92589 - IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA

PROYECTO	
Nombre :	IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA
Institucion :	Centro de comercio y servicios (SENA - Tolima)
Subsector :	Actividades de apoyo terapéutico
Ciudad :	Ibagué(Tolima)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	76
Fecha de Creación :	04/04/2024 8:38:21 p. m.
Sumario :	Es un proyecto enfocado en el crecimiento y desarrollo personal. Impulsando especialmente a mujeres a encontrar su sentido de vida. De igual forma, brindar talleres empresariales y familiares para contribuir en el crecimiento y desarrollo laboral, social y familiar.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Empresas privadas	El perfil del cliente. El mercado objetivo son empresas privadas, y de acuerdo a informe de la Cámara de Comercio de Ibagué, el número de empresas en la jurisdicción de la CCI a corte 31 de marzo de 2023 fue de 20.890 empresas, arrojando un incremento de 6,02% equivalente a 1.187 empresas adicionales entre renovadas y nuevas matrículas, frente al total de los resultados obtenidos en el año 2022, periodo en el que se registró un total de 19.703. El nicho de mercado al cual se proyecta llegar es el 1.5%, el cual equivale a 30 empresas privadas aproximadamente, que dentro de su planta nominal tengan hombres y mujeres con edades entre los 18 y 65 años, que sean usuarios de aplicaciones móviles celulares, redes sociales y que cuenten con correo electrónico	La localización de las empresas privadas en Ibagué según datos suministrados por la secretaría de desarrollo económico y la cámara de comercio: Comuna 1,4.602 empresas comuna 2, 921 empresas Comuna 3, 2.502 empresas Comuna 4, 2.265 empresas Comuna 5, 1.667 empresas Comuna 6, 2.072 empresas Comuna 7, 2.252 empresas Comuna 8, 2.373 empresas Comuna 9, 4.021 empresas Comuna 10, 2.552 empresas Comuna 11, 567 empresas Comuna 12, 1.078 empresas Comuna 13, 544 empresas Rurales 910 empresas	Justificación del cliente. Las empresas dentro de su programación de capacitaciones, destinan recursos para proporcionar servicios de bienestar, como programas de salud y bienestar, actividades recreativas, asesoramiento y servicios de apoyo, puede aumentar la moral y la satisfacción de los empleados. Cuando los empleados se sienten valorados y cuidados, están más comprometidos y motivados en su trabajo. Reducción de costos a largo plazo: Aunque puede haber costos asociados con la implementación de programas de bienestar, como la contratación de personal adicional o la inversión en infraestructura, estos gastos pueden ser compensados por los beneficios a largo plazo. Por ejemplo, la reducción del ausentismo y la mejora de la salud general de los empleados pueden resultar en ahorros en costos de atención médica y aumento de la productividad.
Empresas publicas	El perfil del cliente. El mercado objetivo son las principales empresas públicas de la Ciudad de Ibagué, como Cámara de Comercio, empresa de acueducto y alcantarillado, Empresa de energía, fábrica de licores del Tolima, Indeportes, Hospital federico lleras, Lotería del Tolima, Universidad del Tolima y 60 instituciones de educación pública entre otras, que tengan. Empresas que se preocupan por el constante crecimiento personal y profesional de sus empleados.	Las empresas están localizadas el perímetro urbano de la ciudad de Ibagué, distribuidas en las comunas Comuna 1 área tradicional de la ciudad que se ha caracterizado por ser el eje político, económico y comercial de la ciudad, en esta comuna se encuentran localizados: Alcaldía Municipal de Ibagué, Gobernación del Tolima, Lotería del Tolima, Ibal, Indeportes, Dirección de tránsito departamental, Comuna 5: Ibagué Limpia, comuna 11: Fabrica de licores del Tolima, Comuna 9: Imdri (Instituto municipal de deporte y recreación de Ibagué), Secretaría de tránsito municipal Comuna 10: Cortolima.	Justificación: Es relevante destacar que actualmente las empresas necesitan invertir de manera urgente en la salud mental de sus empleados, y por ello, buscan lugares exclusivos donde encuentre atención preferencial con servicios distintivos que incluyen talento humano altamente calificado; un lugar donde encuentren el momento ideal para brindarse un descanso, una pausa activa, una conexión cuerpo, mente y espíritu. Así mismo, el usuario necesita un lugar donde su bienestar emocional, personal y social sea indispensable para mejorar su calidad de vida de manera integral. Es relevante apreciar con detalle el interiorismo emocional, en el cual los espacios están diseñados para reducir el estrés y la ansiedad, que junto a sus colores suaves, materiales naturales y elementos que evocan la naturaleza, ayudan a calmar la mente y el cuerpo, lo que facilita el proceso de relajación. También puede mejorar la calidad del sueño y aumentar la productividad y la creatividad en entornos laborales.
Independientes o profesionales	Perfil del cliente: Según boletín técnico laboral, y al contemplar de igual manera los profesionales independientes de la Capital Tolimense, tenemos que la tasa de ocupación para Ibagué fue de 48.4%, se registró una disminución de 3.4% frente a la tasa de ocupación presentada en el mismo trimestre del año anterior (51.8%) Se registraron un total de 217.634 personas ocupadas. Se proyecta un nicho de mercado con 100 personas con actividades profesionales independientes que vivan en la ciudad de Ibagué, con edades entre los 18 y 60 años de edad, con ingresos no inferiores a un SMLV que estén categorizados en estratos 2, 3,	La localización. Los profesionales independientes se encuentran ubicados en la zona urbana de la ciudad de Ibagué en las diferentes comunas. Un informe reciente compartido por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), el número de personas que trabaja por cuenta propia pasó en un solo año, de 83.000 a 73.000. Un aproximado de 10.000 personas que habían decidido dejar de responderle a un jefe y ser independientes en el 2022, perdieron su trabajo en el 2023. Al decir trabajador por cuenta propia se debe entender que son aquellos individuos	Los profesionales independientes están interesados en el crecimiento personal y profesional, y ven la terapia como una herramienta para mejorar su rendimiento laboral, su calidad de vida y sus relaciones interpersonales. Les permite desarrollar habilidades de comunicación efectiva y la capacidad para establecer relaciones sólidas son fundamentales en cualquier campo profesional. La terapia puede ayudar a los profesionales independientes a mejorar estas habilidades, lo que puede beneficiar su trabajo, colaboraciones y relaciones con clientes y colegas.

	4 y 5. Suelen estar sometidos a altos niveles de estrés y presión, ya sea debido a responsabilidades laborales, plazos ajustados, demandas del cliente o competencia en el mercado. Pueden enfrentarse a desafíos emocionales relacionados con el equilibrio entre el trabajo y la vida personal, la gestión del estrés, la toma de decisiones difíciles.	que generan ingresos de forma independiente a partir de actividades donde la misma persona es su jefe. Estos pueden ser formales e informales y en este grupo se encuentran los emprendedores, los empresarios informales, vendedores ambulantes, entre otros. Esto significa que incluyendo diversas profesiones, casi el 38,9% de la población que vive en Ibagè, se tiene así mismo como jefes.	

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **SI**

Perfil Consumidor:

Perfil consumidor: Los consumidores serán los empleados que finalmente tomarán los servicios que las empresas compran para que cada uno de sus empleados pueda utilizarlo. Estos consumidores son empleados de empresas públicas y privadas, con edades entre los 18 y 60 años de edad, tanto jóvenes como adultos recurren a la terapia. Desde adolescentes que enfrentan desafíos emocionales hasta personas mayores que buscan apoyo en la vejez.

Hombres y mujeres por igual buscan ayuda psicológica. El estigma asociado a la búsqueda de terapia está disminuyendo gradualmente.Tanto profesionales, estudiantes, amas de casa, artistas, ejecutivos y trabajadores de diversos sectores acuden a terapia. Personas que enfrentan estrés, ansiedad, depresión, duelos, conflictos familiares, problemas de relación o dificultades personales.

Con ingresos no inferiores a dos SMLV que estén categorizados en estratos 2, 3, 4 y 5. Personas que su estilo de vida esté en búsqueda constante de crecimiento personal y profesional.

El cliente consumidor para Ikigai"Equilibrio y Armonía" seràn, personas que tienen un contrato laboral dependen de un empleador tanto de empresa pública como privada que funcionen en la zona urbana de la ciudad de Ibagué, al igual que sus familias. Son los empleados quienes finalmente tomarán los servicios que las empresas compran para que cada uno de sus colaboradores pueda utilizarlo.

Localizacion:

La mayor participación en ocupados según rama de actividad económica la tiene Comercio y Reparación de Vehículos con un 21,95%, esta cifra junto con la Administración Pública y Defensa con 20,51%, se constituyen en los principales generadores de empleo en Ibagué, la diferencia entre esta última con la rama de Actividades Profesionales, Científicas, Técnicas y de Servicios Administrativos, que ocupa el tercer puesto en generación de empleo, es de 19.594 personas, cifra que reafirma la marcada dependencia en el comercio y la administración pública para la generación de empleo en la ciudad

Los ocupados por posición ocupacional correspondiente al trimestre móvil Nov 21 – Ene 22, permite identificar que la posición con más participación en la ciudad corresponde en un 46,5% a la realización de actividades vinculadas a los oficios de obrero, empleado particular, seguido por el 40,5% que son trabajadores por cuenta propia.

Para el periodo abril a junio de 2022, los ocupados en la capital del Tolima fueron 193 mil personas, contratadas en las empresas públicas y privadas.

La capital tolimense tiene la sexta brecha más amplia en tasa de ocupación de acuerdo con el genero, puesto que, para el sexo masculino la tasa de ocupación es de 57,6%, porcentaje muy superior al 37,3% de las mujeres.

Justificación: Los empleados que consiguen tener una situación mental más sana pueden rendir más en el trabajo. Es una cuestión de sentido común, ya que una persona con menos problemas emocionales y mayor paz mental, podrá prestar más atención a las tareas que realiza, consiguiendo mejorar su productividad.

Se mejora el espíritu de equipo. La psicología aplicada al trabajo consigue mejorar el ambiente laboral y con ello el espíritu de equipo. Gracias a diversas técnicas se puede mejorar los vínculos profesionales y trazar mejores relaciones laborales. Así, un ambiente laboral sano hará posible que los empleados trabajen más a gusto y mejor, lo cual repercute positivamente también en la productividad.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Para el análisis y estudio de las necesidades se aplicaron las herramientas de ideación y validación de Negocio como son la tarjeta persona, Jobs tobe done, Lean Canvas e investigación de mercado. Las principales necesidades a satisfacer de los potenciales clientes de Ikigai "Equilibrio y Armonía" son:

Necesidades del cliente 1. Empresas Privadas

Problemática: La problemática de las empresas privadas Según la Organización Mundial de la Salud (OMS) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT) se estima que cada año pierden 12.000 millones de días de trabajo debido a la depresión y la ansiedad, lo que cuesta a la economía mundial casi un billón de dólares.

Colombia ocupa el 4 lugar en el Rankin mundial de países con más personas sufriendo de estrés laboral El porcentaje de empleados que dijeron sentirse extremadamente, muy o algo estresados ??a diario en Colombia fue de 54%, lo que sería el equivalente a tres de

cada cinco trabajadores.

Causas: Dentro de las causas el estrés puede ser desencadenado por una variedad de factores y situaciones. Algunas de las causas comunes del estrés tenemos la presión laboral: Las demandas laborales excesivas, los plazos ajustados, el conflicto en el trabajo y la falta de control sobre las tareas pueden generar estrés. De igual forma, tenemos causas familiares como Violencia Intrafamiliar, situaciones económicas, situaciones personales y sociales que no son manejadas a tiempo y con el apoyo necesario, puede generar enfermedades a nivel físico, mental y emocional en el ser humano.

Consecuencias: El estrés crónico o prolongado puede tener una serie de consecuencias negativas para la salud, tanto física como mental. Algunas de las principales consecuencias del estrés:

Problemas en la salud mental: El estrés crónico puede aumentar el riesgo de desarrollar trastornos de ansiedad, depresión y trastorno de estrés postraumático (TEPT). Además, puede contribuir a la aparición de otros problemas de salud mental, como trastornos del sueño, irritabilidad y dificultades de concentración.

Problemas para lograr una proyección de vida satisfactoria

A nivel físico el estrés puede desencadenar afecciones de la piel como el acné, la psoriasis, el eccema y el herpes labial. De igual forma, migraña, dolor en las articulaciones y dolores a nivel general.

Necesidades del Cliente 2.Empresas Públicas:

Problemática:

Un estudio realizado por la consultora de recursos humanos Mercer-Marsh, líder mundial en asesoría de riesgos de personas, reveló que el 57% empleados en Colombia dijo sentirse extremadamente, muy o algo estresados ??a diario. El porcentaje de empleados por región que dijeron sentirse extremadamente, muy o algo estresados ??a diario es: a nivel global (50%), Latinoamérica (56%) y Colombia (57%). Además, 54% de las personas encuestadas dijo que es menos probable que abandone la empresa que brinda acompañamiento a la salud mental y solo 34% dijo que no. Vale la pena resaltar que, si no se aborda el estrés laboral oportunamente, las organizaciones son las que asumirán su costo, por el valor que conlleva la rotación, la desconexión y el ausentismo, ya que la productividad depende de las habilidades de gestión del tiempo de los empleados y de su capacidad para concentrarse en la tarea asignada. Es importante destacar que los empleados o colaboradores con estrés no pueden cumplir con los plazos y utilizar su creatividad. Además, puede desencadenar otros problemas de salud mental que afectan la productividad laboral, incluidos el agotamiento, la ansiedad, la depresión y los conflictos.

El diagnóstico del estrés laboral tiene sus inicios en 1926, cuando el joven Hans Sely, estudiante de medicina, encontró en algunos pacientes síntomas similares, como agotamiento, astenia, falta de apetito y bajo peso. Esto lo llevó a profundizar en el tema y decidió llamar a esta sintomatología síndrome de estar enfermo. Igualmente, continuó su investigación con ratas de laboratorio y encontró un aumento en las hormonas suprarrenales, por lo que cambió la designación anterior a estrés biológico, el cual puede producirse por demandas sociales. También lo definió ante la Organización Mundial de la Salud como "la respuesta general del organismo ante cualquier estímulo estresor o situación estresante". Luego de este estudio se empezó a hablar del concepto de estrés laboral, para comprender que las demandas externas e internas de las organizaciones puedan generar malestar en el trabajador en las esferas psíquica y fisiológica. Por esto, el estrés laboral es un factor de riesgo que altera el estado psicológico la persona, al generar reacciones y respuestas de tipo emocional, cognitivo, fisiológico y del comportamiento frente a situaciones con alta demanda laboral que sobrepasa los recursos personales y del trabajo, que causan una pérdida del control y traen consigo consecuencias en la salud de los colaboradores.

Causas:

La principal causa después de identificar la problemática, es que las empresas públicas pueden reconocer la importancia del bienestar emocional y mental de sus empleados para promover un ambiente laboral saludable y productivo. En algunos países, las empresas pueden tener la obligación legal de proporcionar un entorno de trabajo seguro y saludable para sus empleados, lo que puede incluir el acceso a servicios de salud mental.

Dentro de las principales causas estan que a menudo las empresas publicas tienen objetivos y metas que deben cumplir, ya sea en términos de eficiencia, calidad del servicio o cumplimiento de regulaciones. Esta presión por alcanzar resultados puede contribuir al estrés de los empleados.

Algunas empresas públicas pueden tener expectativas poco realistas de disponibilidad constante por parte de los empleados, lo que puede hacer difícil para ellos desconectar y relajarse fuera del horario laboral.

El estrés puede ser desencadenado por una variedad de factores y situaciones, algunas de las causas comunes del estrés tenemos sobrecarga laboral, falta de apoyo organizacional, desorganización (en aspectos como carencia de recursos, comunicación inadecuada, relaciones sociales, dinámicas de trabajo, estilos de gestión, así como claridad del rol), clima organizacional, horarios de trabajo extensos, poco personal y condiciones físicas (ruido, temperatura, entorno, etc.) donde se realizan las actividades laborales. Tales factores están presentes en el sector terciario, principalmente, donde ejerce el personal de salud, ejecutivos, docentes, trabajadores administrativos, entre otros.

Consecuencias:

Las consecuencias del estrés se muestran a corto, mediano y largo plazo, con secuelas fisiológicas como dificultades gastrointestinales, dolores musculares, cefaleas. De igual forma, están las secuelas emocionales generadoras de ansiedad, depresión, irritabilidad, problemas de sueño y otros síntomas. Adicionalmente, en el plano cognitivo, se ve afectada la concentración y la memoria, que lleva a cometer equivocaciones en las tareas asignadas. Ello reduce la calidad de Vida del colaborador e influye de manera negativa en su desempeño, productividad y por ende en el clima laboral.

El estrés crónico puede llevar a un aumento en el ausentismo laboral debido a enfermedades relacionadas con el estrés, como dolores de cabeza, problemas gastrointestinales o trastornos del sueño.

Los empleados que experimentan altos niveles de estrés pueden sentirse desmotivados, insatisfechos con su trabajo y propensos a renunciar. Esto puede conducir a una alta rotación de personal y dificultades para retener talentos en la organización.

El ausentismo laboral es un problema social, económico y laboral que tiene un gran impacto sobre el trabajador que se ausenta, pero además sobre la empresa quien ve afectada su productividad, lo que al final se traduce en una desaceleración del crecimiento económico y social en diferentes sectores de la sociedad.

Cliente 3. Profesionales Independientes

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) se entienden como independientes los trabajadores que laboran por cuenta propia, además de miembros de cooperativas de productores y trabajadores familiares no remunerados, aclarando que estos últimos no son remunerados pues carecen de un contrato de trabajo fijo que garantice una cantidad de ingresos estables en diferentes periodos.

Según Iván Jaramillo, investigador del Observatorio Laboral de la Universidad del Rosario, este tipo de empleabilidad es un espacio en el que no existe una conexión entre oferta y demanda laboral, sino que la oferta misma genera espacios productivos que permiten el desarrollo de actividades para cubrir necesidades básicas y acceder a bienes y servicios.

Colombia reportó las cifras más altas de trabajadores independientes, con un 51% de independientes, y llama la atención que los latinoamericanos figuran en la parte más alta de la tabla, es decir, tienen el porcentaje de independientes más alto. Otros países como Brasil 33%, México 31,90%, Chile 23% por mencionar algunos de los países Latino Americanos.

Problemática: ¿A quién no le ha pasado que, por diversas situaciones financieras, personales, laborales y familiares, ha tenido problemas en su salud física, emocional y mental? ocasionando altos grados de estrés en su vida, y ha tenido que ausentarse de su trabajo, ¿aislarse de su familia y amigos? Ha dejado de lado sus propios intereses personales y aún no encuentra su sentido de vida. Este grupo poblacional tiene bajo su propia responsabilidad toda la autogestión de sus recursos físicos, emocionales, espirituales y materiales. Por ello, es relevante crear conciencia de lo necesario e importante que es gestionar sus recursos en el bienestar integral de su salud.

Causas: En ocasiones las personas independientes pueden sentirse solas o desorientadas en ciertos aspectos de sus vidas y buscan el apoyo de un profesional para ayudarles a manejar sus emociones y resolver problemas. Algunas personas buscan terapia como una forma de autoexploración y crecimiento personal, para comprenderse mejor a sí mismos y mejorar su calidad de vida. En ámbitos como el deporte o el trabajo, algunas personas pueden buscar ayuda psicológica para mejorar su rendimiento, manejar el estrés competitivo o aumentar su motivación y concentración.

Consecuencias: Uno de los beneficios más evidentes del acceso a servicios psicológicos es una mejora en el bienestar emocional. Las personas pueden aprender estrategias para manejar el estrés, la ansiedad y la depresión, lo que puede conducir a una vida más satisfactoria y equilibrada. A través de la terapia, las personas pueden desarrollar habilidades de afrontamiento más efectivas para enfrentar los desafíos de la vida, lo que puede ayudarles a manejar mejor el estrés y las adversidades.Al comprender mejor sus propias emociones y patrones de comportamiento, las personas pueden mejorar sus relaciones con los demás, estableciendo límites saludables, comunicándose de manera más efectiva y resolviendo conflictos de manera constructiva.

Necesidades como oportunidades de mercado

Necesidades funcionales: Los pacientes esperan que los terapeutas sean profesionales capacitados y competentes en sus prácticas. Esto implica tener las habilidades necesarias para abordar una variedad de problemas psicológicos de manera ética y efectiva.

Necesidades sociales: Los servicios de terapia pueden ofrecer grupos de apoyo o actividades comunitarias que ayuden a los pacientes a conectarse con otros que puedan enfrentar desafíos similares.

Necesidades Emocionales:Muchos individuos buscan terapia para comprender mejor sus emociones, pensamientos y comportamientos, y para desarrollar estrategias para manejarlos de manera más saludable.

Necesidades fisiológicas: Los entornos terapéuticos deben ser cómodos y seguros, con consideraciones como la temperatura, la iluminación y el mobiliario que contribuyan al bienestar físico del paciente.

Tendencias en consumo

Las nuevas tendencias laborales además de requerir habilidades técnicas, necesitan de un enfoque integral que abrace la complejidad del ser humano.

La psicoterapia integral, abraza un enfoque holístico que considera una multiplicidad de aspectos humanos: mente, cuerpo y espíritu.

La inteligencia emocional, la empatía y la gestión efectiva de las relaciones se convierten en habilidades que complementan y potencian las destrezas técnicas.

La psicología actual se centra cada vez más en el bienestar emocional y la resiliencia. Las personas buscan habilidades de afrontamiento efectivas para combatir el estrés, la ansiedad y la depresión.

La pandemia nos dejó un consumidor, una transaccionalidad y un comercio más digital

Los clientes potenciales acceden a estos servicios con el fin de atender a ciertas necesidades como:

Realizan su auto reconocimiento teniendo en cuenta las capacidades, habilidades fortalezas y destrezas con las que cuenta para encontrar su Sentido de Vida (Ikigai). Esto les va a permitir mejorar sus habilidades blandas y fortalecerlas para ser empleados altamente productivos.

Apoyan en la prevención y manejo de enfermedades de salud mental, como la ansiedad y la depresión, generadas por situaciones de estrés continuado y otras circunstancias en áreas familiares, sociales y empresariales.

Ayudan a reconocer, aceptar y trascender situaciones de dolor en su vida, para potencializar resiliencia y felicidad en su vida.

Brindan a las personas herramientas de auto cuidado integral que le permitan tener una calidad de vida Integral.

Brindan a las personas herramientas de auto cuidado integral que le permitan tener una calidad de vida Integral.

