MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	LINA MARCELA ALVAREZ GIRALDO
NOMBRE DEL PROYECTO	ENCANTO MANAMI
SECTOR ECONÓMICO	Sección S Otras actividades de servicios
ACTIVIDAD ECONÓMICA	2023

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Soy Lina Marcela Alvarez Giraldo, una persona con gran sentido emprendedor y con mucha dedicacion, responsable, respetuosa, con mucha calidad humana, muy organizada con el manejo de los recursos economicos. Soy administradora de una empresa de servicios de mantenimiento en Cali. Mi experiencia de mas de 6 años en administración, me ha llevado a construir confianza en mi labor, ya que buscando mejorar cada dia, he creado una marca de productos capilares y corporales. permitiendo consolidarme en el mercado con mi propia empresa para satisfacer las necesidades de nuestros clientes ofreciendoles atención y productos de calidad . El liderar una empresa me ha permitido vivir muchas experiencias en todos los ambitos y que me aportan muchos conocimientos en este proceso de empreder, me he dado en la tarea de brindar solucion desde mi alcance a las necesidades del medio. Las personas buscan encontrar en un solo lugar productos para cada tipo de cabello que aporten los nutrientes necesarios para el cuidado. Es aqui donde vemos la oportunidad de

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

¿No te ha ocurrido que, buscas un lugar donde encontrar todo lo necesario para el cuidado corporal y capilar?, ¿puedes encontrar productos de calidad y que no tengan efectos dañinos a futuro? O si, realmente ¿los precios altos justifican lo que aportan los productos?. Llevo muchos años, queriendo encontrar productos que aporten beneficios a mi piel y mi cabello, que sean completos puesto que no todos los productos que se encuentran en el mercado son adecuados para cada tipo de cabello, ni cumplen todos los requisitos necesarios, se necesitan productos que no contengan sal, ni parabenos que sean realizados con ingredientes naturales, ya que esto aporta sedosidad, cuidado, hace que el cabello sea manejable, que traiga componentes que controlen el frizz, para los productos corporales ademas de hacerte lucir una piel perfecta deben brindar protección para la piel y que adiccional a todos los beneficios estos productos sean de calidad que no sean probados en animales y aun excelente precio, teniendo en cuenta estos factores podemos entrar a

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Distribuidores: pequeños emprendedores, colmenas, empresas del sector del comercio al por mayor, los clientes de la empresa son visitados por nuestros asesores, los cuales se encargan de tomar las ordenes de pedidos, los aspectos tenidos en cuenta para realizar la compra depende de la rotación del producto en el punto de venta, descuentos adicionales, ofertas, e.t.c.

Clientes: Personas naturales de cualquier genero, Profesionales o nivel medio, de cualquier tipo de edad, con conocimiento medio o bajo en el manejo de productos capilares y corporales. Que actuen como representante legal de empresas del comercio de la cosmetica, como: (empresas del comercio al por mayor, colmenas, distribuidores autorizados), emprendedores, propietarios, personas del comun. ubicados en ciudades principales y secundarias, con mas de un (1) millón de habitantes, que requieran una solución al cuidado de su cabello y su piel, donde se encuentren todos los productos necesarios para el cuidado, que permita gestionar y comunicar asertivamente las necesidades de cada cliente. Usuarios: Persona natural o jurídica, que por su interés desea conocer e interactuar con nuestra excelente atención y todos nuestros productos.
Perfil Psicográfico: Persona con convición de mejoramiento continuo, que busca un mejor rendimiento de su dinero y desee encontrar productos de calidad para el cuidado. Con interes de invertir en productos cosmeticos naturales en tendencia e innovadores, que le permitan y faciliten encontrar asertivamente todo en un soló lugar. Empresas dedicadas a la distribución de productos de cosmetica, que requieran tener productos con calidad, naturales, no testeados en animales, que brinden confianza a cada uno de los clientes.

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

Propuesta de valor: Nuestros productos contienen ingredientes naturales de alta calidad que no son probados en animales libres de sal y parabenos, encuentran variedad de productos en un solo lugar, tenemos una aplicación para venta de productos on line con beneficios, todas nuestras entregas traeran mensajes hermosos y de motivación, empaques amigables con el medio ambiente, atención personalizada.

