | Precios moderados a altos |
| Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros) | Diferentes canales de distribución, pagina web, whatsaap, puntos de venta fisico en todo el | Diferentes canales de distribución, pagina web, whatsaap, puntos de venta fisico en | Se referencia por conocidas y amigas, por redes sociales, |
| Ventajas y desventajas<br>Defina al menos 3 de cada una. | Precios, cantidades repetitivas que hacen que las mujeres se uniformen | 0 | Tiempos de entrega<br>No es seguro que lo solicitado |

## 6- CANALES

| **Estrategia de promoción** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
|---|---|---|---|
| Inbound marketing | Redes sociales | Contenido de valor dirigido a clientes potenciales | 500000 |
| Embudo de venta | Redes sociales | estrategia enfocada a fidelizar clientes | 500000 |
| **Estrategia de comunicación** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
| Pautas pagas en redes sociales | Instagram | Pautar contenido de mayor alcance | 500000 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Estrategia de distribución** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
| Venta directa al cliente por redes sociales | Redes sociales ecommerce | Tienda en linea | 3000000 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Estrategia de precio** | **Canal a utilizar** | **Actividades a realizar** | **Costo** |
| Precios moderados | Redes sociales | Estrategia de 80% contenido valor 20% producto y preci | 500000 |
| 0 | 0 | 0 | 0 |

## 8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Cifras a nivel internacionalLa segmentación geográfica de prendas de vestir ecoamigables se refiere a la identificación y clasificación de grupos de consumidores que se encuentran en d

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Cifras a nivel país o Latinoamérica La industria textil en Latinoamérica se ha convertido, con el paso del tiempo, en una gran potencia del sector. Históricamente, los países latinos son r

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Cifras a nivel locala industria textil colombiana es de las más destacadas de Latinoamérica, ya pesar de todas las limitaciones que se han visto a nivel empresarial mundial por causa del

## 9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
La empresa funciona hace dos años de manera informal, por medio de las redes sociales. Con la validación del producto en el mercado real se logra identificar los gustos y tendencias d

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
El producto esta en validación continua

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Se evidencian nuevas tendencia de consumo en el segmento definido para el modelo de negocio. Se logra captar las necesidades del cliente final y se crean nuevas experiencias a través

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Mejorar diseños y tipos de telaMejorar modelos de prenda para mujeres de todas las tallasMejorar el tipo de materia prima para que sea más amigable con el medio ambiente

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
No se han definido precios de todos los productos a ofertar. Se tiene un precio tentativo blusa basica $80000.

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Se tienen maquinas, equipos y materias primas para iniciar. Se tienen redes sociales creadas

## 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) |
|---|---|---|---|---|---|
| Maquinaria y Equipo | maquina plana | $ 6.000.000 | 1 | $ 6.000.000 | Aporte Emprendedor |
| Maquinaria y Equipo | Fileteadora | $ 2.000.000 | 1 | $ 2.000.000 | 0 |
| Maquinaria y Equipo | collarin | $ 3.000.000 | 1 | $ 3.000.000 | 0 |
| Maquinaria y Equipo | estampadora | $ 2.000.000 | 1 | $ 2.000.000 | 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 |
| | | | | **$ 13.000.000** | |

**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 | 0 | $ 62.000 | 1 | $ 62.000 | 0 |
| Honorarios | fotografia | $ 500.000 | 12 | $ 6.000.000 | 0 |
| Servicios Públicos | agua, luz, internet | $ 150.000 | 12 | $ 1.800.000 | 0 |
| Publicidad y | 0 | $ 1.500.000 | 12 | $ 18.000.000 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | 0 | $ 0 | 0 |
| | | | | **$ 25.862.000** | |

| | |
|---|---|
| **VALOR TOTAL PROYECTO** | **$ 38.862.000** |

| **TIR** |
|---|
| **159%** |

## 11- EQUIPO DE TRABAJO

| | |
|---|---|
| Cargo 1: | Empleado 1 |
| Cargo 2: | Empleado 2 |
| Cargo 3: | Empleado 3 |
| Cargo 4: | Empleado 4 |

## 12- NORMATIVIDAD

| Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir | Descripción del trámite a realizar | Costo | Tiempo requerido |
|---|---|---|---|
| camara de comercio | **Registro mercantil** | **$ 62.000** | 1 día |
| 0 | **0** | **$ -** | 0 |
| 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 |
|---|---|---|---|---|
| **Corte** | **30 minutos** | **gerente** | **1** | **tijeras y moldes** |
| **confección** | **45 minutos** | **gerente** | **1** | **maquina plana** |
| **decoración** | **60 minutos** | **gerente** | **1** | **manual** |
| **empaque** | **5 minutos** | **gerente** | **1** | **manual** |
| **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

## 14- CAPACIDAD INSTALADA

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Producto 1** | blusas basicas | **Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio** | 140 minutos | **Unidades producidas o servicios prestados en esa duración** | 1 | **Unidad de medida** | unidades |

## 15- RIESGOS

| VARIABLE | RIESGO | PLAN DE MITIGACIÓN |
|---|---|---|
| Técnico | Equipos en buen funcionamiento | Mantenimiento periodico |
| Comercial | No Alcanzar punto de equilibrio | Marketing digital |
| Talento humano | Intermitencia en el personal contratado | Oferta laboral estable con prestaciones sociales |
| Normativo | Cierre del establecimiento | Estar en regla con los organismo competentes al momento de abrir |

| | | |
|---|---|---|
| Medio Ambiente | MA | MA |
| Financiero | F | F |
| Otro, cual? | o | o |

legar a ser? Sabe que ti

das en cualquier ciudad

ndas ecoamigables, qu

diferentes re

reconocidos

l Covid-19, s

le la moda l

és del produ