Consumidores:

Necesidades de los Consumidores:
Dentro de las principales necesidades a satisfacer:

Necesidad de recibir orientación psicológica desde un enfoque profesional y con sentido humano, en el cual se brinda un espacio para que permita contribuir a que el ser humano pueda potencializar su salud integral, en las diferentes áreas: física, mental, emocional, espiritual y energética con el fin de reorganizar de manera paulatina su vida y su entorno.
Contribuir para que las personas puedan encontrar su sentido de vida en todas las áreas de su vida y que logren ser personas mas felices y resilientes.
Apoyar en el crecimiento humano desde la orientación Psicológica con un enfoque holístico, para que esto le permita tener las herramientas necesarias para el adecuado manejo del estrés, la resiliencia y las diversas circunstancias a las que se pueda enfrentar cada individuo.
Es crucial para aquellos que enfrentan desafíos mentales y emocionales y buscan una guía profesional para superarlos.
Alivio a las personas que se enfrentan a cambios y momentos difíciles en sus vidas

La intervención de un profesional en este tipo de orientación ayuda a identificar cualquier problema subyacente y a encontrar formas de abordarlo para que el individuo pueda mejorar su calidad de vida.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

Se describen las tendencias de crecimiento del mercado

Análisis del sector de salud mental a nivel internacional

Según datos de la organización Mundial de la salud, en 2019 una de cada ocho personas en el mundo (lo que equivale a 970 millones de personas) padecían un trastorno mental. Los más comunes son la ansiedad y los trastornos depresivos, que en 2020 aumentaron considerablemente debido a la pandemia de COVID-19; las estimaciones iniciales muestran un aumento del 26% y el 28% de la ansiedad y los trastornos depresivos graves en solo un año.

En 2019, 301 millones de personas sufrían un trastorno de ansiedad, entre ellos 58 millones de niños y adolescentes.

En 2019, 280 millones de personas padecían depresión, entre ellos 23 millones de niños y adolescentes.

En 2019, 40 millones de personas padecían trastorno bipolar.

A escala mundial, la esquizofrenia afecta a unos 24 millones de personas, es decir, a una de cada 300 personas. Quienes padecen esquizofrenia tienen una esperanza de vida de 10 a 20 años por debajo de la de la población general.

Para la Organización Mundial de la Salud, los trastornos mentales han tenido un aumento considerable en todo mundo, para los años 2016 – 2019, lapso en el que el número de personas que tenían depresión o ansiedad pasó de 418 a 520 millones, llegando a representar el 31% en la carga mundial de las enfermedades no mortales.

En el primer año de la pandemia de COVID-19, la prevalencia global de ansiedad y depresión aumentó en un enorme 25%, según un informe científico publicado por la Organización Mundial de la Salud (OMS).

El Atlas de Salud Mental más reciente de la OMS mostró que en 2020, los gobiernos de todo el mundo gastaron en promedio poco más del 2% de sus presupuestos de salud en salud mental y muchos países de bajos ingresos informaron tener menos de 1 trabajador de salud mental por cada 100.000 personas.

Según cifras de la Organización Panamericana de la Salud, el gasto de los gobiernos en salud mental es de menos de 2% del total de presupuesto, lo que representa una inversión de poco menos de US$1 per cápita en países de ingresos bajos y hasta de US$80 per cápita en países con mejores condiciones.

Los tratamientos de spa están ganando impulso en todo el mundo debido a la necesidad de controlar el estrés. Según el Global Wellness Institute (GWI), la industria del bienestar alcanzó un récord de U$5,6 billones de dólares en todo el mundo y se proyecta llegar a los U$8,5 billones para el año 2027. Este sector creció a una tasa anual del 12% desde 2020 y superó en un 14% al año récord de 2019.

Análisis del sector de salud mental a nivel nacional

En los últimos años, la economía del bienestar ha florecido en Colombia y en toda Latinoamérica, se estima que el mercado crecerá a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 10,20% durante 2024-2032.
Según el informe del Global Wellness Institute, la industria global del bienestar creció un 12.8% entre 2015 y 2017. En Latinoamérica, la tasa de crecimiento anual compuesta fue del 12.1%, lo que muestra un fuerte crecimiento en la región.

La situación actual del país en materia de salud mental, según los datos de la Dirección de Epidemiología y Demografía del Ministerio de Salud y Protección Social, presentados por la Procuraduría durante el evento, es que 1.517.933 fueron diagnosticados con trastornos y enfermedades mentales entre enero y mayo de 2023, entre los trastornos mentales más comunes destacan la ansiedad, la perturbación de la actividad y de la atención, depresión y esquizofrenia. Por otra parte, el DANE reporta que 3.017 personas tomaron la decisión de quitarse la vida en 2022.

Para el caso de Colombia y de acuerdo con los resultados de la Encuesta de Salud Mental del Ministerio de Salud y Protección Social, en el año 2015 se encontró que alrededor del 52,2% de los jóvenes encuestados presentaba entre uno o dos síntomas de ansiedad, así como se identificaba que, alrededor del 36,6% de la población encuestada entre 12 y 17 años consideraba que su estado de salud era excelente; por su parte alrededor del 47,6% la población de 60 años y más consideraba que su estado de salud era bueno, mientras que el 23,8% de la población encuestada perteneciente a este grupo consideraba que su estado de salud era excelente.

Análisis del sector de salud mental a nivel regional

Es alarmante sobre la cifra de intentos de suicidio reportados en lo que va corrido del año en el Tolima. De acuerdo con la estadística oficial, a la semana epidemiológica número 38 del año, los suicidios tentados suman 945 casos, y de ellos la mayor prevalencia está en mujeres, con una tasa de 80.4 episodios por cada 100 mil habitantes. En Tolima aproximadamente 1000 personas han intentado quitarse la vida (Artículo de Uniminuto 2023).

El Sistema Nacional de Vigilancia en Salud Pública –SIVIGILA, identificó un total de 671 casos de intento de suicidio en Ibagué para el año 2022. En lo corrido de este año, se habla de al menos 330 casos, una cifra bastante similar al año inmediatamente anterior.

En comparación con otras ciudades que poseen un nivel poblacional similar, Ibagué ocupa el primer puesto en casos de intento de suicidio: Ibagué (671).

La ciudad de Ibagué cuenta con diversidad en los servicios de bienestar como son los Spa, cada empresa con un portafolio y localización que los caracteriza. Entre los SPA más reconocidos en la ciudad están 8, los cuales son, Omkara Spa, Awa natural Spa, Aqua stetic, Solarium Spa Ibagué, Loto Golden Spa, Spa Welles Mariaeu, Corpo Bello Spa, ukalala, Ikigai spa, diversos entre tamaños y ubicación.

Articulación con el plan nacional de desarrollo

De acuerdo al plan nacional de desarrollo 2022-2026, Colombia Potencia Mundial de la vida, en su Item 1 "Hacia un Sistema de Salud garantista, universal, basado en un modelo de salud preventivo y predictivo" numeral 3, Educación de Calidad para reducir la desigualdad, enciso h: "Hacia la erradicación de los analfabetismos y el cierre de inequidades Se fortalecerán las ETC para la ampliación de la atención educativa dirigida a la población joven, adulta y mayor a través de modelos educativos flexibles, pertinentes, con apuestas de educación virtual, que involucren procesos de emprendimiento. En el proyecto ikigai "Equilibrio y Armonía", se articula apostando a iniciar un emprendimiento con el apoyo de Fondo Emprender y generar no solo bienestar, sino también, empleo a otras personas que van hacer parte de este proyecto emprendimiento. De igual forma, se incluye en el Plan Nacional de Desarrollo, Mujeres como motor del desarrollo económico sostenible y protectoras de la vida y del ambiente, menciona: esta parte se alinea con el proyecto.

Articulación con el plan departamental de desarrollo

El abordaje se hace desde diferentes aspectos de la vida cotidiana como parte fundamental de la salud, y en el el Plan de Desarrollo Departamental Pilar 1 Innovación para la transformación social- Sector salud y protección, encontramos un tema super importante que es igualmente relevante en el proyecto Ikigai "Equilibrio y Armonía", y es como se abordan las diferentes situaciones de la vida como parte fundamental de la salud y el bienestar que sustenta las capacidades individuales y colectivas para tomar decisiones, establecer relaciones y dar forma al mundo en el que vivimos. Aquí, es donde el proyecto de ikigai, se ajusta al Plan de Desarrollo Departamental, brindando la asistencia oportuna a cada persona para que desde sus diferentes vivencias se convierta en un ser resiliente y feliz, activando sus emociones de manera positiva para ser más feliz en su entorno familiar y social. Otro aspecto a resaltar en el este Plan Departamental de desarrollo y resalto "En resumen, empoderar a las mujeres del Tolima implica un enfoque integral que abarque desde su bienestar personal hasta su contribución activa al desarrollo regional.

Articulación con el plan regional de desarrollo

El Plan de Gobierno 'Ibagué para Todos' 2024-2027 tiene cuatro líneas estratégicas: desarrollo empresarial, la cual busca Fomentar el crecimiento y fortalecimiento de las empresas locales.
Desarrollo Productivo: Impulsar la producción y competitividad en la ciudad

Desarrollo de Capacidades Empresariales: Potenciar las habilidades y capacidades de los emprendedores y empresarios.
Desarrollo y Formación Profesional: Promover la educación y formación para el desarrollo económico
Resalta la importancia de mejorar las condiciones productivas y competitivas de la ciudad, lo que contribuirá a un desarrollo económico sostenible en el tiempo. Esto afecta variables socioeconómicas como empleo, ingreso medio de los hogares, educación, emprendimiento e innovación. La articulación de Ikiga con el plan de desarrollo se da con la contribución en la generación de empleo, el fortalecimiento mediante la vinculación con entidades como el SENA y Cámara de comercio.

Barreras de entrada

Las principales barreras en la dimensión de aceptabilidad tienen que ver con el desconocimiento de la importancia de la Salud Mental, reportado por el 82,7% de la muestra, y el prejuicio, estigma o discriminación por buscar atención en Salud Mental, reportado por el 73,4%.

Las personas que enfrentan trastornos mentales, sus familias y las instituciones de atención en salud se ven afectadas por el estigma, el estereotipo, el prejuicio y la discriminación. El estigma disuade a las personas de buscar ayuda para sus problemas de salud mental. La falta de inversión suficiente en servicios de salud mental limita el acceso.

Para superar estas barreras, se requiere sensibilización y educación para promover el conocimiento sobre los trastornos mentales, fomentar la rehabilitación psicosocial y lograr la inclusión social y laboral. En Colombia, es importante investigar la frecuencia y las variables asociadas al estigma relacionado con los trastornos mentales para implementar acciones que favorezcan la inclusión social de quienes enfrentan estos desafíos.

Tendencia y crecimiento del sector

La salud mental en Colombia ha sido un tema de creciente preocupación en los últimos años. A continuación, presento algunas cifras relevantes sobre este tema:

Aumento en la Atención a Trastornos Mentales:

En poco más de diez años, el número de personas atendidas por trastornos mentales aumentó significativamente. En 2009, se atendieron 405,124 personas, mientras que en 2021, esta cifra se elevó a 1.5 millones.

En el mismo período, los casos de suicidio también han sido motivo de preocupación. En 2010, se reportaron 2,118 casos, en 2012 fueron 2,127, y en 2014 se registraron 2,1361.

Salud Mental antes y durante la Pandemia:

Antes de la pandemia, en 2015, alrededor del 52.2% de los jóvenes encuestados en Colombia presentaba uno o dos síntomas de ansiedad.

El 66.3% de los colombianos declara haber enfrentado algún problema de salud mental.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?

Aider global Corporation S.A.C.	Su oficina principal se encuentra localizada en la Cra. 71b #48a - 73 Normandía, al noroccidente de la ciudad de Bogotá-Colombia. Al visualizar en el google Maps se encuentra en un muy buen sector, porque está cerca a locales comerciales, hoteles, veterinarias, centros de estética. Lo que lo hace estar en un muy buen sector de Bogotá.	Productos y servicios: Sus principales servicios son virtuales o semipresencial es. Aider Global es una Comunidad que tiene como principal servicio brindar el Diplomado reto 12 semanas en PNL Y TP, de manera virtual para todo el mundo y semi presencial en Bogotá. Su costo es de 2.650.000 pesos colombianos. Coach con PNL es otro de los cursos virtuales que ofrecen más avanzado, su costo es de 3.800.000 Conferencias: Virtuales y presenciales en Bogotá, en el cual sus costos están entre 600.000 y 1.2000 dependiendo del contenido a ofrecer en las conferencias	El precio de los servicios: Facilitador reto 12 semanas con PNL Y TP 2.650.000 Coach con PNL 3.800.000 Conferencias virtuales entre 600.000 y 1.200 dependiendo del contenido a ofrecer Conferencias Presenciales en Bogotá: precio aproximado 500.000 y 800.000 pesos colombianos	Logística de distribución: Manejan muy bien las redes sociales, tienen página web, espacio físico en la ciudad de Bogotà. Redes Sociales Instagram, Facebook, Tictok, YouTube. En sus redes sociales constantemente están brindando charlas de motivación, cambios de hábitos, programación neurolingüística, entre otros temas importantes de transformación personal. Ello permite tener más captación de personas a través de las redes sociales.	Ventajas: Puede llegar a muchas personas desde la virtualidad. Atención y seguimiento personalizado. Desventajas: Problemas de conectividad, horarios con otros países Latino Americano y Europeos. Segmentación del cliente: Se capacitan profesionales, coaches, emprendedores , entre otros. Grupo etario: Desde los 12 años y mayores de 65 años de edad, de diferentes partes del mundo. Hábitos y preferencias de consumo: Las personas que toman los Diplomados o talleres, son estudiantes que buscan una transformación en todas las áreas de su vida, personal, financiero, profesional, salud y familiar. Aquí cuando alguien decide tomar su proceso de transformación , también su familia se transforma. Estrategias comerciales: Sus estrategias principales son el manejo de redes sociales. Realizan en vivos en instagram, facebook y youtube. Su mayor fortaleza son las capacitaciones a través de las redes sociales y están en constante interacción con las personas.
ARIAKA Centro de Bienestar	Se encuentra ubicado en la comuna 5, en el barrio	Productos y servicios enfocados en la salud y	Los precios de los servicios son: Quiropraxia	Logística de distribución: Este Centro de Bienestar	Desventajas: Ubicación en un sector residencial La

	Prados del Norte segundo sector, en la manzana C Casa 20, Ibagué-Colombia. La Comuna 5 es un sector residencial y comercial, teniendo en cuenta que en los aledaños encontramos sobre la avenida locales comerciales, bombas de servicio, tiendas de ropa, entre otros, que colindan con la avenida Guavinal como vía principal de todo tipo de clientes. Por esto, tiene una muy buena ubicación dentro de ese sector en el cual no se encuentran espacios de este tipo de servicios.	bienestar; en la salud física, mental y emocional con más de 16 terapias y servicios. Quiropraxia: Es una terapia realizada por manos profesionales que ayudan en menor tiempo a realinear la adecuada posición corporal, desinflamando nervios comprimidos. Limpieza facial: Exfoliación profunda con mezcla herbal, peeling, ultrasonido, para eliminar células y toxinas; extracción y limpieza de poros. Lifting Facial: Técnica de Masaje Japonés, Nutrición e hidratación profunda (mascarilla con aceites esenciales), Electroporació n de Células madre, Activación de Colágeno con alta frecuencia. Consulta Psicológica: Cuentan con un grupo de psicólogas y psicólogos interdisciplinar ios con especializacion es y sobre todo experiencia en diferentes áreas emocionales. Masaje Terapéutico Relajante: con enfoque medicinal con aromaterapia. Masaje que libera dolores leves musculares Libera de estrés y cansancio.	110.000 Limpieza facial 150.000 Consulta Psicológica 150.000 Masaje Terapéutico Relajante 90.000 Son proveedores de alta competitividad, manejan precios estándar al mercado competitivo en este tipo de servicios. Algunos de estos están relacionados con el proyecto de Ikigai, como son masaje relajante, y servicio de psicología.	maneja sitio físico, redes sociales como Instagram, Facebook y Youtube. El contacto a través de WhatsApp es de fácil acceso. De igual forma, en sus redes sociales. Dentro de sus plus, está la oportunidad de trabajar en asocio con algunas IPS, esto les permite llegar a más personas que necesitan calidad de vida en su salud.	atención al cliente debe ser un poco más personalizada y amable. Allí no ofrecen ningún tipo de bebida o alimento que invite a la persona a sentirse bien recibida. Ventajas: Varios servicios de salud física y emocional Los servicios de Quiropraxia, son brindados a deportistas del Tolima. El número de seguidores en Instagram es de 18.000. Segmentación del cliente: este centro pertenece al estrato 4, ingresos de 2 SMMLV en adelante. Grupo etario: Personas con edades desde los 20 hasta los 70 años. Hábitos y preferencias de consumo: Los Servicios que más adquieren son quiropraxia, masaje terapéutico y consulta psicológica. Todos sus servicios son de gran aceptación. Género: Asisten mujeres y hombres con poder adquisitivo, las edades de las personas con mayor afluencia son mayores de 40 años. Estrategias comerciales: Vídeos de sus servicios con personajes públicos de la farándula, se pueden contactar a través de WhatsApp
Dushi Yoga	Se encuentran ubicados en la comuna 6 de la ciudad de	Dushi Yoga Ibagué, es un Centro Especial de	Los precios que maneja la empresa son: Yoga de prueba	Su logística de distribución se realiza a través de Instagram,	Desventajas: No tienen mucha publicidad. No

	Ibagué, en la Calle 69 AV. Ambalá Plazas del bosque, local 114. Es un sector comercial y empresarial, donde encontramos bancos, centros comerciales; el edificio de la caja de compensación Comfatolima, se encuentra cerca la Coruniversitaria, está cerca a uno de los barrios de estrato más alto de la ciudad de Ibagué, que es el Vergel y sus conjuntos aledaños. Está ubicado en un muy buen sector de la Ciudad de Ibagué.	Yoga y Pilates.En este centro se brindan los siguientes servicios: Pilates: tiene como objetivo fortalecer el cuerpo y la mente desde la parte más profunda a la más superficial, aumentando y uniendo el dinamismo y la fuerza muscular con el control mental, la relajación y la respiración. Es una disciplina que combina técnicas de gimnasia, ballet y yoga. Yoga personalizado: Es un grupo de prácticas o disciplinas físicas, mentales y espirituales que se originaron en la antigua India y tienen como objetivo controlar (yugo) y aquietar la mente. Pilates funcional: El pilates funcional es un entrenamiento que combina los beneficios del pilates con el entrenamiento funcional y el cardio. Se centra en mejorar la postura y la flexibilidad, y en fortalecer y tonificar los músculos Charlas: Diferentes temas como biodescodificación, yoga libre, creación de velas, entre otros. Eventos libres: Espacios de pintura, yoga al aire libre.	1 persona $12.000 Yoga de prueba 2 personas $22.000 Yoga de prueba 4 personas $40.000 Yoga personalizado $50.000 Pilates de prueba primera clase $20.000 pilates 1 clase $35.000 Pilates mensualidad X 4 $132.000 Pilates mensualidad X 8 $248.000 incluye 1 clase de yoga Ceremonias: desde $50.000 por persona dependiendo el evento. El valor de sus servicios corresponde a un estándar alto de los precios del mercado. teniendo en cuenta que otros tienen unos precios por persona más económicos. Tienen una gran ventaja, que le favorece se encuentra en un Centro Comercial llamado plazas del Bosque. En este Centro comercial se encuentran oficinas de algunas empresas y también locales comerciales, lo que permite que sea visibilizado por los transeúntes que frecuentan estos lugares.	Facebook. Tic Tok aunque no tienen muchas publicaciones respecto a sus servicios y eventos. En instagram tienen 3.231 seguidores. En facebook solo tienen 28 seguidores y muy pocas publicaciones de sus servicios. Eventos en centros comerciales: Sus eventos al aire libre lo realizan especialmente en el Centro Comercial Plazas del Bosque; en algunas ocasiones lo hacen de forma gratuita para captar más clientes. Ceremonias al aire libre: Eventos de pintura, yoga con mascotas. Prestan servicio a domicilio previo a concretar mínimo dos personas para realizar yoga personalizado. se pueden localizar fácilmente a través de whatsApp e Instagram	se obtiene mayor grado de información, de servicios y precios. Ventajas: Son expertos en temas de Yoga terapéutico personalizado. Segmentación del cliente: En el centro de Dushi Yoga Ibagué asisten personas de diferentes clases sociales, entre mujeres y hombres, con hábitos de autocuidado físico. Grupo etario: Asisten mujeres con problemas específicos de salud física, de edades de 40 en adelante y hombres mayores de 50, que buscan mejorar su postura, su parte muscular y esquelética de estratos 2 y 3, algunos de ellos ya pensionados. Hábitos y preferencias de consumo: Los clientes son personas con hábitos de salud en mejora constante, ya que no solo realizan yoga , sino también, asisten a su servicio de restaurante con comida vegetariana. Estrategias comerciales: Dentro de sus estrategias están las redes sociales, sobre todo Instagram, en el cual tienen 3.231 seguidores.
Fundación mi Colmena	Carrera 72 C # 08 - 57, Bogotá,, ubicándose al occidente de la ciudad de	Productos y servicios: La fundación Mi Colmena es un comunidad que basa sus	Precio: Coach Holístico: Su costo es de 2.650.000: Este tipo de diplomados y	La logística de distribución: Fundación Mi Colmena, maneja principalmente	Ventajas: Puede llegar a muchas personas desde la virtualidad. Trabaja con

	Bogotà-Colombia Sus servicios son prestados de manera virtual principalmente a través de la plataforma Zoom. Por lo general algunos talleres se realizan los fines de semana que son ocasionales de forma virtual.	enseñanzas en temas holísticos siendo especialistas en brindar el Diplomado en Coaching holístico. Con una trayectoria de más de 20 años ayudando a las personas a mejorar de manera integral su vida desde cinco pilares como son: físico, mental, emocional, espiritual y energético. Su principal servicio es el el Diplomado “Coach Holístico” : Esto tiene una duración de 12 meses, en el cual se brindan capacitaciones virtuales con profesionales en diferentes áreas holísticas como sanación con ángeles, sanación energética, entre otros. Realizan alianzas con los diferentes terapeutas para brindar espacios de crecimiento a través de las redes sociales realizando en vivos en facebook	capacitaciones que ofrecen en diferentes temas lo realizan de manera virtual, lo que les permite llegar a todas partes del mundo, sobre todo a toda Latino América. Algunos talleres virtuales se realizan extra rápido los fines de semana.	Redes Sociales Instagram Facebook, Youtube y whatsApp. Utilizan muy bien las herramientas de las redes sociales, permitiendo realizar en vivos en facebook, en Instagram. A través de whatsApp, se conectan con cada persona que hace parte de estos grupos para invitarlos a realizar sus talleres y diplomado en coach holístico.	diferentes profesionales de todas partes del mundo, sobre todo de Latino America. El enfoque holístico que tienen llama mucho la atención. Desventajas: Problemas de conectividad, horarios con otros países Latino Americanos y Europeos. Puede generar en los estudiantes alguna resistencia a la educación virtual constante. Segmentación del cliente: Los clientes son hombres y mujeres especialmente de Latinoamérica. Conectan con personas, jóvenes, adultos, adultos mayores. Grupo etario: Jóvenes desde los 20 hasta más de 60 años que inician estas capacitaciones para transformar sus vidas. Hábitos y preferencias de consumo: Este diplomado lo toman las personas que están en proceso de transformación de su ser interior, para sanar heridas, para fortalecer su autoestima, mejorar su salud física. Estrategias comerciales: Redes sociales como instagram con 4.356 seguidores. En facebook tienen 13.000 seguidores
Jade centro de masajes	El centro de masajes se encuentra ubicado en la	Productos y servicios: El centro de masajes Jade,	Los precios de sus servicios son: Masajes de Relajación	Su logística de distribución lo realizan a través de redes	Ventajas: Servicios a domicilio personalizados.