5- COMPETENCIA

Aspectos	MAKHET	GOLDEN COCONUT	MILAGROS
Localización (Ubicación geográfica)	CALI	CALI	CALI
Productos y servicios (Atributos)	Productos con ingredientes naturales, servicio de cuidado capilar	servicios de peluqueria cuidado capilar, productos capilares y corporales	productos capilares con ingredientes naturales
Precios de venta	$30,000.oo	$50,000.oo	32000
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	envío por mensajeria o personal, entrega en punto de venta	envíos internacionales y nacionales, entrega en punto de venta y por mensajeria	venta en colmenas, envío a domicilio, entrega en punto de venta
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventajas, buena atencion al cliente, productos naturales que no afectan el cuero cabelludo, Desventajas.cobros altos por envío, disponibilidad de inventario, consistencia de los productos.	Ventajas: envios internacionales, productos de calidad, buena atención al cliente. Desventajas: precios altos y pocos beneficios.	Ventajas:buena atención al cliente, productos naturales, Desventajas: los

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Entrega de 2 mese de servicios, para generar conocimiento de marca y generacion de empatia e historia para contar.	Administradores actore (Stakeholders), partes interesadas.	Entrega de 2 mese de servicio, incluye capacitacio y configuracion inicial.	$ 900.000
Conociendo la marca	Redes sociales	Por los primeros 3 meses, las adminsitaciones involucradas reciben 2 mese gratis.	$ 1.800.000
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Conoce como presentar tu informe de administración	Redes sociales, red de administradores	Presentar los puntos clave de la propuesa de valor desde el punto del cliente o administrador	$ 1.200.000
Conociendo mi unidad en cifras	Publicida enla web, redes y grupos de difusion.	Presentar los puntos clave de la propuesa de valor desde el punto del usuario	$ 600.000
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Demo en tiendas Virtuales	Redes socieales	Los usuarios pordran interactuar con la App un mes. Despues solicitaria vinculacion de la propiedad.	$ 0
Crea tu copropiedad	Pagina Web, Redes Sociales	Permitira a los adminsitadores navegar por al pltaforma de autogestion, cargar informacion y visualizar los informes	$ 0
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Por Modulos	Pagina Web, Correos electronicos	Escalonar los precios por Modulo 1 facturación e informe decartera y `resupuesto, app usuario de consulta. Modulo 2.	$ 0
Palicacion total por Q Predios	Pagina Web, Correos electronicos	Un valor global por copropieades a un menor valor	$ 0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
A nivel internacional, las cifras apuntan a un fuerte crecimietno de la propiedad horizontal, como una forma de incrementar el beneficio al uso de suelo. Caso regiones como oriente medio, que ve en la propiedad horizontal la forma de vincular la economia de su region en soluciones de vivienda y urbanismo integrando, hoteles, centros comerciales y un sinnumero de entretenciones integradas de zonas comunes, como un gran valor. todo esto supone una gran invercion en inovacion para la administracion de esta. hecho que corresponderá a la nueva forma de administración, a través de la tecnología que posibilita, facilita y simplifica la actividad, generando resultados en tiempo real a través de diversos dispositivos electrónicos que de ser implementados, permitirán tener el control de las edificaciones de manera integral, generando servicios que finalmente permitan fidelizar los copropietarios y brindar una verdadera calidad de vida

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Se estima que el 60 % de la población del país vive en propiedades horizontales, que van desde pequeñas edificaciones hasta conjuntos de más de 500 unidades residenciales. En ciudades como Bogotá, el Censo Inmobiliario del 2018 reveló que el 70 % de los predios de esa capital está en propiedad horizontal, lo cual explica el crecimiento acelerado que ha tenido en los años recientes este concepto de cohabitación y derecho patrimonial entre los habitantes. La propiedad genera COP 11 billones = US 2.400 MM (Pago anual de expensas). Existen 130 mil copropiedades a nivel nacional. 70 % de la población trabaja o vive en una propiedad horizontal y 51.6 millones de habitantes alberga la Propiedad Horizontal actualmente.

Fuente Portafolio

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Solo en la ciudad de Cali hay más de 3.500 copropiedades en la actualidad. el 90% de los proyectos terminados son de Propiedad Horizontal desde hace dos décadas,. 3 de 4 caleños vivirán en una PH, en la próxima década, comparado con los años 80, que el 80% vivían en casa. Est supone que el 75% cohabitara en una Prpiedad Horizontal, por encima del promedio nacional. Asi la mitad de la porbalcio caleña vivie en estos lugares habitacionales, equialente a 1,2 milloens de habitantes.

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Se realizo un focurs grouo con los administradores adjuntos a la contabilidad. Esta permitio conocer cual seria la prefencia que buscan en la solucion tecnologia y que no cubren las actuales plataformas en el sector. 2 encuestas semi extructurado, conociendo las problematicas desde su punto de actor cliente "el administador" y los usuario.en esta caso los propietarios de predio.

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Se han usado 3 focus group con los adminsitadores Stakeholders y 3 encuestas dirigidas asi: El focus Group, busco conocer qe tipo de herramientas tecnologias emplean para generar los informes y que buscan en los informes. Como se controlan os procesos operativos y como comunican la inforamcion relevante a la comunidad. Las encuestas se realizaron 3 asi: 2 para los adminsitaores que definiera el producto minimo vital y sus caracteristicas y otra que plasme sus problematicas y solucio actual apicada. Para los usuarios o porpietarios una encuesta que se dirigue a conocer que problemas cuenta con la administacion o copropiead y como soluciona actualmente estos problemas.

