PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	MERLY LORENA REINOSO ROJAS
NOMBRE DEL PROYECTO	TINY KMI
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	4771

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

tradora de empresas Apasionada por la moda. Creadora de la marca TINY KMI arte en prendas de vestir femeninas. Con un interes enorme en preservar el medio ambiente por medio c

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 Defina al menos 3 de cada una.	Precios, cantidades repetitivas que hacen que las mujeres se uniformen	0	Tiempos de entrega 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