	Mz c casa 26 Barrio San Francisco, al lado del parque. Ibagué-Tolima. Corresponde a la comuna 6 de la Ciudad de Ibagué. Esta ubicado en un sector residencial, no muy comercial. Sin embargo, está cerca a uno de los barrios de estratos 5,6 7 que son los conjuntos del vergel y aledaños. Necesariament e no está en un sector comercial, pero si se ubica en un sector residencial alejando de la contaminación auditiva que generan los carros y los comercios.	en un lugar especial de masajes donde brindan además, servicios de tipo estético. Masaje Relajante: Es un masaje suave que se basa en la fisioterapia y la regulación del sistema nervioso. Se utilizan maniobras superficiales con una presión suave y un ritmo lento y repetitivo Masajes Deportivos: Es una técnica de fisioterapia que se centra en preparar y recuperar la musculatura de los deportistas. Tratamiento pre y postoperatorio: ayudan a mejorar el metabolismo celular, estimular la circulación sanguínea y linfática, y drenar los tejidos. También pueden ayudar a prevenir hematomas y mejorar la apariencia de la piel. Tratamientos faciales: son procedimientos cosméticos no invasivos que mejoran la apariencia y la salud de la piel del rostro. Tratamientos de Moldeo Corporal: son una serie de técnicas que ayudan a moldear la figura, reducir tallas y tonificar el cuerpo.	90.000 Masajes Deportivos 130.000 Tratamiento pre y postoperatorio 600.000 Tratamiento facial 90.000 Tratamientos de moldeo 600.000 Dentro de los servicios que ofrecen, sus precios están por debajo de los precios del mercado. Sus servicios los prestan en un lugar residencial, lo cual no es muy favorable ya que en el sector no se encuentran sitios representativos como centros comerciales o locales comerciales. No obstante, es importante destacar que el servicio que prestan a domicilio les ha permitido no solo llegar a familias en conjuntos como el vergel, sino también, a empresas para prestar servicios como masajes de relajación.	sociales como Instagram, en el cual tienen 4.772 seguidores, Facebook, con 300 seguidores, punto de atención físico y servicio a domicilio. De igual manera, utilizan WhatsApp. Se pueden contactar fácilmente a través de Instagram y whatsApp.	Los precios son cómodos y accesibles. Son reconocidos en el sector. Eventos de masajes en empresas Desventajas: Se encuentran en un lugar residencial no muy visible. También puede ser una ventaja porque se encuentran aislados del ruido. Segmentación del cliente: Personas de diferentes estratos sociales, siendo representativos los estratos 4 en adelante. Son clientes de los conjuntos del vergel y aledaños. Grupo etario: Edades desde los 15 años hasta personas mayores de 60 años. Hábitos y preferencias de consumo: A los clientes les llama la atención los servicios de masaje relajante, las limpiezas faciales y los tratamientos de moldeo. Estrategias comerciales: A través de redes sociales como Instagram. Se realizan servicios a domicilio como los masajes de relajación y moldeo. Estrategias de promociones de paquetes en los servicios de relajación, facial y corporal. Brindan sesiones de relajación a empleados.
Tulsi yoga studio	Se encuentra ubicado en la calle 38 No. 5-24 Apto. 301 edificio Horizonte Ibagué. Este	Productos y servicios: Tulsi yoga estudio es una escuela de yoga, que ofrece una formación que	Los precios de los servicios son: Yoga individual 35.000 4 clases por mes 100.000 8	Logistica de distribucion: Este Centro de Yoga maneja un sitio físico donde tienen capacitaciones	Ventajas: Ofrece sus servicios en espacios como fincas turísticas y eventos públicos. La

	sitio se encuentra ubicado en la Comuna 10 de la Ciudad de Ibagué, en un sector comercial lo que le brinda gran ventaja por tener la oportunidad de formar parte de un sector financiero y bancario, centros comerciales, gimnasios, almacenes de ropa, locales de venta de vehículos, entidades funerarias, entre otros. Se puede afirmar que se encuentra muy bien ubicado por hacer parte de un sector no solo comercial sino también, empresarial.	está diseñada para capacitar a las personas como instructor de Hatha Yoga con enfoque terapéutico. Este entrenamiento le permite obtener un conocimiento y experiencia para que las personas puedan orientar clases de Yoga básico a personas en búsqueda de bienestar y salud. Así mismo, brindan clases de filosofía y biomecánica del yoga El yoga está orientado a la realización de diversas posturas físicas, cuyo objetivo fundamental es lograr un completo estado de relajación y bienestar. Cocina Vegetariana: La alimentación vegetariana es aquella que excluye el consumo intencionado de carne, productos cárnicos y pescado. Se la llama vegetariana estricta o vegana cuando además prescinde de todo producto de origen animal, como los huevos, lácteos y miel. Los precios de sus clases de Yoga están dentro del rango de este tipo de centros especializados en esta clase de formación	clases por mes 170.000 ilimitado por mes 250.000 trimestre ilimitado 600.000 semestre ilimitado 1.100.000 Yoga Personalizado 70.000 Yoga Personalizado X 4 240.000 instructorado de Yoga 3.000.000 Tulsy Yoga Ibagué, tienen alta competitividad ya que tienen gran trayectoria en el mercado de terapias alternativas como el yoga. Llevan más de 15 años funcionando en la ciudad de Ibagué, lo que les ha permitido gran acreditación y reconocimiento	en cocina vegetariana. yoga, talleres y yoga prenatal para mujeres. Dentro de su logística de distribución cuentan con redes sociales como Instagram, Facebook, whatsapp.	Cocina vegetariana es uno de sus cursos plus diferenciador. Talleres para mujeres y talleres diversos de acuerdo a la demanda. Son reconocidos a nivel de Ibagué por su trayectoria y su ubicación Desventajas: Los precios son un poco elevados. La atención al usuario no es personalizada. No brindan acogimiento en el espacio para que las personas se sientan en un lugar exclusivo. Segmentación del cliente: En el centro de Yoga asisten personas de todas las clases sociales, entre mujeres y hombres de diferentes edades, con hábitos físicos y de alimentación saludable. Grupo etario: Madres embarazadas muy jóvenes, mujeres en su mayoría empleadas, pensionadas con edades entre los 20 y 65 años. Hábitos y preferencias de consumo: Los clientes son personas con hábitos de salud en mejora constante. Estrategias comerciales: Redes sociales, sobre todo Instagram, tienen más de 3.000 seguidores.

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Descripción de la empresa y concepto de Negocio

ikiga "Equilibrio y Armonía" es una empresa de Ibagué, que ofrece un espacio exclusivo donde los clientes pueden encontrar Orientación Psicológica y al mismo tiempo un lugar de capacitación y aprendizaje en diferentes temas como Inteligencia Emocional, motivación al logro, Manejo Adecuado del Estrés, Manejo del Duelo, entre otros. Dentro del concepto IKIGAI, la idea es contribuir a que las personas puedan centrarse en encontrar aquello que le da sentido y significado a su existencia, lo que la motiva y le proporciona una sensación de plenitud y satisfacción. Según la filosofía del ikigai, encontrar tu propósito en la vida implica descubrir la intersección de cuatro elementos: 1. Lo que amas, 2. lo que necesita el mundo, 3. Por lo que te pueden pagar y 4. En lo que eres bueno. De igual forma, en este espacio se brindan sesiones de relajación, aromaterapia y otras terapias que contribuyen a un estado de armonía y tranquilidad.
Este modelo de negocios ofrece a los clientes una experiencia atractiva con diferentes servicios, con una propuesta de valor única de los servicios de IKIGAI Equilibrio y Armonía.

Descripción de los servicios

IKIGAI Equilibrio y Armonía, maneja diferentes tipos de servicios, los cuales se describen a continuación:

Orientación Psicológica: La orientación psicológica es un proceso que implica la aplicación de conocimientos y técnicas psicológicas para ayudar a las personas a comprender y manejar mejor sus pensamientos, emociones, comportamientos y relaciones. Este proceso se lleva a cabo mediante la colaboración entre un profesional de la psicología (orientador psicológico) y el individuo que busca ayuda (cliente o paciente). El objetivo principal de la orientación psicológica es proporcionar apoyo y asistencia a las personas que enfrentan dificultades de tipo emocional, psicológica o de comportamiento, ayudando a encontrar soluciones a sus problemas y a desarrollar estrategias efectivas para mejorar su bienestar emocional y calidad de vida. En este proceso psicológico se utiliza una variedad de técnicas terapéuticas y herramientas, adaptadas a las necesidades específicas del cliente, para ayudarlo a explorar y comprender sus preocupaciones, identificar las causas subyacentes de sus problemas y desarrollar habilidades para afrontarlos de manera más efectiva.

SPA de Salud: Se brinda una variedad de servicios y tratamientos diseñados para promover el bienestar físico, mental y emocional de las personas. A diferencia de los spas tradicionales, que a menudo se centran en el aspecto de relajación y belleza, los spas de salud tienen como objetivo principal mejorar la salud y el estado general de sus clientes. Algunos de los servicios y tratamientos comunes que se ofrecen en un spa de salud incluyen: Masajes terapéuticos, diseñados para aliviar la tensión muscular, reducir el estrés, mejorar la circulación sanguínea y promover la relajación.

Talleres de Crecimiento y Desarrollo Personal: Los talleres de desarrollo y crecimiento personal son programas o actividades diseñadas para ayudar a las personas a explorar y desarrollar su potencial, mejorar sus habilidades y alcanzar sus metas personales y profesionales. Estos talleres son dirigidos por profesionales especializados en áreas como la psicología, el coaching, la terapia, el desarrollo personal y la capacitación. Algunos de los temas comunes que se incluyen en estos talleres de desarrollo y crecimiento personal son el Autoconocimiento, que ayuda a los participantes a comprender mejor sus fortalezas, debilidades, valores, creencias y motivaciones personales y muchos otros.

Terapias de Sanación: Existen diversas terapias de sanación que se enfocan en el bienestar integral de la persona, abordando no sólo los aspectos físicos, sino también los emocionales, mentales y espirituales. Algunas de las terapias de sanación más conocidas se incluye Terapia de Reiki: El Reiki es una técnica de sanación japonesa que utiliza la imposición de manos para canalizar la energía universal y promover el equilibrio y la armonía en el cuerpo, la mente y el espíritu.

Debilidades y fortalezas del proyecto

Debilidades: La competencia de los diferentes espacios que están surgiendo en el momento y que brindan algunos servicios iguales a los de ikigai.
Falta de compromiso que puedan llegar a tener algunos de los profesionales con los que se vaya contratar para prestar sus servicios.

Fortalezas

Su ubicación en un espacio aislado de la contaminación auditiva.
Personal especializado en cada una de los servicios a ofrecer
servicio con calidad y sentido humano
Servicios interdisciplinarios para ofrecer a los clientes desde un enfoque holístico

Especificaciones técnicas de los equipos:

Camilla especial para estetica

Una de las principales características que debe tener una camilla para estética es la comodidad del cliente. La clave de una experiencia placentera reside, por un lado, en un acolchado de alta calidad. De grosor (de 3cm, 5cm, 6cm y 7cm) y la firmeza de la espuma (media o semidura). Por otro lado, el material debe ser transpirable porque contribuye no solo a la comodidad, sino a una experiencia más higiénica.

La camilla debe ser versátil para adaptarse a diferentes profesionales y tratamientos, pudiendo ajustar la altura y el respaldo.

Silla para masajes: Silla de masaje sencilla, tiene funciones de masaje que ayudan a aliviar la tensión y el estrés. Dentro de sus funciones de masaje simulan el amasar, vibración. Acolchado grueso que proporciona comodidad y relajación. Estructura de metal sólida y resistente.Tiene ajuste sencillo de altura para el reposabrazos, reposacabeza y asiento. La silla es estática, no plegable.

Vaporizador: Calor del aerosol: aerosol caliente. Tiempo de niebla: 121-180 segundos. Potencia nominal: 400W. Capacidad del tanque de agua: 370ml. Tipo de enchufe: Enchufe estadounidense. Tamaño: 66,0 x 36,0 x 31,0 cm. Abre los poros de la piel. Limpia profundamente la piel, mejora el equilibrio entre aceite y agua y la calidad de la piel, antienvejecimiento y desintoxicación.

Calidad

Ikigai "Equilibrio y Armonía" tiene la capacidad de brindar servicios de excelencia, con profesionales especialistas en cada una de sus áreas.
Atención especializada para sentirse satisfechas con el servicio recibido.
Horas disponibles y flexibles para reservar citas

Proporciona orientación apropiada a las necesidades de los clientes.

Imagen gráfica del servicio

IKIGAI Equilibrio y Armonía, tiene una imagen gráfica del servicio que transmitirá calidad, paz y tranquilidad por sus colores y formas.

Condiciones de entrega

Los servicios empresariales se realizan una vez se haya concretado la prestación del servicio, y se haya garantizado el 50% del pago.

Empaque y embalaje

IKIGAI Equilibrio y Armonía, maneja la presentación de sus servicios por unidad, para la entrega del servicio debe tener en cuenta:

Confidencialidad: Mantener la confidencialidad de los pacientes y proteger su privacidad.

Documentación: Se preparan los formularios de consentimiento informado, historias clínicas y otros documentos necesarios para tu práctica.

Horarios: El horario será de lunes a sabado desde las 7 a.m. hasta las 5 p.m.

Garantía del servicio: Cuando un cliente tome un servicio y por cualquier eventualidad no lo puede tomar el día y hora que fue acordado, se reanudará nuevamente en común acuerdo con el cliente según disponibilidad de ikigai.

Tendencias de consumo

Las personas actualmente están buscando espacios que brinden armonía, tranquilidad y paz.
Espacios donde se les brinde servicios que les permitan recibir masajes de relajación, capacitaciones en crecimiento personal.
Un lugar que brinde la posibilidad de salir de la cotidianidad.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Innovación en el concepto del negocio

Ikigai "Equilibrio y Armonía" tiene su aspecto diferenciador e innovador porque es un lugar donde de manera integral puede tener capacitaciones, espacios de ayuda en la parte física, mental y emocional. Aquì no solo estarà cultivando su intelecto, sino que además, tendrà la posibilidad de cultivar su cuerpo físico, su parte mental, espiritual y emocional.
Este espacio,se adecuara de tal manera que sea genere un ambiente armonioso, tranquilo, iluminado, con aromas que permitan a los clientes sentirse tranquilos y relajados. Ya que los colores, aromas, elementos están en completa sincronicidad para que todos los sentidos se conectan con un estado de relajación, paz y felicidad.

La Iluminación es un aspecto importante, el ambiente cuenta con velas, lámparas o focos con luz tenue, ya que este tipo de luz creará un espacio de relajación.

El espacio tendrá almohadas, colchones, sofás y puffs , que permitan lograr tener un ambiente acogedor y una total comodidad.

Las plantas crean una conexión para atraer energía positiva.

Según el Manual de Oslo, el proyecto presenta innovación en el concepto de negocio, producto o servicio, de acuerdo a esto Ikigai Equilibrio y armonía, busca innovar en el concepto de negocio, al generar un factor diferencial en los siguientes aspectos:

Para definir el modelo de negocio IKIGAI Equilibrio y Armonia ha realizado la identificación del mercado objetivo y la definición de la propuesta de valor, teniendo muy claro que es lo que el cliente considera valioso, las implicaciones en el precio y en la disposición a pagar por el producto o servicio.
La Innovación en el modelo de negocio se identifica en la forma en la que la organización crea valor

En la propuesta de valor IKIGAI Equilibrio y Armonia, ha identificado unos objetivos claros como:

Distinguir la marca de la competencia. Este aspecto es fundamental, ya que es el motivo por el que los clientes comprarán a la empresa. Destacar qué es lo que te diferencia del resto de compañías del sector permitirá aumentar la bolsa de clientes.

Ofrecer una opción útil a los clientes para resolver sus problemas. En relación con el objetivo anterior, además de ofrecer un servicio diferenciado, debe satisfacer la necesidad del cliente.

Destacar lo que mejor hace la empresa.

Ofrecer confianza al público para el que se trabaja.

Producto o servicio:
Innovación en el producto o servicio

Dentro de los servicios diferenciadores encontramos un lugar ambientado de manera que haya tranquilidad , quietud, elementos que confluyen para que todo esté en orden y armonía, desde los colores, el mobiliario, los ornamentos, los aromas, los textiles, los acabados, pues todo en conjunto refleja una atmósfera relajante y confortable, lo que se llama SPA DE SALUD. No es igual a otros sitios de SPA donde ofrecen servicios de masajes para moldear la figura, botox, aumento de gluteos etc.

La principales ventajas que tienen los servicios son:

Innovación en el servicio de orientación psicológica: La orientación psicológica, tiene como objetivo llevar a que cada persona que solicite el servicio, pueda aceptar y reconocer sus habilidades y fortalezas que le permitan ir encontrando su sentido de vida (Ikigai). Que desde las 8 áreas de su vida, se permita analizar cuáles de ellas necesita trabajar. (área física, área personal, área familiar, área económica, área profesional, área social).

Innovación en el servicio de talleres de crecimiento personal:ofrecer espacios de capacitación en habilidades blandas, talleres de crecimiento y desarrollo personal. Estos talleres se trabajan desde la Programación Neurolingüística y transformación personal (PNL y TP). Las capacitaciones tienen un plus y es que cada uno de los asistentes identifiquen sus creencias limitantes y trabajen ellas para que puedan iniciar su camino al encontrar su propia felicidad.
Innovación en el servicio de relajación: Para el servicio de relajación, se brindan espacios con aceites esenciales 100% naturales, certificados CPGT. además los espacios son adecuados de tal manera que la persona pueda conectar con su propia esencia.

Innovación en el servicio de spa de salud: Los servicios a ofrecer tienen una combinación de terapias holísticas que son complementarias a terapias tradicionales como Reiki, terapias de sanación, terapias energéticas, entre otros.

Barreras de imitación:

En Ikigai "Equilibrio y Armonía", brindamos un espacio de conexión con el ser interior desde el momento que la persona llega al lugar, porque en sí el mismo espacio genera armonía, felicidad y tranquilidad. Algunas empresas en nuestra ciudad pueden tener similitud con nuestros servicios como masajes, orientación psicológica etc., pero ikigai tiene su plus y es la integración de terapias holísticas como el reiki, las terapias de sanación energética etc, que son transversales a los servicios convencionales. Además, de asegurar que cada persona que ingrese al lugar tiene una idea de lo que es su vida actual, y saldrá de allí con una idea de lo que realmente quiere encontrar, cual es su sentido de vida. De igual manera, la experiencia de los profesionales que prestarán sus servicios en Ikigai "Equilibrio y Armonía.

Proceso:
Innovación en el proceso

Propuesta de valor

El Componente innovador o factor diferencial del proceso se fundamentan principalmente en los siguientes aspectos:
Se considera innovación de procesos todo cambio significativo introducido en la forma de ejecutar una tarea determinada. Innovar no solo es crear cosas totalmente nuevas, sino que la innovación también puede ser modificar algo lo suficiente como para crear un proceso totalmente distinto al que se seguía anteriormente.

Para IKIGAI Equilibrio y Armonía, desde el momento en que los clientes deciden tomar los servicios, se realiza un proceso de identificación de necesidades empresariales desde la necesidad individual. Aquí cada persona acepta e inicia un proceso de transformación personal, que le permitirá no sólo reconocerse, aceptarse y transformarse a nivel integral (mente, cuerpo y espíritu). Por todo esto, va a influir de manera positiva en su vida individual, familiar, social y laboral, ligando encontrar su sentido de vida. Una de nuestras terapias que se brindará es el Reiki.

La innovación se enfoca en el servicio de Reiki, la cual es una práctica terapéutica complementaria reconocida por la Organización Mundial de la Salud (OMS) desde 1995, ya que NO trata de reemplazar a los tratamientos convencionales, sino de complementarlos para minimizar los efectos secundarios que puedan presentarse, así como las situaciones emocionales, mentales y espirituales provocadas por la misma enfermedad o su diagnóstico. Reiki es una terapia natural de origen japonés que se basa en la canalización y transferencia de la energía vital a través de la imposición de manos.

Innovación Organizativa: Para Ikigai "Equilibrio y Armonía" es esencial tener claridad que la tendencia de los Spa de salud es mejorar cada día en el tema de salud mental, sin descuidar la salud física, emocional y espiritual.

Innovación de Marketing: Estrategias de presentación de portafolio de servicios a empresas públicas y privadas. Alianzas con entidades, bonos de cumpleaños y bono de referido.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

A continuación, se describe el proceso de validación y aceptación del mercado del proyecto, con la metodología y resultados:

Para el proceso de validación, fueron utilizadas las siguientes herramientas:

Definición del problema

Tarjeta persona

Lean Canvas

Estudio de mercado

Intenciones de compra

Definición del problema

En Colombia, al igual que en muchos otros países, la salud mental enfrenta una serie de problemáticas que afectan tanto a nivel individual como a nivel sistémico y social. Algunas de las problemáticas específicas incluyen:

Existe un estigma significativo asociado con los problemas de salud mental en Colombia, lo que puede dificultar que las personas busquen ayuda y se sientan cómodas al hablar sobre sus problemas de salud mental.

A pesar de los esfuerzos realizados en los últimos años para mejorar el acceso a la atención de salud mental en Colombia, aún existen barreras significativas, especialmente en áreas rurales y comunidades marginadas. La falta de profesionales de la salud mental capacitados y la concentración de servicios en áreas urbanas son algunos de los desafíos clave.

La violencia, el desplazamiento forzado, el trauma y la pérdida son comunes entre las personas afectadas por el conflicto, lo que aumenta el riesgo de problemas de salud mental como el trastorno de estrés postraumático y la depresión.

Tarjeta persona

Se realizó la tarjeta persona a 3 clientes de IKIGAI Equilibrio y Armonía, los cuales son personas que trabajan con entidades públicas y privadas, son personas profesionales que constantemente se están capacitando debido a la exigencia de sus trabajos y proyectándose a tener unos mejores ingresos y mejor estabilidad financiera en sus hogares. Por otro lado también se enfocan en lograr una independencia financiera y no estar como trabajadores de una empresa. Debido al ritmo acelerado de sus actividades en el trabajo y en el hogar, hay muchas situaciones que causan estrés, tristeza, frustración y ansiedad, razón por la cual han accedido a los servicios de IKIGAI Equilibrio y Armonía, buscando reducción de niveles de estrés para lograr una mayor tranquilidad mental, practicando la relajación para lograr un descanso profundo, equilibrar la mente y el cuerpo para lograr relajarse y tener una mayor sensación de bienestar.