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
El primer contacto se logra identificar una falta de uniformidad en el manejo y gestion de la corpropiedad, generado por una falta de conocimietno de leyes aplicables, procesos claros y analisis de informacion. Su altisimo compromiso y esfuerzo en los logros, no es comparable con la retibucion o reconocimiento de su gestion. Otros por su parte, mostraron la necesidad de una herramienta "Unificada", que permita registrar los porcesos internos operativos y su control diario, asi como la facilidad de llegar a los propietarios con información de su conjunto. Que esta evite el reproceso de informacion ejecutada con la presentación de los informes, pues aun con la experiencia de algunos de los entrevistado, el factor tiempo toma poder a la hora de mostrr gestio efectiva.. Por el lado de los usuarios o propietarios, se logra evidenciar una gran preocupacion por el manejo de su inversion o capital y la imperiosa necesidad de conocer minuto a minuto como se desarrola la administración. Una falta de comunicación constante con los diferentes estamentos de la copropiead. Pero ante todo la principal evidencia recolectadad a modo cuantitativo, es que las actuales herramientas de gestion se alejan mucho de cubrir su necesidad. Estas son excesivamene elaboradas y requiere de mucha configuración, que antes de proporcionar agilidad y fluidez, vuelven la actividad mas compleja. Algo que no es posible en unidades de rotacion de la administración tan alta. Se reconoce un gran interes en invertir en soluciones tecnologicas inovadoras que permitan la gestion eficiente de sus activos y recursos.

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Vemos como cada vez que se realiza un focus group, como se entra en una apetito tecnologico, como un alternativa a soluconar dicha problemática de gestion y comunicación. Una herramienta polivante que entregue valor a diferentes actores dentro de la formula, hace que se atienda un publico mucho mayor del que se prevee. Es pues que se entra conuna solución a una comunidad que permitira integrar muchas necesidades. Esta hace referencia a proveedores internos y externos que deseen o tengan laoprtunidad de promocionarse dentro de la plataforma. La interaccion de la comunidad para un fin comun, la gestio y comunicacion e eventos, promociones y acceder a publico visitante de la comunidad, hace que el campo de acción se amplie mucho mas de sus fronteras.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
El producto tndra dos prcios de venta: 1 Panel basico estados de cuenta y cartera. El cual tendra un costos de $150,000 mensuales. 2. Panel profesional, que ofrece los servicios de modulos de prsupuestos, mantenimientos, tareas, PRS, informes gerenciales y Dashboard. Este tendra un costo de $250,000 Mensuales.

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Actualmente el servicio mínimo vital, el cual se conforma de la configuración de formato personalizado de estado de cuenta en exel y enviado por medio electronicos via mail, es ofrecido dentro de los contratos de asesoría contable, como un valor agregado, pero desde el mes de octubre de 2022 se viene atendiendo aquellos extras que requieren solo la configuración del formato especial con envió masivo vía mail. Actualmente hay vincladas 11 unidades residencial y envió masivo vía mail a 4 de estas, con el control de entrega y lectura que cancelan un valor diferenciador por el servicio. Este formato de presentación de las expensas comunes ha logrado reducción de casi un 70 a 80% de peticiones y quejas por concepto de confirmación de pagos. Esta sola acción reduce enormemente la carga operativa en a la atención de PQRS a la administración y la contabilidad.

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	SOFTWARE	$ 120.000.000	1	$ 120.000.000	Fondo Emprender
Muebles y Enseres	ESCRITORIO	$ 600.000	3	$ 1.800.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	SILLAS	$ 500.000	3	$ 1.500.000	Aporte Emprendedor
Equipos Comunicacior	COMPUTADORES	$ 2.000.000	3	$ 6.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	MESA REUNIONES	$ 1.000.000	1	$ 1.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	SILLAS REUNIONES	$ 150.000	6	$ 900.000	Aporte Emprendedor
Equipos Comunicacior	TELEFONIA FIJA	$ 250.000	3	$ 750.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				########	

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	Camara de comercio	$ 2.500.000	1	$ 2.500.000	Aporte Emprendedor
Arrendamientos	Local	$ 1.500.000	12	$ 18.000.000	Aporte Emprendedor
Nómina Empleados	Gerente, contador, auxiliar	$ 6.000.000	12	$ 72.000.000	Aporte Emprendedor
Honorarios	Abogado	$ 700.000	12	$ 8.400.000	Aporte Emprendedor
Servicios Públicos	Agua Energia e internet	$ 500.000	12	$ 6.000.000	Aporte Emprendedor
SGSST	Implementacion y mantenimiento	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000	Aporte Emprendedor
Seguro Todo Riesgo	Polizas	$ 1.800.000	1	$ 1.800.000	Aporte Emprendedor
				########	
VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 242.150.000**				

TIR
193%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Gerente Comercial
Cargo 2:	Contadora
Cargo 3:	Auxiliar contable y recepcionista
Cargo 4:	Abogado

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2023
Coordinación Nacional de Emprendimiento