De acuerdo con las motivaciones de compra se establecen los siguientes Jobs to be done:

Dentro de las motivaciones funcionales, encontramos:

Resolver un problema: Las personas buscan herramientas prácticas y orientación para manejar el estrés, la ansiedad, la depresión u otros problemas psicológicos.
Mejorar el bienestar: Buscan herramientas y técnicas para mejorar su calidad de vida, aumentar la autoestima o desarrollar habilidades de afrontamiento.
Aprender habilidades específicas: Quieren adquirir habilidades prácticas, como técnicas de relajación, meditación o manejo del tiempo, que les ayuden a enfrentar desafíos cotidianos.

Dentro de las motivaciones emocionales, encontramos:

Alivio emocional: Se alivia el estrés, la ansiedad, la tristeza u otras emociones negativas que están experimentando.
Exploración personal: Comprender mejor sus pensamientos, sentimientos y comportamientos, y desarrollar una mayor conciencia de sí mismos.
Autoaceptación y crecimiento personal: Desarrollan una relación más saludable consigo mismos, aumentan la autoaceptación y el amor propio, y trabajan hacia un crecimiento personal significativo.

Dentro de las motivaciones Sociales, encontramos:

Conexión y pertenencia: Al participar en talleres grupales o sesiones de orientación, las personas encuentran conexiones sociales y un sentido de pertenencia.

Apoyo interpersonal: Entorno donde comparten experiencias similares con otros y reciben apoyo emocional de un terapeuta o de sus compañeros.

Validación y comprensión: Comprendidos y validados por otros que puedan relacionarse con sus experiencias y emociones.

Intenciones de compra

Luz Angela Gonzalez Coronado, como representante legal de Jade Centro de Masajes, acepta adquirir los servicios de Ikigai "Equilibrio y Armonía", con el fin de brindar a sus 8 empleados una serie de capacitaciones en Desarrollo Personal, terapia reiki, etc con el fin de mejorar el nivel personal, laboral y profesional de sus colaboradores.

Marisol Mancilla, como representante de su emprendimiento KITAI, tiene una intención de compra para adquirir los servicios de Ikigai "Equilibrio y Armonía", con el fin de brindar a sus clientes asesorías y orientación psicológica, con el fin de complementar sus terapias y servicios que ella ofrece de manera independiente.

Fernando Prieto, como representante de Transportes Envia tiene la Intención de compra para adquirir los servicios de Ikigai "Equilibrio y Armonía", con el fin de brindar a sus 100 empleados una serie de capacitaciones en Desarrollo Personal, terapia reiki, etc con el fin de mejorar el perfil personal, laboral y profesional de sus colaboradores.

Los resultados más sobresalientes de los procesos de validación corresponden a:

Lean canvas

Problema

Prevalencia: Aproximadamente una de cada ocho personas en el mundo (equivalente a 970 millones de personas) padece un trastorno mental.

Acceso a la Atención: Aunque existen opciones eficaces de prevención y tratamiento, la mayoría de las personas que padecen trastornos mentales no tienen acceso a una atención efectiva

Factores Causantes: Los trastornos mentales pueden originarse por múltiples factores, como genéticos, psicológicos, neurológicos, ambientales o sociales

Solución

Ikigai "Equilibrio y Armonía" tiene como objetivo contribuir para que las personas puedan aprender a realizar su autoconocimiento de sí mismo, valorarse y apreciarse de forma positiva hacia la vida.

Propuesta de Valor

Ayudar a profesionales independientes, empleados de empresas públicas y privadas a encontrar su sentido de vida. De igual forma, Contribuir en su propio auto reconocimiento para que de esta manera pueda aprender a manejar su inteligencia emocional, sus estados de ánimo, siendo una persona resiliente y feliz. Todo esto desde crear conciencia "SABES CUAL ES TU SENTIDO DE VIDA? (IKIGAI), con herramientas, técnicas y ejercicios terapéuticos, que le permitan al ser humano saber donde está HOY y a dónde QUIERE LLEGAR.

Ventaja Diferencial

Brindar apoyo emocional y asesoramiento a personas que enfrentan dificultades o conflictos personales.

Se centra en el crecimiento personal y el desarrollo del potencial humano, incluyendo aspectos como la autorrealización y la búsqueda de sentido en la vida.

Basado en la interconexión entre pensamientos, emociones y comportamientos.

Métricas

Resolución de problemas de los clientes.

Desarrollo, gestión y mantenimiento de plataformas digitales. Creación de contenido.

Colaboración con blogs de otros profesionales .

Marketing digital: Un profesional independiente debe desarrollar una serie de estrategias digitales para darle visibilidad a su marca personal.

Formación continua para estar a la vanguardia de la información y los cambios tanto sociales como tecnológicos.

Generación de empleos

Canales

Boca a boca (referidos)

Web, blog, redes sociales.

Colaboraciones en blogs de otros profesionales afines

Formaciones presenciales y online: talleres, cursos, conferencias, webinars.

Estudio de mercado

Con el fin de validar la demanda de requerimientos de los servicios que oferta IKIGAI Equilibrio y armonía, se realizó una investigación de mercado, donde se estructuró una encuesta de viabilidad y fue aplicada tomando la base de datos del público objetivo (empresarios, clientes). En esta encuesta se utilizó la herramienta tecnológica de Google –Formularios:

Resultado del estudio de mercado

Se diligenciaron 64 encuestas y los resultados obtenidos fueron los siguientes:

Del total de encuestados a la pregunta en algún momento de tu vida crees haber tenido problemas con tu salud mental el 50,8% dice que No y el 49,2% dice que SI.

A la pregunta de los siguientes entornos en los que te desenvuelves habitualmente has presentado problemas que te generen estrés o ansiedad, el 54% dice que es trabajo, el 36,5% dice que es la casa, el 9,5% dice que son otros.

Según la respuesta de los encuestados a la pregunta Cómo evalúas la atención de los servicios de salud mental en nuestro país Colombia, el 49,2% dice que regular, el 41,3% indica que es malo y el 9,5% que es bueno.

A la pregunta, Crees que tener buena salud mental depende exclusivamente de ti, de los encuestados el 50,8% indican que NO y el 49,2% dicen que SI.

Según la respuesta de los encuestados, el 63,5% considera que un espacio que brinda bienestar integral son los Spa de salud integral (mente, cuerpo y espíritu, el 25,4% los gimnasios, el 6,3% hotel resort y el 4,8% spa de belleza y estética.

Los encuestados responden a la pregunta, que tipo de servicios elegirías a la hora de buscar mejorar tu salud mental, el 55,6% yoga, meditación, masajes de relajación, terapias alternativas, el 39,7% Orientación y ayuda de un profesional en psicología y el 4,8% Atención y ayuda de un profesional en psiquiatría.

El 71,4% de los encuestados considera que tiene buena salud mental, el 15,9% muy buena y el 12,7% regular.

A la pregunta te gustaría tener la oportunidad de acceder a un espacio donde puedas encontrar todos los servicios que contribuyan a tu salud integral, los encuestados responden 93,7% SI el 6,3% NO.

El 84,1% de los encuestados NO ha asistido a un SPA de salud y el 15,9 % SI.

A la pregunta, de los siguientes aspectos ¿Qué se considera tener salud mental?, los encuestados responden 46% Tener buena salud física, emocional y mental, el 28,6% Superar las dificultades y seguir adelante con ganas de vivir, el 25,4% sentirse bien, feliz y en paz consigo mismo.

Se evidencia el grado de aceptación del servicio, la necesidad de sentirse mejor con uno mismo y adquirir mayor autoestima.

Aprender diversas técnicas para gestionar conflictos y mejorar habilidades de comunicación.

Cambiar creencias irracionales y adoptar una mentalidad más positiva.

Alcanzar una armonía personal e interpersonal.

Descubrirse a uno mismo y potenciar el empoderamiento personal.

Cambiar hábitos negativos y fomentar un cambio positivo en la vida.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:
Avance Técnico- productivo

Se describe el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha del proyecto, en el aspecto técnico- productivo:
La empresa Ikigai Equilibrio y Armonía, tiene una trayectoria en el mercado de 14 años en la prestación de servicios de orientación psicológica, talleres de crecimiento personal, terapia de sanación y Spa de salud, su enfoque se ha orientado en diferenciarse de la competencia a través de un servicio que ofrezca orientación y acompañamiento a quienes se enfrentan a momentos difíciles en su vida y desean apoyo mediante la utilización de técnicas.
La empresa ha tenido un proceso de validación de mercado bastante relevante que ha llevado a la compañía a generar ingresos netos de aproximadamente para el año 2021 por $8.060.000, para el año 2022 ventas por $9.200.000 y para el año 2023 ventas por $10.800.000.

Referente a los avances técnicos de la empresa IKIGAI Equilibrio y Armonia cuenta con:

Inversiones en maquinaria y equipo

Con recursos propios la emprendedora ha realizado diferentes inversiones en maquinaria, equipo, herramientas, muebles y enseres a nivel servicio como son: Silla de masajes, Vaporizador, Centrifugadora, Colchones, Camilla , Kit aromaterapia, Humificadores, Radio frecuencia, Microdermoabrasion, Colchoneta de masajes y Utensilios para masajes de relajación, por un valor de $8.190.000.

Adecuaciones locativas

La emprendedora cuenta con un local en arrendamiento, donde realizará adecuaciones para el diseño de un lugar que genere paz y tranquilidad, se invertirá un valor de $15.000.000.

Formación

La emprendedora ha realizado diferentes procesos formativos en el área psicológica, donde ha adquirido diferentes conocimientos que le permite mejoramiento continuo de sus servicios, donde se destacan: Profesional en Psicología, Magíster en Asesoría Familiar, Facilitadora en Programación Neuro Lingüística y Transformación Personal, Master Reiki y Coach de vida, actualmente se encuentra cursando un diplomado como Coach Holístico.

Maria Jimena Gutierrez, propietaria de la empresa IKIGAI Equilibrio y Armonía con una gran experiencia de 14 años y quien se ha destacado por su dedicación y compromiso en prestar un servicio de calidad.
Maria Jimena Gutierrez se destaca no solo por sus habilidades técnicas, sino también por sus competencias blandas bien desarrolladas, como lo son el manejo adecuado del Liderazgo y trabajo en equipo, manejo de comunicación asertiva e Inteligencia Emocional.

Avances en producción y capacidad instalada

Actualmente la empresa IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA presta mensualmente Orientación psicológica 5 servicios mensuales, talleres de crecimiento personal 8 al mes y terapia de sanación 3 al mes.

La capacidad actual está para tener una prestación mensual de Orientación psicológica 10 servicios, talleres de crecimiento personal 16 y terapia de sanación 6 al mes.

Alianzas Estratégica con proveedores

La emprendedora ha establecido una sólida alianza estratégica con sus proveedores clave para la prestación de un servicio completo y oportuno.

Así mismo, la emprendedora cuenta con una amplia base de datos de proveedores de insumos, publicidad y equipos para garantizar el correcto funcionamiento de la empresa.

Comercial:
Avance comercial

Los avances comerciales y de mercado de la empresa IKIGAI Equilibrio y Armonía están enfocados en: Llegar a más clientes de empresas públicas y privadas a través de difusión por emisoras, voz a voz. Todo esto se ha ido generando desde el año 2010, realizando charlas a pequeñas empresas, y paulatinamente ha ido incrementando en la medida que más personas han ido conociendo sobre todo los talleres y las conferencias.

Validación del proyecto productivo:

La emprendedora inició su actividad económica en el año 2010 durante sus estudios universitarios donde se le permitió participar en un evento organizado en la Universidad Nacional abierta y a distancia.
La emprendedora tuvo unos adaptadores tempranos para validar su servicio, prestando sus servicios entre amigos, vecinos y familiares, dando una mejora continua.
De igual manera a través de los años la emprendedora ha podido validar su modelo de negocio y servicios en el mercado, para llevar a cabo la validación del concepto y del mercado, la empresa utilizó diversas herramientas, entre las cuales se encuentran: focus group, entrevistas, desarrollo del lienzo Lean
Canvas, encuestas de satisfacción e investigación de mercado.

Avance comercial en publicidad y promoción: IKIGAI Equilibrio y Armonía cuenta cuenta con imagen corporativa, redes sociales, tarjetas personalizadas, eventos gratuitos, Voz a voz y referidos.

Clientes potenciales:

Avances comerciales en Clientes: IKIGAI Equilibrio y Armonía cuenta con 10 clientes fijos, los cuales compran servicios de manera semanal y mensual, correspondiente a empresas públicas y privadas y profesionales independientes.

La Caja de Compensación Comfenalco-Tolima, es la entidad privada con la cual la emprendedora ha desarrollado capacitaciones desde hace 4 años de manera virtual, cuando llegó la pandemia del covid 19. De igual forma, de manera presencial, la Caja de Compensación ha brindado la oportunidad de brindar las capacitaciones, talleres, conferencias a muchas de sus empresas adscritas como la Fiscalía, el I.C.B.F. , Union de Arroceros, Avicola Triple A, Asotrauma, Secretaria de Educacion Municipal, Rama Judicial, Asfaltemos, entre otras.
La empresa Prevenimos Riesgos laborales, es otro cliente con el cual se han realizado capacitaciones en temas de Riesgo Psico social desde el año 2017 a empresas a los cuales ellos les brindan asesorìa en Prevención de Riesgos, entre sus empresas estuvo velotax, celsia, Uniminuto, Juan Guerrero, Cooseguridad entre otras.

Avances comerciales en Ventas

IKIGAI Equilibrio y Armonía, en el año 2023 vendió servicios de orientación psicológica $7.300.000, Talleres de crecimiento y terapia de sanación $3.500.000. La empresa en la actualidad es sostenible económicamente.

Legal:
Avance legal

Se ha ido consultando con las diferentes entidades sobre los siguientes aspectos:

Frente al aspecto legal se consultó en la Cámara de Comercio de Ibagué los diferentes tipos de empresas y personas concluyendo que se va a formalizar una persona jurídica como SAS cuando el proyecto sea viable, en la DIAN de la seccional Tolima se consultó las responsabilidades tributarias frente a la constitución de una persona jurídica.

Adicional se consultó en la Superintendencia de Industria y Comercio el Registro Nacional de Base de Datos frente al tratamiento de datos personales de los clientes en caso de que la empresa tenga accesos a los datos de los clientes.
Consulta de las obligaciones laborales frente al sistema de seguridad social, Administradora de Riesgos Profesionales ARP, caja de compensación y pensión.
Consulta de los requisitos que exigen los bancos para la apertura de la cuenta de ahorros de la empresa.
Consulta de los permisos para el funcionamiento de la empresa frente al Certificado de Uso del Suelo en la secretaria de Planeación Municipal el cual es compatible, certificado de visita por parte de Bomberos para la revisión del sistema de seguridad industrial, certificado del concepto sanitario por parte de la secretaria de Salud Municipal, documentación y diligenciamiento del Registro de marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio.

Adicional, se averiguo la tarifa y documentación con un profesional de salud ocupacional para desarrollar el manual de seguridad y salud en el trabajo.

La emprendedora cuenta con RUT donde tiene asignado el código de actividad CIIU 8692 Actividades de apoyo terapéutico.

Competencias blandas, Conocimiento del negocio, Barrera de imitación, Factores comerciales, Diferenciación, Factores financieros, Factores Técnicos, Factores normativos, Socio-económico, Capacidad de implementación, Tendencia del mercado, Mercado y tendencias de crecimiento, fortaleza de la competencia, Nivel de exigencia de la demanda, canales de distribución, venta
directa, Comisiones comerciales, logística de la cadena de distribución, Condiciones de manejo, entrega y devolución de producto, mercado objetivo, persona jurídica, actividad económica, cliente, Consumidor, Gustos, Preferencias, Hábitos de consumo, empaque, etiqueta, imagen gráfica, condiciones de entrega, Recibo a satisfacción, posventa, Gestión de quejas y reclamos, Comunicación posventa, Manejo de devoluciones, Medición de satisfacción del cliente, políticas de garantías, Competencia, grupo etario, nivel educativo, genero, profesión o actividad económica, Ubicación geográfica, Hábitos y preferencias de consumo, estrategia de promoción, modelo de negocio, experiencia comercial, marketing mix, venta de producto, promoción comercial, política de compras adquisiciones, Selección de proveedores, Localización, Plazo de entrega, Especificaciones de compra, Necesidades, imagen corporativa, logo, manual de imagen gráfica, registro de marca, posicionamiento de marca, Identificación de riesgo, plan de mitigación, alianza, impacto, medio ambiente, productividad, perfil del cliente consumidor, riesgos técnicos, productos sustitutos, estrategia de precios y descuentos, oferta y demanda, costo – beneficio, comercialización, modelos organizativos, innovación, competitividad, rentabilidad, ingresos, política de compras adquisiciones, Perfil de cliente, Mercado objetivo, Grupos poblacionales, Características, Motivos de compra, Necesidad, Problemática: causas consecuencias, Ideación, Validación, Investigación de mercados, PIB, Consumo per cápita, Porcentaje de crecimiento, problemáticas sectoriales, Tendencias, Productos sustitutos y complementarios. Precio:
definir precio y descripción de los productos y servicios que incluye. Logística y distribución: Canales de distribución, incluir pequeña descripción. Oferta de productos de la empresa, Producto o servicio en función del cliente, Propuesta de valor, Concepto de Negocio, Métodos de validación, Lean Canvas, Jobs to be done, Investigación de mercado, Motivaciones de compra, Propuesta
de valor, experiencia previa en el aspecto comercial del emprendimiento, Competencias blandas, Competencias duras, Ficha Técnica, Cartas de intención de compra, Clientes, Grado de aceptación, Estrategia de comunicación, Estrategia de promoción, Estrategia de distribución, Estrategia de aprovisionamiento, Estrategia de precio, la empresa obtendrá ingresos, Sector, Bioseguridad, Sistema de Gestión y seguridad en el trabajo, Normatividad técnica sectorial, Política de privacidad, Registro de marca, Propiedad intelectual, Derechos de autor, Condiciones técnicas, Actividad, personas responsables, Elementos utilizados, duración de proceso, Capacidad instalada, Capacidad utilizada, Habilidades blandas: Liderazgo, responsabilidad.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Orientacion psicologica	Orientación psicologica	Unidad	Es un proceso de aplicación de conocimientos y técnicas psicológicas para ayudar a las personas a comprender y	Este servicio es personalizado y se utilizan esencias naturales para Aromaterapia.	No aplica	El profesional de Psicología, ofrece y guía sobre herramientas que le ayuden a los clientes a afrontar sus situaciones difíciles de acuerdo a la

			manejar sus pensamientos, emociones, comportamientos y relaciones.			necesidad individual o familiar de quien o quienes consultan.
Talleres de crecimiento personal	Talleres de crecimiento personal	Unidad	Corresponde a Charlas, talleres, Conferencias que van encaminados a brindar espacios de crecimiento en todo lo concerniente a crecimiento y desarrollo personal, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes.	Este servicio se presta a nivel grupal para empresas o familias, teniendo en cuenta las necesidades de cada grupo empresarial.	No aplica	De acuerdo a la necesidad de cliente empresarial o individual se realiza una validación de los temas a trabajar, independientes o a nivel familiar. Luego se proyectan fechas de realización de las charlas o talleres vivenciales.
SPA Salud	SPA Salud	Unidad	Proporciona una experiencia holística que aborda los aspectos físicos, mentales y emocionales del bienestar, ofreciendo una variedad de servicios y tratamientos que tienen como objetivo mejorar la salud y promover el equilibrio en todos los niveles.	Este servicio se presta de manera personalizada y grupal por su gran apoyo en redes de trabajo. Este es un servicio individual o grupal familiar o laboral. Aquí se incluyen sesiones de Aromaterapia.	No aplica	Los spas de salud ofrecen servicios orientados hacia la mejora de la salud en general cuerpo, mente y espíritu.
Terapia de sanacion	Terapia de sanacion	Unidad	La terapia de sanación constituye una serie de procesos de sanación a nivel mental, emocional y físico.	Este servicio es individual o grupal. Se apoya con Aromaterapia, con aceites esenciales 100% naturales.	No aplica	La terapia de sanación se realiza de forma individual a las personas que lo requieren Es solo por sugerencia del profesional, teniendo en cuenta la necesidad del cliente

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

A continuación se describe las estrategias para la generación de ingresos:

La estrategia de comercialización se basa en el marketing mix de las cuatro P's "producto, plaza, promoción y precio", El análisis del marketing mix permitió generar protocolos para vender los servicios a partir del análisis de la plaza. Los protocolos para establecer precios tuvieron en cuenta estudios de factores internos como: los costos, el trabajo, el capital, la calidad y la asociatividad, además del estudio de factores externos como: la competencia, las regulaciones que imponga el Estado, las tendencias generales del mercado, el modo en que se modifican los gustos de los clientes (los modos propios de hacer las cosas, los prejuicios, la identidad territorial). Los protocolos para utilizar canales de distribución se detallan en el modelo de distribución y cadena de valor y los protocolos para realizar promoción comercial se detallan en la estrategia de comunicación. A continuación se profundiza en cada una ellas:

Servicios orientación psicológica:

La orientación psicológica es un enfoque integral que busca restablecer el equilibrio personal y fomentar la confianza en uno mismo. Se lleva a cabo mediante métodos de terapia, asesoramiento y coaching para personas y familias de todas las edades. Su objetivo es proporcionar alivio a quienes se enfrentan a cambios y momentos difíciles en sus vidas.
Su objetivo es proporcionar un espacio profesional y seguro donde las personas puedan hablar de sus problemas y recibir apoyo e identificar problemas subyacentes y encontrar formas de abordarlos para mejorar la calidad de vida.

Servicios sustitutos de la orientación psicológica:

Líneas de ayuda telefónica: Estas líneas proporcionan apoyo emocional y escucha activa a personas que necesitan hablar con alguien. Pueden estar disponibles las 24 horas del día y son confidenciales.

Grupos de apoyo: Participar en grupos de apoyo específicos para situaciones como el duelo, la ansiedad o la depresión puede brindar un sentido de comunidad y comprensión mutua.

Recursos en línea: Plataformas web y aplicaciones ofrecen información, artículos y herramientas interactivas para abordar temas de salud mental.

Libros y literatura especializada: La lectura de libros relacionados con la psicología, el bienestar emocional y el crecimiento personal puede proporcionar conocimientos y estrategias útiles.

Aplicaciones de meditación y mindfulness: Estas aplicaciones ofrecen ejercicios de relajación, meditación y atención plena para reducir el estrés y mejorar el bienestar mental.

Terapia en línea: Algunas plataformas ofrecen sesiones de terapia a través de videoconferencia con profesionales de la salud mental.

Ejercicio y actividad física: El ejercicio regular puede tener un impacto positivo en la salud mental al liberar endorfinas y reducir el estrés.

Servicio de Talleres de crecimiento personal

Espacio de aprendizaje y desarrollo destinado a promover el autoconocimiento, el autodesarrollo y la transformación personal. Estos talleres brindan herramientas y técnicas para que los participantes puedan explorar y trabajar aspectos emocionales, cognitivos y conductuales que les permitan crecer y alcanzar su máximo potencial.

Servicios sustitutos de talleres de crecimiento personal

Programas y Capacitaciones, trabaja la psicología y la mente, presenta una selección de los mejores cursos de crecimiento personal, abordando conceptos como autoestima, autoconocimiento, motivación y relaciones interpersonales.

Servicio de Terapia de sanación

Es un proceso psicológico en el que reconocemos, aceptamos e integramos una serie de experiencias dolorosas o traumáticas. Estas emociones, como la ira, la tristeza, la angustia, el miedo y la desesperación, a veces son difíciles de comprender y manejar por nuestra cuenta.

Servicios sustitutos de terapia de sanación

Meditación: La meditación es una antigua práctica que nos conecta con nuestro interior. A través de la meditación, podemos sanar emociones, reducir el estrés y encontrar paz interior

Terapia con piedras: Algunas terapias utilizan cristales y piedras para equilibrar la energía del cuerpo. Cada piedra tiene propiedades específicas que pueden ayudar en la sanación.

Yoga: El yoga combina posturas físicas, respiración y meditación para mejorar la salud general. Ayuda a aliviar el estrés, fortalecer el cuerpo y calmar la mente.

Servicio de Spa de salud
Es un lugar especializado donde se ofrece una experiencia integral que busca darte confort por dentro y por fuera. Terapias energéticas y de salud mental.

Servicios sustitutos del spa de salud

Cámara hiperbárica para el estrés, Cámara de colágeno para estimular la piel, **Masajes reductores**: Ideales para bajar de peso y moldear el cuerpo.

Masajes antiestrés: Pueden incluir piedras calientes en áreas específicas del cuerpo.

Masajes linfáticos: Ayudan a la circulación de las piernas.

Masajes deportivos: Especiales para personas activas físicamente

ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN

Para la estrategia de promoción se entregarán dos bonos regalos cada uno por valor de $80.000. Esta estrategia tendrá un costo de $1600.000.

De igual manera se rifaran dos bonos regalos entre los empleados, cada uno por valor $80.000. Esta tendrá un costo de $160.000.

También a los clientes leales que tengan más referidos, se entregarán dos bonos regalos por valor de $80.000 cada uno.

La estrategia de promoción tendrá un valor de $480.000.

IMPACTO ESPERADO DE LA ESTRATEGIA

Brindar incentivos a los clientes siempre será un ganar ganar, cada cliente que recibe un mínimo de incentivo por utilizar nuestros servicios, no solo se fideliza, sino que también, recomienda a más personas haciendo que nuestro negocio y servicios sean reconocidos. Cada cliente se siente valorado y apreciado dentro de nuestra organización. De igual manera, permite que los clientes conozcan y se interesen por estar atentos a cada servicio nuevo que se brinde.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

En la estrategia de comunicación se realizarán pautas publicitarias radiales en una emisora de la región por valor de $800.000 esto con el fin de que se puedan dar a conocer y promocionar los servicios que ofrece la empresa IKIGAI Equilibrio y Armonía.

Así mismo se entregarán tarjetas imantadas, esto con el fin de llegar a nuevos segmentos de clientes , esta tendrá un costo de $150.000.

El valor total de la estrategia de comunicación por un valor de $950.000

IMPACTO ESPERADO DE LA ESTRATEGIA

El impacto que se pretende generar a través de las estrategias de comunicación es llegar a más personas de forma masiva, como es el caso de las pautas radiales, ya que las emisoras en un corto tiempo llegan a miles de personas que escuchan estas emisoras. Para el caso nuestro la emisora será Ecos del Combeima; es una emisora muy reconocida en la Ciudad de Ibaguè y llega a gran cantidad de clientes tanto de empresas como clientes independientes, teniendo en cuenta que es una de las emisoras mas antiguas de nuestra región. Por otro lado, permite llegar a público concreto y esto va generando que se realicen campañas específicas.

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

Para la estrategia de distribución se contemplan las visitas a las empresas, las cuales se realizarán cada dos meses, esto con el fin de promocionar y entregar el portafolio de servicios.

IMPACTO ESPERADO DE LA ESTRATEGIA

Tener un contacto directo con los clientes permite generar feedback, se logra una comunicación más cordial permitiendo al cliente generar un interés inmediato.

ESTRATEGIA DE PRECIO

Los precios de los servicios prestados son competitivos y se han determinado en función en la estructura de costos y la competencia.

Para la estrategia de precios se tiene en cuenta la competencia y el punto de equilibrio de la empresa, de la siguiente forma:

Punto de equilibrio de acuerdo con la estructura de costos.

Los precios del mercado se encuentran por debajo de la competencia con el objetivo de posicionar el portafolio de servicio IKIGAI Equilibrio y Armonía.

ESTRATEGIA DE SERVICIO

Requisitos Post-Venta

SE debe mencionar que a la hora de la compra el cliente realiza un análisis de la calidad del servicio y que se cumplan con las condiciones y expectativas del cliente, de igual forma se hará un seguimiento postventa de los servicios utilizando canales de comunicación como llamadas telefónicas, whatsapp y visitas personalizadas de forma constante, con el fin de recibir peticiones, quejas, reclamos, sugerencias, o felicitaciones y así poder medir el nivel de satisfacción del cliente, esta información permitirá mejorar la calidad del servicio ofertado y a la vez fortalecerá el nivel de confianza y relación con el cliente, dado que se suplen sus necesidades y se hace un seguimiento de las mismas, generando un impacto positivo sobre el emprendimiento, debido al aseguramiento del mercado, de forma sostenible a través del tiempo.

Comunicación Postventa

Dentro de las estrategias post venta a implementar se definen la consolidación de base de datos de clientes e información relevante como servicios que solicita, cada cuanto solicita servicios, servicios que consume, dirección, teléfono, presupuesto destinado por servicio, etc. Se remitirá información por canales autorizados por los clientes, de promociones especiales y eventos especiales.

Garantías

Para la garantía del servicio se debe mencionar que cuando el cliente va a realizar la compra realiza un análisis del contenido del servicio y de las técnicas que se utilizaran, en el caso de reclamaciones inmediatas por parte del cliente, se hará efectiva la garantía mediante la nueva prestación del servicio o devolución del dinero pagado. Este factor se cumple dado que se tiene una experiencia de 14 años en la prestación del servicio. No obstante, los servicios deben cumplir con las expectativas del cliente.

Horarios de Atención

El horario de atención en el punto de prestación del servicio es de lunes a sábado, en el horario de 7:00 a.m a 12:00a.m y de 2:00 a 5:00 p.m

Gestión de Quejas y Reclamos

Se contará con un buzón en el punto de venta, para que los clientes puedan dejar quejas o reclamos relacionados con los productos o servicios prestados. Estos serán analizados por el gerente y se dará respuesta a los 10 día.

Monitoreo de servicios sustitutos

Cuando un cliente decide tomar otro servicio al pactado inicialmente, se le explica cuáles son sus beneficios, las diferencias entre los dos servicios, los costos y demás, con el fin de manejar una comunicación clara y asertiva con el cliente, para no dejar vacíos entre el cliente e Ikigai "Equilibrio y Armonía"
Por otro lado, existen productos sustitutos como los Gimnasios, los centros de yoga, los centros de estética, los salones de belleza; siempre es importante hacer una visita como cliente y tomar servicios de èstos con el fin de validar las nuevas tendencias, lo que se puede adoptar de ellos y mejorarlo para la organización.

Protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizará la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios
Determinar el punto de equilibro de la empresa
Cotizaciones de insumos con proveedores
Análisis de precios de la competencia

Protocolos para utilizar canales de distribución

Para la distribución del servicio de la empresa se tiene el siguiente protocolo de distribución.

La atención presencial se realiza de forma física con el cliente dentro de las instalaciones de IKIGAI Equilibrio y Armonía y en los espacios citados previamente, garantizando comodidad y confidencialidad. Este tipo de atención permite reconocer en mayor medida y de forma directa las actitudes, expresiones y en general el lenguaje verbal y no verbal que puede aportar un valor relevante al momento del acompañamiento.

A continuación, se establecen los pasos que definen la estructura de la atención en términos de claridad, calidad y el cubrimiento de los aspectos que favorezcan el bienestar psicológico de los clientes.

El servicio de Atención Psicosocial se ofrecerá en los horarios dispuestos por IKIGAI Equilibrio y Armonía.

Las citas se programan según la disponibilidad debidamente publicada en las redes sociales y el whatsapp, en horarios que cubren de: lunes a sábado de 7:00 a.m. a 12:00 p.m. y de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.

Realizar el agendamiento de la cita, por medio telefónico, virtual o presencial.

Se da información sobre el protocolo de acompañamiento.

Protocolos para realizar promoción comercial

Para la promoción de los productos se tienen identificadas las siguientes estrategias:

Establecer objetivos claros: Define claramente lo que deseas lograr con la promoción comercial.
Conocer a mi segmento de clientes: Identifica quiénes son tus clientes potenciales y qué necesidades, deseos y problemáticas tienen
Seleccionar los canales de promoción: Elige los canales de promoción más adecuados para llegar al cliente, entre estos canales estan los bonos regalos, las cuñas radiales, las tarjetas imantadas y las visitas empresariales.

Desarrollar el mensaje de la promoción: Crea un mensaje claro, convincente y relevante que resalte los beneficios de tu producto o servicio y motive al cliente.
Diseñar materiales promocionales: Diseña materiales promocionales atractivos y profesionales que comuniquen tu mensaje de manera efectiva.
Ejecutar la promoción: Implementa tu estrategia de promoción de manera efectiva y en el momento adecuado.
Realizar seguimiento continuo y evaluación: Monitorea el rendimiento de tu promoción comercial en términos de alcance, participación, conversiones y retorno de la inversión.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Empresas privadas	2 veces en el mes	Horario laboral o fines de semana(Sábado) Oferta se servicios que toman: Talleres sobre manejo del estrés, terapia Reiki, trabajo en equipo, resiliencia, aromaterapia.	Vía telefónica, whatsApp o presencial	Contado	$ 130,000.00	seguimiento durante y después de cada servicio. Crear un programa de fidelización. estar remitiendo de ofertas, brindar regalos en fechas especiales. Luego de tomar cualquier servicio, tienen 48 horas para realizar algún PQR	cumplir con lo que se le ha vendido al cliente, y con las mismas condiciones de calidad, seguridad e idoneidad del servicio	No aplica
Empresas publicas	1 vez al mes	Horario laboral oferta de servicios que toman: talleres en diferentes temas, como manejo del estrés, motivación, trabajo en equipo, aromaterapia	Compran por llamada telefónica o whatsApp o en el punto del local	Contado	$ 130,000.00	seguimiento durante y después de cada servicio. Crear un programa de fidelización. estar remitiendo de ofertas, brindar regalos en fechas especiales. Luego de tomar cualquier servicio, tienen 48 horas para realizar algún PQR.	Cumplir con lo que se le ha vendido al cliente, y con las mismas condiciones de calidad, seguridad e idoneidad del servicio	No aplica
Independientes o profesionales	2 veces al mes	Horario fines de semana(Sábado) Oferta se servicios que toman: Terapia Reiki, Orientación Psicológica, terapia de sanación	Llamada telefónica, whatsApp o el punto del local	Contado	$ 150,000.00	seguimiento durante y después de cada servicio. Crear un programa de fidelización. estar remitiendo de ofertas, brindar regalos en fechas especiales. Luego de tomar cualquier servicio, tienen 48 horas para realizar algún PQR	cumplir con lo que se le ha vendido al cliente, y con las mismas condiciones de calidad, seguridad e idoneidad del servicio.	No aplica

Consumidor

¿Dónde Compra?

Los consumidores compran en Ibagué Tolima, adquieren el servicio a través de diferentes canales, como sitio físico de IKIGAI Equilibrio y Armonia, online, redes sociales, y por lo general compran desde el mismo canal en el cual obtienen la información del servicio que están requiriendo.

En el año 1 del proyecto se prestarán 290 servicios de orientación psicológica, 290 talleres de crecimiento personal, 290 terapias de sanación y 270 spa de salud.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), el 50% de los trastornos mentales inician en la adolescencia, sin embargo, en la mayoría de los casos, no llegan a ser detectados ni tratados a tiempo, lo que hace que la vida adulta de las personas tenga más problemas.

Una de cuatro personas tendrá un trastorno mental a lo largo de su vida, cerca de 800 personas se suicidan cada año, siendo la segunda causa de muerte en personas de 15 a 29 años.

¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)?
Características consumidores de servicios de salud mental. Los clientes solicitan conocer el tiempo que requieren disponer para la necesidad a cubrir.

Los clientes buscan terapeutas y profesionales de la salud mental que cuenten con una sólida formación académica y experiencia en el campo. La reputación y las credenciales del terapeuta son importantes para generar confianza y credibilidad.

Los clientes desean sentirse comprendidos y apoyados por su terapeuta o facilitador de la terapia de relajación. La capacidad del profesional para establecer una relación de confianza y empatía con el cliente es crucial para el éxito del tratamiento.

Cada cliente es único, por lo que esperan que el terapeuta adapte el tratamiento a sus necesidades individuales y circunstancias específicas.

Los clientes esperan que sus problemas y preocupaciones sean tratados con confidencialidad y respeto por parte del terapeuta. La ética profesional y el cumplimiento de las normas y regulaciones éticas son aspectos importantes para los clientes.

El ambiente físico y emocional en el que se lleva a cabo el tratamiento es importante para el cliente.

¿Cuál es la frecuencia de compra?
La frecuencia de compra del servicio, puede ser mensual o trimestral de acuerdo a la necesidad, entre uno a dos servicios o también pueden comprar paquetes de servicios.

En Colombia, en los últimos cinco años aumentó el número de personas atendidas en salud mental en un 34,6 %; sin embargo, la frecuencia de uso de servicios se mantiene estable en cuatro atenciones/año por persona, dato del ministerio de salud y protección social.

Precio
En Colombia, los precios de los servicios de salud mental y terapias de relajación pueden variar según el tipo de atención y el profesional, pueden estar entre $120.000 hasta $320.000.
Al realizar un análisis detallado de los precios en el mercado, los servicios de la empresa están en promedio entre $100.000 y $180.000.

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Orientacion psicologica	Unidad	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0
Talleres de crecimiento personal	Unidad	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0
SPA Salud	Unidad	Unidad	De acuerdo al comportamiento del mercado	0
Terapia de sanacion	Unidad	Contado	De acuerdo al comportamiento del mercado	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Orientacion psicologica	$ 37,700,000	$ 60,060,000	$ 70,785,000	$ 86,515,000	$ 114,199,800
Talleres de crecimiento personal	$ 52,200,000	$ 83,160,000	$ 98,010,000	$ 119,790,000	$ 148,060,200
SPA Salud	$ 29,700,000	$ 50,820,000	$ 59,895,000	$ 73,205,000	$ 92,238,600
Terapia de sanacion	$ 29,000,000	$ 49,500,000	$ 56,870,000	$ 69,212,000	$ 90,774,200
Total	**$ 148,600,000**	**$ 243,540,000**	**$ 285,560,000**	**$ 348,722,000**	**$ 445,272,800**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 148,600,000**	**$ 243,540,000**	**$ 285,560,000**	**$ 348,722,000**	**$ 445,272,800**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La razón social de la empresa sería IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONÍA se constituirá como Persona Jurídica bajo la forma de Sociedad por Acciones Simplificadas y como Representante Legal estará Maria Jimena Gutierrez, emprendedora proponente del proyecto. Esta figura jurídica favorece el desarrollo del proyecto, en virtud de los múltiples beneficios para su constitución y en general para su funcionamiento. Aspectos que deberán tenerse en cuenta:

Nombre del establecimiento de Comercio: La empresa se llamará IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA el código CIIU asociado será 8692 con actividades de apoyo terapéutico.

Uso de suelos: El proyecto se ejecuta en Ibagué, municipio de Tolima, Departamento del Tolima .

El predio en el cual se ejecuta el proyecto está previsto que se ubicará en las zonas externas de Ibagué, se pensó en este lugar ya que es un lugar muy concurrido, y donde se puede abarcar un porcentaje grande de la segmentación que se estudió anteriormente.

Pasos para el proceso de Registro Mercantil Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT), Asignación de Número de Identificación Tributaria (NIT):

En el Rut aparecen todas las responsabilidades del contribuyente. Este procedimiento se puede realizar directamente en la Cámara de Comercio.

Elaboración de Documento de Constitución (Personas Jurídicas): Se deberá elaborar los estatutos para figura jurídica de Sociedades por Acciones Simplificadas Solicitud autorización para la numeración de Facturación.

Firma Digital: Mecanismo electrónico dispuesto por la Dian para la presentación virtual de las declaraciones con certificación y firma digital.

Registro de Libros Oficiales: Se debe registrar el Libro de Socios y de Actas. Este procedimiento se realiza ante Cámara de Comercio para los libros que aplique.

El registro del libro de actas y socios se realiza ante la Cámara de Comercio.

Registro de empleados en una A.R.L. (Administradora de Riesgos Laborales): Diligenciar el formulario de registro.

Registro de empleados en una EPS (Empresa Promotora de Servicios de Salud): Diligenciar el formulario de registro.

Registro de empleados en el fondo de pensiones: Diligenciar el formulario de registro.

Abrir una cuenta bancaria: Se debe contar con certificado de Cámara de Comercio, cédula del Representante Legal y de la persona autorizada para manejarla. Se realiza ante el banco seleccionado.

Costo Impuesto de Registro Es importante resaltar que la nueva ley de emprendimiento 2029 de 2020, fija tarifas entres el 0.1% y el 0.3%.

Dentro de los gastos administrativos de la empresa, se presupuestan en $650.000 para el proceso de registro de la matrícula mercantil, no incluidos en el plan de inversión ya que es rubro no financiable. Ante la Cámara de Comercio de Ibagué el proceso de legalización de la empresa (proceso descrito anteriormente) puede tener una duración de 10 a 15 días.

Requisitos Establecimiento de Comercio

Matricula Mercantil Uso de Suelos: De acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación específica del municipio, se cuenta con el certificado de Uso de suelo emitido por la Oficina de Planeación.

Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios: Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios.

Inscripción en el RUT. Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario). Dentro de las leyes y normatividad que regulan la actividad empresarial en Colombia y sobre las cuales se regirá la actividad de la empresa, están:

Ley 2060 de 2020: Por medio de la cual se impulsa el emprendimiento en Colombia. Regula aspectos como tarifas del impuesto de registro, establecimiento del seguro MiPymes, acceso al financiamiento, fomento de redes ángeles inversionistas, líneas de crédito generadas por Innpulsa, entre otros aspectos relacionados con el emprendimiento y el empresarismo en Colombia.

Ley 1429 de 2010: Ley de formalización y generación de primer empleo. La presente ley tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse. Los beneficios directos de esta ley corresponden a pagos descuentos progresivos en los pagos de caja de compensación, aportes a Sena y a ICBF, pago de impuesto de renta y costo de la matrícula mercantil.

Ley 1673 del 2013: Por la cual se promueve el acceso al crédito y se dictan normas sobre garantías mobiliarias. Las normas contenidas en la presente ley tienen como propósito incrementar el acceso al crédito mediante la ampliación de bienes, derechos o acciones que pueden ser objeto de garantía mobiliaria simplificando la constitución, oponibilidad, prelación y ejecución de las mismas.

Ley 590 del 2000: Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Ley 1780 de 2016: La presente Ley tiene por objeto impulsar la generación de empleo para los jóvenes entre 18 y 28 años de edad, sentando las bases institucionales para el diseño y ejecución de políticas de empleo, emprendimiento y la creación de nuevas empresas jóvenes, junto con la promoción de mecanismos que impacten positivamente en la vinculación laboral con enfoque diferencial para este grupo poblacional en Colombia.

Decreto 410 de 1971: Decreto por el cual se expide el Código de Comercio, a través del cual se rigen todas las personas que ejercen el comercio. Como obligaciones de los comerciantes en la norma se estipula:

Habeas Data Esta ley se basa en la protección de datos personales por medio de la implementación de un manual de políticas que enseña al empresario el uso adecuado de estos datos. Únicamente aplica para las personas naturales que maneje la compañía. Esta norma aplica para todas las empresas y es regulada por la Superintendencia de Industria y Comercio.

DECRETO 1072 DE 2015 La empresa IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA; realizará el manual de seguridad industrial de acuerdo al decreto 1072 de 2015, el cual manifiesta que a partir del 1 de junio de 2017 las empresas deben cumplir con este requisito. En las proyecciones financieras en el año 1 en gastos administrativos se realiza el cálculo por valor de $2.200.000 pesos y en los años posteriores se realiza el cálculo de la actualización

Normatividad tributaria:
Normatividad Tributaria

La empresa se constituirá como Persona Jurídica, RESPONSABLE DEL IVA (Régimen común) ante Cámara de Comercio, por ende, deberá cumplir obligaciones del régimen común. Obligaciones de personas jurídicas (Régimen Común) Los responsables del régimen común tienen una serie de responsabilidades y obligaciones, estas son:

Inscribirse en el RUT previamente al inicio de la actividad económica: Proceso que deberá llevarse a cabo ante la DIAN agendando cita a través de la línea nacional gratuita o a través de internet. El mismo día del trámite se le asigna el NIT de la empresa.

Solicitar autorización de la numeración de facturación ante la DIAN: Trámite que se realiza ante la DIAN sin costo alguno y se tramita el mismo día de la cita.

Expedir factura digital o documento equivalente, con todos los requisitos de Ley: Se emitirá factura de venta con todos los requisitos y respectiva resolución de facturación emitida por parte de la DIAN. Expedir el documento equivalente a la factura cuando el responsable del régimen común adquiera bienes y/o servicios a comerciantes o personas naturales inscritas en el régimen simplificado.

Presentar la declaración bimestral (según periodicidad indicada) del impuesto sobre las ventas, aun cuando no hubiere percibido ingresos gravados en el período, y mientras no informe el cese de actividades.

Presentar la declaración de renta y complementarios. Actuar como agente de retención cuando cumpla los requisitos de Ley. Informar el cese de actividades, o en su defecto seguir declarando el IVA bimestralmente. Los comerciantes y demás, deben llevar libros de contabilidad registrados ante la Cámara de Comercio (Libro de actas y de socios).

Llevar un registro auxiliar de ventas y compras; y una cuenta mayor y de balance.

Obligación de exigir el RUT. Para contratar cualquier obra, servicio o compra de bienes o servicios, así sea por caja menor, se debe exigir al proveedor que informe por escrito el RUT (Régimen simplificado), o expedir la factura legal (Régimen común).

Obligaciones tributarias Las obligaciones formales son seis básicamente: Inscribirse y actualizar la información contenida en el Registro Único Tributario – RUT Informar la actividad económica desarrollada y la dirección en el RUT, y actualizar la información de los datos cada vez que se produzcan cambios y sea necesario registrarlos en el RUT. Esto tiene por objeto permitir la identificación, ubicación y clasificación del contribuyente.

Presentar declaración de renta. Certificar las retenciones en la fuente hechas por concepto del impuesto sobre la renta. Informar y atender los requerimientos de la Administración de Impuestos. Exigir por la compra de bienes y servicios, las facturas o documentos equivalentes, que soportan las operaciones realizadas, sin perjuicio de expedir el documento soporte de las operaciones cuando se realicen con personas no obligadas a expedir facturas.

Las obligaciones sustanciales hacen referencia a cumplir con el deber de liquidar y pagar el impuesto que les corresponda, o de efectuar las retenciones en caso de ser agentes de retención. IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONÍA, tiene la obligación de liquidar y presentar los siguientes impuestos:

Impuesto de Renta: Impuesto del orden Nacional que se debe liquidar anual. La Dian establece cada año un calendario tributario para presentar la declaración y realizar los pagos, con fechas que dependen de los dos últimos dígitos de su Número de Identificación Tributaria, sin el digito de verificación, y del tipo de contribuyente que debe declarar. Estas tablas, para Personas Naturales y Sucesiones Ilíquidas, y la de Personas Jurídicas y demás Contribuyentes, aparecen publicadas en la página Web de la entidad: www.dian.gov.co.

El impuesto sobre la renta es un tributo directo de carácter nacional, que grava los ingresos ordinarios y extraordinarios obtenidos en el año o período gravable, que sean susceptibles de producir un incremento neto en el patrimonio del contribuyente.

Retención en la Fuente: la empresa está obligada igualmente a practicar retención sobre aquellas compras cuyos topes superen las respectivas tablas de retención aplicando las tarifas según corresponda. Para esta liquidación y la liquidación de todos los impuestos a los que haya lugar, se contará con la asesoría por parte del contador de la empresa quien será vinculado a través de la modalidad de prestación de servicios.

Impuesto de Industria y Comercio: Impuesto del orden municipal cuya base gravable corresponde a los ingresos brutos generados en el periodo determinado. El Impuesto de Industria y Comercio debe presentarse de forma anual ante la Alcaldía Municipal. De acuerdo a lo consultado, según las actividades del proyecto, se tienen las siguientes tarifas: Código CIIU 8692 , tarifa de 4 x 1.000 Contribución Parafiscal:

Impuesto a las Ventas IVA: Corresponde a un impuesto del orden nacional que según la reforma tributaria se deberá declarar de manera bimestral, no están obligados a presentarla los contribuyentes que pertenezcan al régimen simplificado, así como los del régimen común durante aquellos períodos en que no hayan efectuado operaciones sometidas a IVA, ni operaciones que den lugar a impuestos descontables, ajustes o deducciones. Los servicios de Apoyo terapéuticos ofertados por la empresa IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA, se encuentran **gravados a una tarifa del 19%.** Para las proyecciones de venta se tuvieron en cuenta precios de venta antes de IVA con el fin de estimar la viabilidad financiera del proyecto teniendo como base los precios una vez descontado el IVA ya que este rubro corresponde a una obligación que deberá ser declarada ante la DIAN.

Ley 1819 de 29 de diciembre 2016: Por medio de la cual se adopta una Reforma Tributaria estructural, se fortalecen los mecanismos para la lucha contra la evasión y la elusión fiscal, y se dictan otras disposiciones.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

La ley 1090 de 2006. "por la cual se reglamenta el ejercicio de la profesión de Psicología, se dicta el Código Deontológico y Bioético y otras disposiciones" presenta el marco normativo base para el ejercicio de la psicología.

La Ley 1575 de 2012 es la Ley General de Bomberos de Colombia. Esta ley establece que los cuerpos de bomberos son los organismos competentes para realizar inspecciones de prevención de incendios y seguridad humana en edificaciones públicas y privadas.

Resolución 2827 de 2006: por la cual se adopta el Manual de bioseguridad para establecimientos que desarrollan actividades cosméticas o con fines de embellecimiento facial, capilar, corporal y ornamental (Peluquería).

La Ley 388 de 1997 establece la clasificación de los usos del suelo en tres categorías principales: suelo urbano, suelo rural y suelo de expansión urbana.

Que la Resolución 2646 de 2008 expedida por el entonces Ministerio de la Protección Social, define las responsabilidades de los diferentes actores sociales en cuanto a la identificación, evaluación, prevención, intervención y monitoreo permanente de la exposición a los factores de riesgo psicosocial en el trabajo, así como el estudio y determinación del origen de patologías presuntamente causadas por estrés ocupacional, y señala en el artículo 10 que "(…)los factores psicosociales deben ser evaluados objetiva y subjetivamente, utilizando los instrumentos que para el efecto hayan sido validados en el país".

DECRETO 1879 DE 2008, Requisitos documentales exigibles a los establecimientos de comercio para su apertura y operación.

Que la Ley 1616 de 2013, en su artículo 9° respecto a la promoción de la salud mental y prevención del trastorno mental en el ámbito laboral establece que, "las Administradoras de Riesgos Laborales dentro de las actividades de promoción y prevención en salud deberán generar estrategias, programas, acciones o servicios de promoción de la salud mental y prevención del trastorno mental, y deberán garantizar que sus empresas afiliadas incluyan dentro de su Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, el monitoreo permanente de la exposición a factores de riesgo psicosocial en el trabajo para proteger, mejorar y recuperar la salud mental de los trabajadores".

La Resolución 4886 de 2018 del Ministerio de Salud y Protección Social, adopta la Política Nacional de Salud Mental, la cual es de obligatorio cumplimiento para los integrantes del Sistema General de Seguridad Social en Salud – SGSSS.
La Política Nacional de Salud Mental, tiene como objetivo general: promover la salud mental como elemento integral de la garantía del derecho a la salud de todas las personas, familias y comunidades, entendidos como sujetos individuales y colectivos, para el desarrollo integral y la reducción de riesgos asociados a los problemas y trastornos mentales, el suicidio, las violencias interpersonales y la epilepsia.
Se establecen como ejes de la Política de Salud Mental:

Promoción de la convivencia y la salud mental de los entornos.

Prevención de los problemas de salud mental individuales y colectivos, así como de los trastornos mentales y epilepsia.

Atención Integral de los problemas, trastornos mentales y epilepsia. Tratamiento integral.

Rehabilitación integral e inclusión social.

Gestión, articulación y coordinación sectorial e intersectorial.

RESOLUCIÓN 497 DE 2021
Tiene por objeto reglamentar los criterios y estándares para el cumplimiento de las condiciones de autorización, habilitación y permanencia de las personas jurídicas interesadas en operar el aseguramiento en salud y de las entidades responsables de la operación del aseguramiento en salud, desarrollar disposiciones del Sistema de Gestión de Riesgos y la operación territorial, como ejes fundamentales y transversales en el desarrollo de los estándares dispuestos y adoptar el Manual de Criterios y Estándares para la autorización, habilitación y permanencia de estas entidades.

RESOLUCIÓN 2400 DE 1979

Las disposiciones sobre vivienda, higiene y seguridad reglamentadas en la presente Resolución, se aplican a todos los establecimientos de trabajo, sin perjuicio de las reglamentaciones especiales que se dicten para cada centro de trabajo en particular, con el fin de preservar y mantener la salud física y mental, prevenir accidentes y enfermedades profesionales, para lograr las mejores condiciones de higiene y bienestar de los trabajadores en sus diferentes actividades.

El Colegio Colombiano de Psicólogos – Colpsic es una entidad gremial sin ánimo de lucro fundada en el año 2004 y única autorizada para agrupar, representar y expedir las tarjetas profesionales de los psicólogos en Colombia.

Normatividad laboral:
Normatividad laboral

Decreto Ley 2663 de 1950: Por el cual se adopta el Código Sustantivo del Trabajo. Norma las relaciones que deben darse entre empleadores y trabajadores en Colombia, cualquier empresa que trabaje desde la formalidad, debe dar cumplimiento a lo consignado en el Código. La empresa IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA se acoge al Decreto 1828 de 2013 Que adicionalmente, a partir del 1 de enero de 2014, la Ley 1607 de 2012 exonera del pago de las cotizaciones al Sistema General de Seguridad Social en Salud a las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios y sujetos pasivos del impuesto sobre la renta para la equidad – CREE, y a las personas naturales empleadoras de al menos dos (2) trabajadores, por sus empleados que devenguen, individualmente considerados, menos de diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Contratación: La contratación del personal se realizará así: - Contrato a término fijo por nómina: el cual tiene fecha de terminación establecida. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y tiene beneficios adicionales como la opción de vinculación a cooperativas empresariales y ayudas especiales de acuerdo con cada empresa; con posibilidad de optar por créditos y préstamos entre otros.

Las personas contratadas bajo esta modalidad serán el Gerente y asistente técnico.

Para el Contador la empresa maneja un contrato civil por prestación de servicios profesionales -honorarios, de este tipo de contrato se celebra de manera bilateral entre una empresa y una persona natural o jurídica, especializada en alguna labor específica. La remuneración se acuerda entre las partes y no genera relación laboral ni obliga a la organización a pagar prestaciones sociales. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo a realizar.

Inducción: La persona encargada de realizar el proceso de inducción será la Representante legal de la empresa. Esta inducción será general y específica.

El Código Sustantivo del Trabajo, plantea derechos para el trabajador tales como:

Salario: El cuál debe ser acorde al perfil y las funciones a desempeñar por parte del empleado, no puede ser inferior a un salario mínimo mensual legal vigente SMMLV ($1.300.000). Auxilio de Transporte: Es auxilio de transporte es una figura creada por la ley 15 de 1959, y reglamentado por el decreto 1258 de 1959, con el objetivo de subsidiar el costo de movilización de los empleados desde su casa al lugar de trabajo, el cual para el 2024 fue fijado en $162.000 y que se paga a los trabajadores que devengan hasta dos salarios mínimos mensuales.

Prestaciones Sociales: Las prestaciones sociales son beneficios legales que el empleador paga a sus trabajadores adicionalmente al salario ordinario: Cesantías: 8.33% mes Vacaciones: 4.17% mes Intereses a la Cesantías: 12% anual sobre las cesantías Prima de Servicios: 8.33% (junio y diciembre).

Dotaciones: es una prestación social a cargo del empleador qué se debe suministrar a los trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos mensuales legales vigentes. Cada dotación debe constar de camisa y pantalón. La dotación se debe entregar al trabajador a más tardar en las siguientes fechas: 30 de abril, 31 de agosto y 20 de diciembre. Ley 100 de 1993: Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones. Porcentajes Seguridad Social para Independientes:

Salud: 12.50%

Pensión: 16%

ARL: Entre el 0.556% y 6% dependiendo del nivel de riesgo del empleo Porcentajes Seguridad Social para dependientes y empleadores:

Salud: 8.50% para empleadores y 4% para empleado

Pensión: 12% para empleadores y 4% para empleado

ARL: Entre el 0.556% y 6% dependiendo del nivel de riesgo y lo asumen 100% el empleador.

Aportes Parafiscales En Colombia hay tres pagos o aportes parafiscales que los empleadores deben realizar por sus trabajadores, que son:

Aporte a las cajas de compensación o subsidio familiar:

4% Aportes al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar:

3% Aportes al Servicio Nacional de Aprendizaje Sena:

2% Salario base para calcular los Aportes Parafiscales

El salario base sobre el cual se calculan los aportes parafiscales es la totalidad de los valores recibidos como remuneración por el trabajador, como sueldo básico, comisiones, horas extras y recargos nocturnos. Se exceptúa el auxilio de transporte y aquellos pagos que por expreso acuerdo entre las partes se consideran como no constitutivos de salario Decreto 1072 de 2015:

Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo. Decreto 171 del 2016: Decreto único reglamentario del sector trabajo, sobre la transición para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo.

Decreto 1443 del 2014: Por el cual se dictan disposiciones para la implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SGSST). Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo Las ARL brindan asesoría, capacitación y están realizando campañas de asistencia técnica en las diferentes fases de implementación del Sistema, no obstante, dentro del plan de inversión se contempla un gasto por $2.200.000 asociado a la implementación del sistema, pues se deberá contar con un tecnólogo o profesional en el área de salud ocupacional que valide la elaboración e implementación.

Relación de Cargos y Funciones para el proyecto Para el desarrollo del presente proyecto se requieren los cargos que se mencionan a continuación, para el primer año de ejecución se estima la generación de cuatro empleos directos:

Cargo: Gerente General

Funciones: Organizar, planificar, controlar y dar seguimiento al trabajo del equipo**,** Supervisar las operaciones, los costos y el cumplimiento de las normas de la organización.

Formación: Psicóloga

Formación complementaria en: Coach de vida

Experiencia: 14 años

Salario : $3.000.000

Cargo: Esteticista integral

Funciones: Recepción del cliente, validación de datos del cliente, realizar terapias de relajación.

Formación: Técnica en estética integral

Experiencia: 2 años

Salario: $1.300.000

Cargo: Contador

Funciones: Manejo de libros contables, Pago de impuestos, nómina y servicios. Información requerida por la ley, Elaboración de los estados financieros, Manejo de la información en el software contable, Elaborar informes con destino a la gerencia.

Formación: Contadora pública titulada

Experiencia: 3 años

Honorarios: $700.000

Normatividad ambiental:
Normatividad Ambiental

Plan de Saneamiento Básico

Documento exigido por las Autoridades Sanitarias donde se describen todas las actividades que se realizan para disminuir los riesgos de contaminación que puedan llegar a los productos y servicios que prestas en tu empresa o negocio, el cual va estructurado en 4 programas interrelacionados.
Limpieza y Desinfección, Abastecimiento de Agua potable y Prevención de presencia de Plagas.

Gestión de Residuos líquidos y sólidos

El plan de manejo de residuos sólidos es una herramienta fundamental para reducir el impacto ambiental y mejorar la eficiencia en los procesos productivos. El Decreto Legislativo N.º 1278 establece la obligación para todas las empresas que generan residuos no municipales de detallar las acciones que llevarán a cabo en el transcurso del año en cuanto a la gestión de estos residuos.

IKIGAI Equilibrio y Armonía, implementará el nuevo código de colores para disposición de residuos finales del proceso Corresponde al nuevo código de colores que empezó a aplicar en todo el territorio nacional a partir del 1/01/2021. La separación de residuos en la fuente se hará en recipientes de color blanco, negro y verde. Corresponde a una estrategia de economía circular que busca priorizar el Gobierno Nacional con el objetivo de reciclar y reintegrar al ciclo productivo todos los residuos que se generan diariamente.
Con este nuevo código de colores se espera incrementar el índice de separación en la fuente y que esto se refleje en el cumplimiento de las metas ambientales del país, no solo en materia de gestión integral de residuos sólidos sino además en metas como la reducción del 51 % de las emisiones de carbono al 2030.
Decreto 1076 de 2015: Decreto único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible
Decreto 1077 de 2015: Decreto único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible

Decreto 596 de 2016: Por el cual se modifica y adiciona el Decreto 1077 de 2015 en lo relativo con el esquema de la actividad de aprovechamiento del servicio público de aseo y el régimen transitorio para la formalización de los recicladores de oficio

Resolución 0754 de 2014: Por la cual se adopta la metodología para la formulación, implementación, evaluación, seguimiento, control y actualización de los Planes de Gestión Integral de Residuos Sólidos

Resolución 0288 de 2015: "Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación de los Programas de Prestación del Servicio Público de Aseo".
Plan de manejo ambiental
Es importante igualmente tener en cuenta los desechos generados por las actividades, de acuerdo a lo anterior, se plantea un plan de manejo ambiental como se describe a continuación:

Actividad: Consumo de agua para el aseo general del establecimiento, baños y áreas de prestación del servicio.
Impacto ambiental: Excesivo uso del recurso hídrico.

Acciones para mitigar el impacto ambiental: Se cuenta con sanitarios ahorradores de agua, con señalización en lugares estratégicos de buenas prácticas, hacer uso adecuado del agua en el aseo de todas las áreas del establecimiento, mantener cerradas llaves mientras no se utilicen y la identificación y reparación de fugas.

Actividad: Generación y manejo adecuado de residuos sólidos.
Impacto ambiental: Contaminación al medio ambiente
Acciones para mitigar el impacto ambiental: Los desechos generados serán separados y clasificados. Se tendrá recipientes recolectores de basura debidamente identificados en lugares públicos y visibles para que los clientes y colaboradores puedan realizar la debida separación de los mismos.

Actividad: Consumo de energía
Impacto ambiental: Calentamiento global
Acciones para mitigar el impacto ambiental: Apagarán los bombillos y demás electrodomésticos que no estén en funcionamiento, desconectarlos mientras no se tengan en uso, avisos incentivando al cuidado y ahorro de energía. Mantener elementos, equipos, maquinaria etc., reparados y en óptimo funcionamiento tanto con acciones preventivas como correctivas.
Normatividad "Gestión Ambiental-Residuos Sólidos NTC 24", con el propósito de contar con buenas prácticas en la gestión ambiental, manejo y separación de residuos sólidos a través de un plan de manejo de residuos sólidos.

Igualmente la empresa implantará las siguientes actividades:

Luces tipo Led
Separación de residuos sólidos
Uso de productos de aseo amigables con el ambiente

Se desconectarán los equipos que no estén en uso y se apagan en la jornada de descanso.
Colombia cuenta con una legislación ambiental bastante fuerte pero que pocas empresas conocen y cumplen a cabalidad, por lo cual el Decreto 1299 de 2008 que reglamenta el artículo octavo de la Ley 1124 de 2007, expone la obligación de cada organización, para que desarrolle su actividad productora en el país, mediante la implementación y respeto por la norma ambiental.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Registro de marca – propiedad intelectual

El registro de una marca da al titular de la misma el derecho exclusivo de utilizarla para identificar productos o servicios.

Trámite: Presentar una solicitud formal de registro de marca indicando cuál es la marca, para qué productos o servicios y pagar la tasa oficial establecida. Tras su publicación en la Gaceta Oficial, se dan 30 días hábiles para que se presenten las oposiciones a ese registro. Paso seguido, se verifica que la marca que se pretende registrar no tenga ningún impedimento de registro. Esto es una consulta de antecedentes marcarios para establecer si existen o no marcas semejantes o idénticas registradas o en trámite. Este proceso no se realiza antes de 6 meses.

Costos: El registro de una marca tiene en Colombia un costo aproximado de $1.222.500, teniendo en cuenta que se dará inicio a este proceso, este rubro será financiado con las ventas que genere la empresa.

Pasos para el proceso: Es importante conocer que es una marca, cuáles son los beneficios de proteger la marca, quien puede ser titular de una marca, aspectos a tener en cuenta previos a la solicitud del registro de marca como por ejemplo la elección de la marca, clasificación de los productos y/o servicios, realizar búsqueda de antecedentes marcarios, efectuar el pago de la tasa oficial, diligenciamiento del formulario correspondiente.

Alistamiento de documentos que se deben presentar: Formulario diligenciado de solicitud del registro de marca, recibo de pago y en caso de ser microempresario y se desee obtener descuento por esta razón, se deberá diligenciar el respectivo formulario igualmente.

Consultar antecedentes marcarios: Antes de hacer una solicitud, es necesario realizar una consulta de antecedentes marcarios para saber si existen marcas semejantes o idénticas registradas.

Presentar la solicitud: Se podrá realizar dicho trámite de manera virtual o en físico.

Seguimiento al trámite: El trámite de una solicitud debe cumplir con unos requisitos formales de presentación, plazos para los distintos trámites.

Imagen Corporativa

La imagen de ikigai, tiene en el centro una flor de loto. La flor de loto representa sabiduría, iluminación, espiritualidad y conexión. Así mismo, simboliza la apertura y expansión de la conciencia. La palabra Ikigai, es una palabra japonesa que indica Sentido de vida; todo esto se encuentra cuando cada persona reconoce lo que ama, lo que le mundo necesita, aquello por lo que le pueden pagar y aquello en lo que es bueno. Los colores representan la resiliencia que cada persona tiene en la medida que aprende a reconocer, aceptar y transformar su vida; cuando la vida se transforma desde la aceptación todo lo vemos con colores.

Posicionamiento de marca

Para el posicionamiento de marca es necesario reconocer que actualmente a nivel local, y a nivel mundial las personas buscan incansablemente un espacio para descansar de la contaminación auditiva y visual que genera la ciudad, un lugar que les brinde armonía, un lugar que les permita encontrarse a sí mismos, un espacio que les ayude a aliviar el estrés. Y para ello, se hace pertinente utilizar las herramientas tecnológicas que nos ofrecen hoy las redes sociales. La combinación de tecnología, storytelling y un excelente trabajo de blogging, son algunas de las claves que conducirán una estrategia de éxito. Es indiscutible estar a la vanguardia de los avances tecnológicos de la actualidad. Dentro de las estrategias que tiene la empresa IKIGAI Equilibrio y armonía están los bonos regalos y cuñas radiales en una emisora local, estas estrategias son de gran alcance entre los clientes potenciales por su fidelización así como también el alcance que tienen para llegar a nuevos segmentos de clientes

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

La empresa requiere a nivel técnico equipos necesarios para desarrollar su actividad económica.

Maquinaria y equipo, que la emprendedora ha adquirido en el desarrollo de su actividad para su ejecución , como son:

Silla de masajes: Silla de masaje sencilla, tiene funciones de masaje que ayudan a aliviar la tensión y el estrés. Dentro de sus funciones de masaje simulan el amasar, vibración. Acolchado grueso que proporciona comodidad y relajación. Estructura de metal sólida y resistente.Tiene ajuste sencillo de altura para el reposabrazos, reposacabeza y asiento. La silla es estática, no plegable.

Camilla Sencilla para Masajes: Pesa aproximadamente 18 kilos y resiste hasta 160 kilos. Medidas : 180 cms de largo x 60 cm de ancho x 74 cms de alto.

Estructura en aluminio de lujo y pintura blanca. Cabecero móvil y hueco facial. Manija y rodachines para transportar. Espuma rosada de 3 cms.

Vaporizador: Calor del aerosol: aerosol caliente. Tiempo de niebla: 121-180 segundos. Potencia nominal: 400W. Capacidad del tanque de agua: 370ml. Tipo de enchufe: Enchufe estadounidense. Tamaño: 66,0 x 36,0 x 31,0 cm. Abre los poros de la piel. Limpia profundamente la piel, mejora el equilibrio entre aceite y agua y la calidad de la piel, antienvejecimiento y desintoxicación.

Centrifugadora: Centrífuga modelo 800-1. Fuente de alimentación: 110V-220V, 50HZ/60HZ. Rango de velocidad (rpm): 0 ~ 4000 (rpm). El rango de tiempo (min): 0 - 60min. Capacidad (ml): 6 tubos de 20 ml. Fuerza centrífuga máxima (x g): 1790 x g. Perillas de control de velocidad y tiempo. En cosmetología es utilizada para la separación del plasma que luego es aplicado en tratamientos de regeneración celular y rejuvenecimiento facial.

Kit aromaterapia: Kit de 10 esencias naturales. Cada una de las esencias tiene 5 ml y tiene una función específica a nivel físico, mental y emocional.

Humidificadores: es un difusor que crea vibraciones ultrasónicas, transformando el agua y los aceites esenciales en un vapor aromático.

Con un tiempo de ejecución de 8 horas. Capacidad de agua: 120 mL. Tamaño de habitación sugerido: 30 metros cuadrados.Operación continua: Salida de vapor alta, hasta 4 horas; salida de vapor baja, hasta 8 horas.Temporizador: 1 hora / 2 horas / 4 horas / Temporizador apagado - Siempre encendido. Opciones de luz lavanda cálida, tenue y brillante. Apagado automático de seguridad. Los accesorios incluyen: enchufe de pared de 100 a 240 V CA y manual de instrucciones.Energía: DC24V 0.5A Material: tapa superior de cristal + polipropileno de hasta ocho horas, puede difundir sus aceites esenciales favoritos durante el día o la noche.

Radiofrecuencia: consiste en aplicar ondas electromagnéticas en la cara, el cual tiene como beneficio mejorar la elasticidad de la piel.

Microdermoabrasión: Fuente de alimentación eléctrica, tensión standard de 110 voltios a 220 voltios. material plástico. La microdermoabrasión es una técnica para tener una piel joven, limpia, elimina cicatrices, arrugas.

Colchoneta de masajes: El tamaño es de 61 cm a 68 cm de ancho con altura desde 1,72 ma 2,16 metros. Los espesores habituales van de los 4 mm a los 6 mm. Constan de un núcleo de espuma de poliuretano o polietileno con un forro de PVC .

Kit para masajes de relajación: Aceite portador, aceite para masaje, alcohol, papel vinipel, sábana y toallas de papel. panty top desechable.

Equipo de comunicación

Computador portatil

La distribución de los espacios se realizará de forma que se optimicen los espacios:

Area de recepcion

Área de Cabina para Masajes de relajación
Área de Oficina de atención Psicológica
Área de baño social
Área de Zona de Meditación
Area de sala de charlas
Area de sala de limpiezas faciales

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

Para el funcionamiento del proyecto IKIGAI Equilibrio y Armonia, SI es necesario un lugar físico de operación, porque algunos de los servicios requieren contacto físico con el cliente como es el caso de los masajes de relajación, o terapias de sanación. No obstante, es importante aclarar que siempre tener el cliente frente a frente es una manera más amable de poder atender al cliente generando feedback con el mismo**.** Se requiere de una ubicación estratégica, que cuente estrictamente con servicios como agua, gas natural y energía.
El estudio de localización de la empresa se orientó analizando variables determinantes en donde se podría ubicar una empresa, identificando diferentes variables.
Macrolocalización: La macrolocalización del proyecto será en el departamento del Tolima.
Microlocalización: El proyecto será desarrollado en el municipio Ibagué, donde se ubicaran las oficinas de la empresa.

Localización
La empresa se establece en el municipio de Ibagué donde se realizó el análisis de 2 posibles ubicaciones:

Sector de San Bernardo: San Bernardo es un corregimiento de Ibagué, Tolima, ubicado al nororiente de la capital del departamento. Se encuentra a 13 kilómetros del barrio El Salado y es conocido por su clima cálido y sus coloridas viviendas. Es un sitio que hoy por hoy es un lugar tranquilo y turístico cerca a la ciudad de Ibagué, es un espacio ideal para lograr conexión con la naturaleza.

Sector del Totumo: El Totumo es un corregimiento rural ubicado en el suroeste de Ibagué. En la zona turística de El Totumo se encuentran tres reservas naturales. Es una zona turística que cuenta con variedad de fincas turísticas, es un espacio donde encontramos gran conexión con la naturaleza.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones	Realizar remodelación locativa del inmueble para ejecutar la actividad el proyecto	Fondo Emprender	1	$ 15,000,000.00
Total:				**$ 15,000,000.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Camilla portatil	Camilla para masajes o terapias reiki o relación personal	Fondo Emprender	4	$ 340,000.00
Cabina de sonido	Cabina de sonido con micrófono para realizar talleres y charlas	Fondo Emprender	1	$ 1,000,000.00
Video beam	Video beam para presentaciones en talleres	Fondo Emprender	1	$ 800,000.00
Camilla especial para estetica	Camilla especial para limpieza facial	Fondo Emprender	1	$ 2,700,000.00
Mascara facial LED	49 x LEDs rojos y 49 LEDs Infrarrojos, Temperatura en Funcionamiento: 0°C a 40°C	Fondo Emprender	1	$ 604,000.00
Laser Pico	Láser de picosegundos, el tratamiento con láser Pico es una técnica avanzada que se utiliza para tratar diversos problemas estéticos de la piel.	Fondo Emprender	1	$ 400,000.00
Silla de masajes	Mueble diseñado para garantizar un acceso óptimo a la espalda, los brazos y la cabeza del usuario durante un masaje.	Aporte Emprendedores	1	$ 2,200,000.00

Colchones	Blando, sencillo y flexible	Aporte Emprendedores	10	$ 25,000.00
Camilla	Camilla para terapias	Aporte Emprendedores	1	$ 270,000.00
Vaporizador	Dispositivo de extraccion de aceites esenciales	Aporte Emprendedores	1	$ 1,800,000.00
Centrifuga	Descontaminación con luz UVC	Aporte Emprendedores	1	$ 350,000.00
Kit aromaterapia	Esencias, aromas	Aporte Emprendedores	3	$ 460,000.00
Humificador	Difusores de aromaterapia	Aporte Emprendedores	3	$ 90,000.00
Radio frecuencia	Tienen ondas de luz de frecuencia más baja que el láser, lo que permite que esta penetre con mayor seguridad y profundidad en la piel.	Aporte Emprendedores	1	$ 150,000.00
Microdermoabrasion	Técnicamente consiste en una abrasión leve sobre las capas más superficiales de la piel.	Aporte Emprendedores	1	$ 500,000.00
Colchoneta de masajes	Masajeadora relajante	Aporte Emprendedores	1	$ 220,000.00
Utensilio para masajes de relajacion	Utensilio para masajes de relajación	Aporte Emprendedores	1	$ 800,000.00
Total:				**$ 15,054,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Computador	Computador portatil	Fondo Emprender	1	$ 1,700,000.00
Impresora	Impresora multifuncional	Fondo Emprender	1	$ 1,100,000.00
Computador	Computador portátil	Aporte Emprendedores	1	$ 1,500,000.00
Total:				**$ 4,300,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Escritorio y silla	Escritorio y silla para gerente oficina	Fondo Emprender	1	$ 1,300,000.00
Sala de recepción	Sofás y mesa	Fondo Emprender	1	$ 3,336,060.00
Lamparas	Lamparas artesanales	Fondo Emprender	2	$ 120,000.00
Loker metalico	Loker metalico	Fondo Emprender	1	$ 730,000.00
Sillas	Sillas plasticas rimax	Fondo Emprender	30	$ 50,000.00
Candelabro	Candelabro	Fondo Emprender	5	$ 27,000.00
Pebetero	Pebetero	Fondo Emprender	3	$ 35,000.00
Cojines	Cojines	Fondo Emprender	25	$ 10,000.00
Tapetes turcos	Tapetes turcos	Fondo Emprender	30	$ 14,000.00
Persiana	Persiana	Fondo Emprender	1	$ 1,000,000.00
Total:				**$ 9,016,060.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Matricula mercantil	Registro en cámara de comercio persona jurídica	Aporte Emprendedores	1	$ 650,000.00
Arrendamiento	Arrendamiento lugar de operaciones	Fondo Emprender	10	$ 1,200,000.00
Nomina operario	Nomina de asistente técnico por 6 meses	Fondo Emprender	6	$ 1,966,790.00
Gerente	Nomina gerente por 8 meses	Fondo Emprender	8	$ 4,164,900.00
Honorario contador	Honorario contador por 10 meses	Fondo Emprender	10	$ 700,000.00
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	Sistema de seguridad y salud en el trabajo	Fondo Emprender	1	$ 2,200,000.00
Registro de marca	Registro marcario de la empresa	Aporte Emprendedores	1	$ 1,222,500.00
Total:				**$ 68,192,440.00**

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

A continuación, se detallan las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios.
El establecimiento destinado para la prestación del servicio de la empresa IKIGAI Equilibrio y Armonía contará con la siguiente distribución, garantizando la realización adecuada de limpiezas, desinfecciones y mantenimientos:

Área de recepción: 3 metros de ancho por 4 metros de largo (12 metros cuadrados). En este espacio se recibe a los clientes, se proporciona información y se concertan citas. De igual forma se organiza y gestiona las comunicaciones telefónicas entre las

personas internas y externas a la empresa. gestión de citas, atender reservas, cancelaciones o cambios de horario de las citas. Registrar la llegada de los clientes, saludarlos y dirigirlos al área donde recibirán su tratamiento.

Área de Cabina para Masajes de relajación: 3 metros de ancho por 4 metros de largo (12 metros cuadrados). En una cabina de masajes se realizan los masajes relajantes y las cabinas no cuentan con áreas húmedas y no se realizan tratamientos agresivos.

Área de Oficina de atención Psicológica: 4 metros de ancho por 4 metros de largo (16 metros cuadrados). En este espacio se realiza la atención y orientación psicológica.

Área de baño social: El baño tiene 155 cm de ancho por 155 cm de largo (un área mínima de 2,40 m2). para este caso son dos baños. Espacio para el público y para el personal.

Área de Zona de Meditación: Esta área tendrá un espacio de 4 metros de ancho por 4 metros de largo. En este espacio se llevarán a cabo las sesiones de meditación con aromaterapia grupales.

Area de sala de charlas: 6 de ancho por 6 de largo 36 metros cuadrados: En este espacio se llevarán a cabo las charlas, conferencias y talleres.

Area de sala de limpiezas faciales: Esta área tendrá un espacio de 4 metros de ancho por 4 metros de largo. Aquí se llevarán las limpiezas faciales.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

No se tiene contemplado en este proyecto.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

No se tiene contemplado la importación.

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

El valor se financiará mediante recursos económicos propios de la emprendedora.

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Orientacion psicologica - Unidad

Bien / Servicio: Orientacion psicologica

Actividad 1:Solicitud del servicio por parte del cliente a través de llamada telefónica, redes sociales o presencial, de acuerdo a su necesidad o problema, persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: Telefono, Tiempo estimado de realización: 1 minuto

Actividad 2: Se le toman datos de registro de atención: nombres completos, número telefónico, luego se le asigna fecha y hora para la valoración inicial. persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización: 3 minutos

Actividad 3: Confirmación de la cita a través de llamada telefónica o whatSapp. persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: telefono, Tiempo estimado de realización: 1 minuto.

Actividad 4: Ingreso del cliente. Se toma registro de datos del cliente: nombres completos, dirección, teléfono de contacto, correo electrònico, motivo de consulta. persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: computador,Tiempo estimado de realización: 5 minutos.

Actividad 5: Pasar a la sala de atención psicológica. persona responsable Psicóloga. Equipo utilizado: computador, mobiliario sillas y escritorio, Tiempo estimado de realización 2 minutos

Actividad 6: Explicación del formato de consentimiento informado y firma del mismo por parte del cliente. persona responsable Psicóloga. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización 3 minutos.

Actividad 7: Inicio proceso terapéutico entre el profesional y el cliente, se escucha al cliente de acuerdo a su necesidad y de acuerdo a ello se le brinda una serie de recomendaciones terapéuticas. persona responsable Psicóloga. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización: 50 minutos.

Actividad 8: El cliente sale del consultorio y se dirige a la recepción. persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: computador,Tiempo estimado de realización: 2 minutos.

Actividad 9: Cancela el servicio prestado. persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: computador,Tiempo estimado de realización: 2 minutos.

Actividad 10: El cliente agenda nueva cita. persona responsable Esteticista integral.Equipo utilizado: computador: Tiempo estimado de realización: 2 minutos

Duración del proceso 60 minutos

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

2. SPA Salud - Unidad

Bien / Servicio: Spa de Salud

Descripción de la actividad:

Actividad 1: El cliente solicita la realización de la terapia a través de llamada telefónica, o presencial. Persona responsable: Esteticista integral. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización:1 minuto.

Actividad 2: Se le consulta el motivo por el cual desea realizarse la terapia y se le explica cual es el procedimiento a realizar, los beneficios de la terapia y demás información relevante para el cliente. Persona responsable: Esteticista integral. Equipo utilizado: Telefono, Tiempo estimado de realización: 5 minutos.

Actividad 3: Se confirma fecha y hora de realización. Persona responsable: Esteticista integral. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización: 2 minutos

Actividad 4: El cliente llega a la recepción y allí se hace el Registro de datos del cliente: nombres completos, número telefónico, dirección, teléfono de contacto, correo electrònico, fecha de nacimiento. Persona responsable: Esteticista integral. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización: 5 minutos.

Actividad 5: El cliente pasa a la sala de terapias.Persona responsable: Psicóloga. Equipo utilizado: Camilla, esencias, bafle de música, humificador, péndulo, Tiempo estimado de realización: 1 minuto.

Actividad 6: Firma del consentimiento informado. Persona responsable: Psicóloga. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización 1 minuto.

Actividad 6: El cliente se acuesta en la camilla: Persona responsable: Psicóloga. Equipo utilizado: Camilla, esencias, bafle de música, humificador, péndulo, Tiempo estimado de realización: 1 minuto

Actividad 7: Se inicia el proceso de la terapia de sanación. Persona responsable: Psicóloga. Equipo utilizado: Camilla, esencias, bafle de música, humificador, péndulo, Tiempo estimado de realización: 60 minutos

La duración del proceso es de 75 minutos.

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

3. Talleres de crecimiento personal - Unidad

Bien / Servicio: Talleres de Crecimiento y Desarrollo Personal

Descripción de la actividad:

Actividad 1: llamada al cliente por parte de Ikigai"Equilibrio y Armonía"persona responsable psicóloga. Equipo utilizado: teléfono, Tiempo estimado de realización 10 minutos.

Actividad 2: Visita al cliente presentando el portafolio de servicios. persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización 30 minutos.

Actividad 3: Agendar fecha y hora del taller, charla o conferencia a prestar al cliente y proceso de pago. persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización 5 minutos.

Actividad 4: Verificación del pago. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización: 3 minutos.

Actividad 5: Prestación del servicio acordado. Persona responsable psicóloga, Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización:Entre 2 horas y 4 horas.

Actividad 6: evaluación escrita de satisfacción del evento recibido (taller, charla, conferencia). Persona responsable psicóloga, Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización: 5 minutos.

Actividad 7: Cierre del taller. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización: 2 minutos.

Actividad 8: Posterior a 48 horas, seguimiento y validación de satisfacción del cliente en el servicio prestado. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:computador, Tiempo estimado de realización 5 minutos.

La duración del proceso es de entre 120 minutos o 240 minutos .

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

4. Terapia de sanacion - Unidad

Bien / Servicio: Terapias de Sanación

Descripción de la actividad:

Actividad 1: El cliente solicita la realización de la terapia a través de llamada telefónica, o presencial. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:teléfono, Tiempo estimado de realización: 1 minuto.

Actividad 2: Se le consulta el motivo por el cual desea realizarse la terapia y se le explica cual es el procedimiento a realizar, los beneficios de la terapia y demás información relevante para el cliente. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:teléfono, Tiempo estimado de realización: 5 minutos.

Actividad 3: Se confirma fecha y hora de realización. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado:teléfono, Tiempo estimado de realización: 1 minuto.

Actividad 4: El cliente llega a la recepción y allí se hace el Registro de datos del cliente: nombres completos, número telefónico, dirección, teléfono de contacto, correo electrònico, fecha de nacimiento. Persona responsable Esteticista integral. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización: 5 minutos.

Actividad 5: El cliente pasa a la sala de terapias. Persona responsable Psicóloga. Equipo utilizado: Camilla, esencias, bafle de música, humidificador, Tiempo estimado de realización: 1 minuto.

Actividad 6: Firma del consentimiento informado. Persona responsable: Esteticista integral. Equipo utilizado: computador, Tiempo estimado de realización: 1 minuto.

Actividad 7: El cliente se acuesta en la camilla: Persona responsable Psicóloga. Equipo utilizado: Camilla, esencias, bafle de música, humificador Tiempo estimado de realización:1 minuto

Actividad 8: Se inicia el proceso de la terapia de sanación.Persona responsable Psicóloga. Equipo utilizado: Camilla, esencias, bafle de música, humificador Tiempo estimado de realización: 45 minutos.

La duración del proceso es de 60 minutos.

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

ESTRATEGIA DE SERVICIO POSTVENTA:

Se detalla algunas acciones que forman parte del servicio posventa:

Atención al cliente:

Se responde las inquietudes del cliente por medio del correo, teléfono o redes sociales.

Retroalimentación y seguimiento:

Los animamos a compartir sus experiencias y recibir retroalimentación constructiva que ayude a mejorar nuestros servicios.

Promociones:

Enviamos ofertas especiales, promociones o descuentos exclusivos

Comunicación periódica:

Mantener informados sobre actualizaciones, eventos y novedades.

El gerente dedica 1 hora diaria para estas actividades.

ESTRATEGIA Y LOGÍSTICA DE PROVEEDORES

Factores de aprovisionamiento:

Calidad: Se buscarán proveedores que ofrezcan alta calidad en sus insumos.

Origen y trazabilidad: Se priorizarán proveedores del municipio de Ibagué

Precio y condiciones comerciales: Se buscarán proveedores que ofrezcan una relación calidad-precio equilibrada y condiciones comerciales favorables. Esto incluye precios competitivos, plazos de pago flexibles y políticas de devolución justas.

En resumen, se busca establecer relaciones con proveedores de bienes de calidad, que compartan los valores de sostenibilidad. La autenticidad, la trazabilidad, la variedad de opciones y el compromiso con la calidad serán aspectos fundamentales para asegurar una oferta única.

protocolos para establecer precios

Para la fijación de precios la empresa realizara la implementación del siguiente protocolo:

Realizar el proceso de costeo de servicios

Determinar el punto de equilibro de la empresa

Análisis de precios de la competencia

Una vez se realice estas actividades se procederá a aplicar la formula del precios, la cual es el costo dividido entre 1 menos el porcentaje de ganancia

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)
La capacidad productiva de la empresa es la siguiente:

CAPACIDAD MANO DE OBRA DIRECTA

La capacidad productiva esta medida en mano de obra directa, teniendo en cuenta que el tiempo esta medido en la capacidad de las personas para la prestación de servicios. Para determinar la capacidad se tuvo en cuenta los tiempos necesarios para cada uno de los servicios ofertados por la empresa y se sacó un promedio.

Se identificó el tiempo en minutos de manera diaria, mensual y anual. Para el año 1 el tiempo es menor debido a que los empleados estarán contratados por 9 meses por que se tendrán tres meses improductivo y del año 2 al año 5 Si se tuvo en cuenta los 12 meses.

Asistente técnico: en la orientación psicológica se utiliza un tiempo de 60 minutos, en los talleres de crecimiento personal utiliza 120 minutos, terapia de sanación 60 minutos y SPA de salud 60 minutos.

Capacidad utilizada año 1: 66%
Capacidad utilizada año 2: 74,2%
Capacidad utilizada año 3: 79%
Capacidad utilizada año 4: 87,7%
Capacidad utilizada año 5: 100%

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Maria Jimena Gutierrez	Gerente emprendedora Maria Jimena Gutiérrez, con formación titulada profesional en psicología y complementaria como magister en asesoría familiar, master Reiki, Coach de vida, actualmente cursando un Diplomado como Coach Holístico, con excelentes competencias blandas como liderazgo, trabajo en equipo, manejo de comunicación asertiva e Inteligencia Emocional, facilitadora en Programación Neuro Lingüística y transformación Personal, con 14 años de experiencia en la prestación del servicio, lo que le permitido desarrollar sus habilidades blandas y duras. Dedicacion al proyecto del 100%.	Gerente

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Gerente	$ 3,000,000.00	$ 1,164,900.00	$ 4,164,900.00	Mes	12
Contador	$ 700,000.00	$ 00.00	$ 700,000.00	Mes	12
Esteticista integral	$ 1,300,000.00	$ 666,790.00	$ 1,966,790.00	Mes	9

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Gerente	$ 49,978,800.00	$ 33,319,200.00	$ 00.00	$ 16,659,600.00
Contador	$ 8,400,000.00	$ 7,000,000.00	$ 00.00	$ 1,400,000.00
Esteticista integral	$ 17,701,110.00	$ 11,800,740.00	$ 00.00	$ 5,900,370.00
Total Solicitado:		**$ 52,119,940.00**	**$ 00.00**	**$ 23,959,970.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Estrategia de promocion de IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA
Propósito: Dar a conocer la empresa y fidelizar clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Bono regalo	Recurso económico: Tarjeta regalo con información de la empresa y el valor en pesos a regalar	Se realizara dos veces en el año meses 4 y 6	$ 160,000.00	Gerente
Plan referidos	Recurso económico: Tarjeta regalo con información de la empresa y el valor en pesos a regalar, para los dos clientes mas frecuentes	mes 5	$ 160,000.00	Gerente
Rifa regalos para empleados	Recurso económico: Tarjeta regalo con información de la empresa y el valor en pesos a regalar	Se realizara dos veces en el año meses 4 y 6	$ 160,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 480,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Estrategia de comunicacion IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA
Propósito: Dar a conocer la empresa en el mercado local y objetivo

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Pauta publicitaria radial	Recurso económico: Contacto en radio regional para realizar	mes 5	$ 800,000.00	Gerente

	pautas en la emisora			
Tarjetas de presentacion imantadas	Recursos económico: La empresa tendrá tarjetas de presentación imantadas con la información de la empresa y la emprendedora Impacto: generar recordación a clientes, suministro de datos a posibles compradores.	mes 5	$ 150,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 950,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Estrategia de distribucion IKIGAI EQUILIBRIO Y ARMONIA
Propósito: Ofrecer el servicio al cliente y aumentar el segmento de clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Visitas empresariales	Recurso económico: La empresa realizará visitas mensuales a los clientes, con la presentación de sus servicios. Impacto: Aumentar el segmento de clientes y aumento de ventas	Mes 4	$ 800,000.00	Gerente
Costo Total:			**$ 800,000.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
Teniendo en cuenta los procesos del fondo emprender y los términos de referencia de la presente convocatoria, el tiempo comprendido entre la firma del contrato y la aprobación del predio es de 2 a 3 meses:
Firma del contrato
Asignación de interventoría por parte del SENA: 2 a 3 meses
Consecución del local

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
Se tendrá un tiempo improductivo de 3 meses, una vez se cuente con el local se realizará la compra de los recursos necesarios para su funcionamiento, se desarrollarán las siguientes actividades:

Adecuaciones, adquisición de equipos, muebles y enseres, teniendo en cuenta el manual de pagos del fondo emprender. Proceso de selección y contratación del personal.
Permisos y licencias que requiera el proyecto para operar.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Se identifican como actores externos críticos en la ejecución del proyecto los competidores que existen actualmente en el mercado, los cuales tiene ventajas

competitivas descritas en el análisis de competencia.

Adicional se identifican actores externos fundamentales para la ejecución del proyecto, a continuación, se listan:

ARTICULACIÓN DEL PROYECTO CON EL EMPRENDIMIENTO REGIONAL

De acuerdo a la ley 1014 de 2006 de emprendimiento y la ley 2069 de 2020, en el departamento del Tolima se encuentra establecida la Red Regional de emprendimiento denominada RETO, la cual está conformada por el SENA, universidades, un representante de las instituciones educativas de educación media, las Cámaras de Comercio del Departamento, Alcaldía de Ibagué, Gobernación del Tolima y un representante de los Gremios.

Estas entidades a nivel individual y articuladamente realizan programas de emprendimiento y apoyo a los empresarios de la región, razón por la cual la emprendedora se vinculará a los siguientes programas:

Actores Gubernamentales

Articulación con Alcaldía de Ibagué: Apoyo para la participación en ferias y eventos, que permitan difundir los servicios de la empresa. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Articulación con Gobernación del Tolima: Programa de marca Tolima, el cual es liderado por la secretaría de industria, turismo y comercio.Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Articulación con Cámara de Comercio Ibagué: Programa de apoyo al empresario y el programa de alianzas para la innovación. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Articulación con SENA: Acompañamiento en la ejecución del proyecto por parte del centro de desarrollo empresarial. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Articulación con DIAN: Asesorías al contribuyente y legalización de trámites correspondientes. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Articulación con Fondo Emprender: quien aportará los recursos en forma de capital semilla para la puesta en marcha y operaciones iniciales de la empresa. Igualmente, otras entidades de apoyo en la ejecución de recursos será la Presidencia de la República. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Articulación con Cuerpo oficial de bomberos: esta entidad apoyará a la empresa en una visita anual donde se mira el cumplimiento de los elementos mínimos de seguridad industrial. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

La vinculación a estos programas permitirá a la emprendedora: Asistir de forma gratuita o con apoyo a eventos y ferias empresariales a nivel local y nacional, Consecución de nuevos clientes, Programas de innovación permanentes, Capacitaciones a nivel administrativo, comercial y operativo, Apoyo en asesorías y consultorías con profesionales y especialistas, Consecución de recursos para fortalecimiento empresarial, Apoyo en la consecución de personal adecuado para la empresa

Actores sectoriales

Articulación con la superintendencia de industria y comercio: es la entidad encargada de supervisar y controlar a las empresas prestadoras de servicios psicológicos en Colombia.

Secretaria de salud municipal: es responsable de supervisar y gestionar los asuntos relacionados con la salud en el municipio de Ibagué, en el departamento de Tolima, Colombia. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto,

el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Ministerio de protección social: Su función principal es formular, dirigir y coordinar las políticas, acciones, planes, programas y proyectos relacionados con la salud pública, la asistencia social, la población en riesgo y la pobreza. Así mismo participar en el fortalecimiento de la economía de la región y alianzas con otras empresas, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos de la emprendedora para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Actores del mercado

PROVEEDORES: Incremento en el precio de insumos para la prestación del servicio, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor

técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos del emprendedor para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

CONSUMIDORES: Contribuir al sector de la salud mental, generando un relacionamiento socio económico directo de este actor con el entorno del emprendimiento del proyecto, el cual otorga un beneficio relacionado al factor técnico y comercial del negocio mediante el cumplimiento de los requisitos establecidos por la entidad y las acciones o esfuerzos del emprendedor para acceder a estas, con el fin de tener beneficios que generarán: menos costos, más ingresos, más competitividad y rentabilidad de la unidad productiva.

Alianza directa con la Aseguradora solidaria, la inversión social se enfoca en proyectos como "programa de vivienda digna" donde visitan a las familias más vulnerables validando sus necesidades. Con esta empresa se trabajó 6 años.
El Impacto social de esta alianza se refleja en mejorar las condiciones de vida de mujeres cabeza de familia, en estrato 0 y 1 en condición de miseria.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

FACTORES EXTERNOS

ENTORNO COMERCIAL

Riesgo 1: Desmejorar el servicio personalizado a los clientes

Probabilidad de ocurrencia: Baja

Impacto que generaría: Disminución en el nivel de satisfacción del cliente

Planes de mitigación: Sensibilizar y capacitar a colaboradores de la necesidad de un buen servicio al cliente, realizar reuniones semanalmente y crear incentivos para cada uno de ellos

Normatividad asociada al riesgo: Estatuto del consumidor Ley 1480 de 2011, para proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores.

Riesgo 2: Apertura de nuevas Empresas que ofrezcan servicios similares

Probabilidad de ocurrencia: Medio

Impacto que generaría: Disminución de clientes

Planes de mitigación: Implementar estrategias de fidelización de clientes y evaluar de manera periódica la satisfacción del cliente una vez finalice la prestación de cada servicio.

Monitoreo permanente de servicios sustitutos y diseño de estrategias diferenciadoras para mantener clientes Implementación de estrategias promocionales que incentiven compra de servicios de la empresa.

Realizar estudio de mercado periódicamente para estar a nivel competitivo frente a la competencia

Normatividad asociada al riesgo:La Ley 256 de 1996 tiene como objetivo garantizar la libre y leal competencia económica en Colombia.

Riesgo 3: Insatisfacción por parte de los clientes

Probabilidad de ocurrencia: Baja

Impacto que generaría: Disminución de las ventas

Planes de mitigación: Establecer pautas de compensación y satisfacción para el servicio al cliente

Implementar proceso de servicio al cliente bien definido, para tener una excelente atención al cliente, en lo posible personalizada; esto genera confianza y

valor en la relación.

Gestionar capacitaciones de servicio al cliente para el personal y medir de manera periódica el nivel de satisfacción del cliente e implementar medidas

correctivas de ser requerido

La empresa tiene establecida su política de postventa y seguimiento continuo del cliente.

Normatividad asociada al riesgo: LEY 1480 DE 2011: Esta ley tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos.

ENTORNO NORMATIVO

Riesgo 1: Cambios en la normatividad

Probabilidad de ocurrencia: Medio

Impacto que generaría: Afectación en la operación

Planes de mitigación: Monitorear los posibles cambios que surjan a nivel normativo y ajustar operaciones de la empresa para dar cumplimiento a las mismas.

La normatividad asociada a este riesgo es la ley 1793 de julio de 2016. Por medio de la cual se dictan normas en materia de costos de los servicios financieros y se dictan otras disposiciones

Riesgo 2: Multas y cierre del establecimiento afectando la actividad económica

Probabilidad de ocurrencia: Bajo

Impacto que generaría: Afectación en la operación

Planes de mitigación: Mantener revisando las normatividades y estar al tanto de los cambios que nos rigen y estar renovando a tiempo cada uno de los documentos requeridos

Normatividad asociada al riesgo:

La Ley 232 de 1995 fue una norma que regulaba el funcionamiento de los establecimientos comerciales en Colombia.

El Decreto Número 1072 de 2015, expedido por el Ministerio del Trabajo de la República de Colombia, regula las sanciones y multas en el ámbito laboral.

ENTORNO ECONÓMICO

Riesgo 1: Aumento desempleo y disminución capacidad de pago y consumo de los clientes

Probabilidad de ocurrencia: Alta

Impacto que generaría: Afectación en las ventas

Planes de mitigación: Implementar promociones llamativas, descuentos, estrategias que pueden ejecutarse Implementar estrategia de precios competitiva de productos y servicios

Normatividad asociada al riesgo: Ley de Emprendimiento en Colombia, con el objetivo de impulsar el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas). Esta ley también fomenta la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos y empresas, con el propósito de generar empleo y contribuir al desarrollo productivo, económico y social del país.

Riesgo 2: Aumento en precios de equipos y herramientas por paros y bloqueos de vías

Probabilidad de ocurrencia: Media

Impacto que generaría: Afectación en el plan de inversión del proyecto

Planes de mitigación: Provisionar recursos adicionales a los cotizados para compensar incrementos de precios en los equipos.

Normatividad asociada al riesgo: La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) en Colombia tiene la competencia de inspección, vigilancia y control del cumplimiento de los regímenes de control de precios .

FACTORES INTERNOS

FACTOR FINANCIERO

Riesgo 1: Posibles robos que generen costos adicionales

Probabilidad de ocurrencia: Bajo

Impacto que generaría: Afectación en la rentabilidad

Planes de mitigación:

Se tendrá una póliza contra todo riesgo

Controles de inventarios permanentes de infraestructura, equipos e instalaciones

Normatividad asociada al riesgo:El Reglamento Interno de Trabajo es un documento clave en la relación entre la empresa y el trabajador. Contiene las circunstancias y condiciones que definen el desarrollo de las labores de los trabajadores en la compañía.

Riesgo 2: Bajos ingresos operacionales de la empresa

Probabilidad de ocurrencia: Medio

Impacto que generaría: Posible incumplimiento de las metas comerciales trazadas

Planes de mitigación:

Implementación de una estrategia de comunicación y de promoción que permita lograr el reconocimiento de marca en el mercado

Se innovará constantemente las estrategias de ventas y posicionamiento en el mercado

La Gerencia monitorea el crecimiento de las ventas del mes frente al mes anterior para generar nuevas estrategias de ventas

Normatividad asociada al riesgo:La Ley 590 de 2000 es una herramienta legal que dicta disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia

FACTOR OPERATIVO

Riesgo 1: Daños en la infraestructura y equipos de producción

Probabilidad de ocurrencia: Media

Impacto que generaría: Afectación en la calidad del servicio y operación del proyecto

Planes de mitigación:

Destinar presupuesto anual para realizar mantenimiento preventivo de los equipos de producción

Normatividad asociada al riesgo:La seguridad y salud ocupacional se refiere al conjunto de conocimientos que buscan garantizar el bienestar físico, mental y social del trabajador en el ámbito laboral.

FACTOR DE TALENTO HUMANO

Riesgo 1: Proceso de selección inadecuado del personal

Probabilidad de ocurrencia: Baja

Impacto que generaría: personal operativo con bajos niveles de productividad

Planes de mitigación:

Tener una base de datos ampliamente calificada y realizar previamente entrevistas y test con su respectivo análisis de Hoja de Vida

Dar prioridad al talento humano con experiencia**.**

La normatividad asociada a este riesgo es el decreto Ley 2663 de 1950 del Código Sustantivo del Trabajo. Donde se tiene en cuenta aspectos relevantes en la normatividad laboral como la contratación, entre otros.

Riesgo 2: Accidentes Laborales

Probabilidad de ocurrencia: Baja

Impacto que generaría: Afectación en la prestación del servicio

Planes de mitigación:

Afiliación a la Administradora de Riesgos Laborales, salud ocupacional, capacitaciones manejo equipos, dotaciones adecuadas para el manejo de equipos.

Generar espacios para realizar las pausas activas durante el turno de trabajo.

Implementación del sistema de seguridad y salud en el trabajo

La normatividad asociada a este riesgo es la Resolución 0312 de 2019 tiene por objeto establecer los Estándares Mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST para las personas naturales.

Riesgo 3: Alta rotación de personal de la empresa

Probabilidad de ocurrencia: Alta

Impacto que generaría: Afectación en la operación de la empresa

Planes de mitigación:

Control en el momento de admisión de los nuevos empleados

Realizar contratos formales con los empleados, generando estabilidad y sentido de pertenencia con la empresa.

Normatividad asociada al riesgo: El Código Sustantivo del Trabajo reúne todas las normas que rigen las relaciones laborales en Colombia. Su objetivo primordial es lograr la justicia en las relaciones entre empleadores y trabajadores, dentro de un espíritu de coordinación económica y equilibrio social

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Maria Jimena Gutierrez	majigu27@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Concepto de negocio

Ikigai "Equilibrio y Armonía" es una empresa Ibaguereña, que presta sus servicios de orientación psicológica, talleres de crecimiento personal, terapia de sanación y spa de salud, desde hace 14 años, tiene como objetivo principal contribuir para que las personas puedan aprender a realizar el autoconocimiento de sí mismo, valorarse y apreciarse de forma positiva hacia la vida. Todo esto a través de un espacio conectado con la naturaleza, lejos de la contaminación visual y auditiva, que brinde armonía, paz y tranquilidad, además de darse la oportunidad de acceder a capacitaciones, talleres y asesorías personalizadas que le permitan a cada persona encontrarse a sí mismo.

Descripción de los servicios

IKIGAI Equilibrio y Armonía tiene los siguientes servicios:

Orientación Psicológica: La orientación psicológica es un proceso que implica la aplicación de conocimientos y técnicas psicológicas para ayudar a las personas a comprender y manejar mejor sus pensamientos, emociones, comportamientos y relaciones.

SPA de Salud: Se brinda una variedad de servicios y tratamientos diseñados para promover el bienestar físico, mental y emocional de las personas. A diferencia de los spas tradicionales, que a menudo se centran en el aspecto de relajación y belleza, los spas de salud tienen como objetivo principal mejorar la salud y el estado general de sus clientes. Algunos de los servicios y tratamientos comunes que se ofrecen en un spa de salud incluyen: Masajes terapéuticos, diseñados para aliviar la tensión muscular, reducir el estrés, mejorar la circulación sanguínea y promover la relajación.

Talleres de Crecimiento y Desarrollo Personal: Los talleres de desarrollo y crecimiento personal son programas o actividades diseñadas para ayudar a las personas a explorar y desarrollar su potencial, mejorar sus habilidades y alcanzar sus metas personales y profesionales.

Terapias de Sanación: Existen diversas terapias de sanación que se enfocan en el bienestar integral de la persona, abordando no sólo los aspectos físicos, sino también los emocionales, mentales y espirituales. Algunas de las terapias de sanación más conocidas se incluye Terapia de Reiki.

La emprendedora de IKIGAI Equilibrio y Armonía cuenta con una experiencia en el desarrollo de su actividad de 14 años, en los cuales ha logrado posicionar sus servicios,

Propuesta de valor

Como propuesta de valor del proyecto, Ikigai Equilibrio y Armonía, plantea el Reiki que es una técnica de canalización y transmisión de energía vital a través de la imposición de manos. Se utiliza para obtener paz y equilibrio en todos los niveles: físico, mental, emocional y espiritual, dentro de sus beneficios están: reducción del estrés y la ansiedad, mejora del sueño, alivio del dolor, aumento de la relajación y la calma y fortalecimiento del sistema inmunológico.

En búsquedas avanzadas en registros turísticos, se encuentran registrados al menos 10 Spa en la ciudad, que modelan dentro de los mejores servicios prestados, entre ellos están: Sonesta Hotel Ibagué, Fr Hotel, Casa Morales, Hotel Estelar Altamira, entre otros. Todos ellos tienen en común, que son hoteles y no son Spa tipo salud, lo que deduce que existe poco conocimiento sobre la oferta de este tipo de Spa en el municipio de Ibagué-Tolima, lo que deduce que existe poco conocimiento sobre la oferta de Spa Salud en el municipio de Ibagué, Tolima.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

IKIGAI Equilibrio y Armonía tiene dentro de sus objetivos los siguientes:

Contratar personal calificado y con experiencia, que brinde confianza en la prestación del servicio.

Generar 3 empleos, la gerente del proyecto con un salario fijo por nómina, la esteticista integral con un salario fijo por nómina y el contador que será contratado por prestación de servicios.

Obtener unos ingresos mensuales por ventas de $ 148.600.000 en el primer año de funcionamiento

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Orientacion psicologica - Unidad				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Insumo orientacion psicologica	Und	1	Unidad	0
SPA Salud - Unidad				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Insumo SPA SALUD	Und	1	Unidad	0
Talleres de crecimiento personal - Unidad				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Insumo talleres de crecimiento personal	Und	1	Unidad	0
Terapia de sanacion - Unidad				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Insumos				
Insumo terapia de sanacion	Und	1	Unidad	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos	$ 64,250,000.00	$ 105,600,000.00	$ 123,722,500.00	$ 151,068,500.00	$ 194,925,100.00
Totales	**$ 64,250,000.00**	**$ 105,600,000.00**	**$ 123,722,500.00**	**$ 151,068,500.00**	**$ 194,925,100.00**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos					
Insumo orientacion psicologica	$ 290.00	$ 420.00	$ 450.00	$ 500.00	$ 600.00
Insumo SPA SALUD	$ 270.00	$ 420.00	$ 450.00	$ 500.00	$ 600.00
Insumo talleres de crecimiento personal	$ 290.00	$ 420.00	$ 450.00	$ 500.00	$ 600.00
Insumo terapia de sanacion	$ 290.00	$ 450.00	$ 470.00	$ 520.00	$ 620.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Insumos					
Insumo orientacion psicologica	$ 14,500,000.00	$ 23,100,000.00	$ 27,225,000.00	$ 33,275,000.00	$ 43,923,000.00
Insumo SPA SALUD	$ 13,500,000.00	$ 23,100,000.00	$ 27,225,000.00	$ 33,275,000.00	$ 43,923,000.00
Insumo talleres de crecimiento personal	$ 21,750,000.00	$ 34,650,000.00	$ 40,837,500.00	$ 49,912,500.00	$ 61,692,000.00

Insumo terapia de sanacion	$ 14,500,000.00	$ 24,750,000.00	$ 28,435,000.00	$ 34,606,000.00	$ 45,387,100.00
Total	**$ 64,250,000.00**	**$ 105,600,000.00**	**$ 123,722,500.00**	**$ 151,068,500.00**	**$ 194,925,100.00**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 64,250,000.00**	**$ 105,600,000.00**	**$ 123,722,500.00**	**$ 151,068,500.00**	**$ 194,925,100.00**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	00.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	650,000.00
Registros, Marcas y Patentes	1,222,500.00
Total:	**$ 1,872,500.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Auxilio de transporte gerente	648,000.00
Cargos por servicios bancarios	200,000.00
Honorario contador	1,400,000.00
Implementos de aseos	660,000.00
Pagos por arrendamientos	2,400,000.00
Publicidad	00.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	800,000.00
Servicios Públicos	7,200,000.00
Software contable y facturacion electronica	1,500,000.00
Sueldos personal administracion	16,659,600.00
Suministros de Oficina	1,000,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Total:	**$ 32,467,600.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 76

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
Equipo de computacion	$ 1,500,000.00	Computador portatil
Maquinaria y equipo	$ 8,190,000.00	Silla de masajes, Colchones, Camilla, Vaporizador, Centrifugadora, Kit aromaterapia, Humificadores, Radio frecuencia, Microdermoabrasión, Colchoneta de masajes, Utensilio para masajes de relajación
Dinero		
Matricula mercantil	$ 650,000.00	Registro en cámara de comercio
Registro de marca	$ 1,222,500.00	Registro de marca de la empresa
Total:	**$ 11,562,500.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
No hay registros para mostrar					

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Orientacion psicologica	$ 37,700,000.00	$ 60,060,000.00	$ 70,785,000.00	$ 86,515,000.00	$ 114,199,800.00
Talleres de crecimiento personal	$ 52,200,000.00	$ 83,160,000.00	$ 98,010,000.00	$ 119,790,000.00	$ 148,060,200.00
SPA Salud	$ 29,700,000.00	$ 50,820,000.00	$ 59,895,000.00	$ 73,205,000.00	$ 92,238,600.00
Terapia de sanacion	$ 29,000,000.00	$ 49,500,000.00	$ 56,870,000.00	$ 69,212,000.00	$ 90,774,200.00
Total	**$ 148,600,000.00**	**$ 243,540,000.00**	**$ 285,560,000.00**	**$ 348,722,000.00**	**$ 445,272,800.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 148,600,000.00**	**$ 243,540,000.00**	**$ 285,560,000.00**	**$ 348,722,000.00**	**$ 445,272,800.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.1

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 15000000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 6864000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 8190000,00	0	Aporte Emprendedores
Equipo de Comunicación y Computación	$ 2800000,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 1500000,00	0	Aporte Emprendedores
Muebles y Enseres y Otros	$ 9016060,00	0	Fondo Emprender
Gasto Preoperativos	$ 1872500,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	$ 66319940,00	0	Fondo Emprender
Total:	**$ 111,562,500.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 00.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 650,000.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 1,222,500.00
Total	$ 1,872,500.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Auxilio de transporte gerente	$ 648,000.00	$ 712,800.00	$ 784,080.00	$ 862,488.00	$ 948,736.80
Cargos por servicios bancarios	$ 200,000.00	$ 220,000.00	$ 242,000.00	$ 266,200.00	$ 292,820.00
Honorario contador	$ 1,400,000.00	$ 1,540,000.00	$ 1,694,000.00	$ 1,863,400.00	$ 2,049,740.00
Implementos de aseos	$ 660,000.00	$ 726,000.00	$ 798,600.00	$ 878,460.00	$ 966,306.00
Pagos por arrendamientos	$ 2,400,000.00	$ 2,640,000.00	$ 2,904,000.00	$ 3,194,400.00	$ 3,513,840.00
Publicidad	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 800,000.00	$ 880,000.00	$ 968,000.00	$ 1,064,800.00	$ 1,171,280.00
Servicios Públicos	$ 7,200,000.00	$ 7,920,000.00	$ 8,712,000.00	$ 9,583,200.00	$ 10,541,520.00
Software contable y facturacion electronica	$ 1,500,000.00	$ 1,650,000.00	$ 1,815,000.00	$ 1,996,500.00	$ 2,196,150.00
Sueldos personal administracion	$ 16,659,600.00	$ 18,325,560.00	$ 20,158,116.00	$ 22,173,927.60	$ 24,391,320.36
Suministros de Oficina	$ 1,000,000.00	$ 1,100,000.00	$ 1,210,000.00	$ 1,331,000.00	$ 1,464,100.00
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Total	$ 32,467,600.00	$ 35,714,360.00	$ 39,285,796.00	$ 43,214,375.60	$ 47,535,813.16

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contador	$ 8,400,000.00	$ 9,240,000.00	$ 10,164,000.00	$ 11,180,400.00	$ 12,298,440.00
Esteticista integral	$ 15,600,000.00	$ 17,160,000.00	$ 18,876,000.00	$ 20,763,600.00	$ 22,839,960.00
Gerente	$ 36,000,000.00	$ 39,600,000.00	$ 43,560,000.00	$ 47,916,000.00	$ 52,707,600.00
Total	$ 60,000,000.00	$ 66,000,000.00	$ 72,600,000.00	$ 79,860,000.00	$ 87,846,000.00

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Arrendamiento	$ 12,000,000.00	Fondo Emprender	Arrendamiento por 10 meses
Honorarios contador	$ 7,000,000.00	Aporte Emprendedores	Honorarios por 10 meses
Matricula mercantil	$ 650,000.00	Aporte Emprendedores	Registro mercantil
Nomina gerente	$ 33,319,200.00	Fondo Emprender	Nomina gerente por 8 meses
Nomina operario	$ 11,800,740.00	Fondo Emprender	Nomina asistente técnico por 6 meses
Registro de marca	$ 1,222,500.00	Aporte Emprendedores	Registro de marca empresa
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	$ 2,200,000.00	Fondo Emprender	sistema de seguridad y salud en el trabajo
Total:	**$ 68,192,440.00**		