MODELO DE NEGOCIO

BRE DEL EMPRENDEDOR(A)	DIEGO FELIPE BONILLA BONILLA
OMBRE DEL PROYECTO	Papeleria Angel
SECTOR ECONÓMICO	Sección S Otras actividades de servicios
CTIVIDAD ECONÓMICA	G4761 Articulos de Papeleria

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Diego Felipe Bonilla, es un emprendedor empirico el cual tuvo la oportunidad de emprender bajo la actividad de comercialización de articulos de papeleria este proyecto es un reto personal que

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Problemática:Baja rentabilidad debido a la alta competencia y la reducción en el consumo de productos de papelería.Efectos:Reducción de márgenes de ganancia: La competencia en precios hac

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

El segmento de mercado identificado es el siguiente:1. Cliente Estudiante (Jóvenes Universitarios o Secundarios)2. Cliente Profesional (Trabajadores Oficinistas)3. Cliente Padre de Familia (Padre

1. Cliente Estudiante (.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perfil Psicográfico:1. C	0	0	0	0	0	0	0	0	0

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

Papelería Personalizada:Producto: Ofrecer artículos de papelería personalizados, como cuadernos, bolígrafos, carpetas, agendas, entre otros, que los clientes puedan diseñar según sus preferen

5- COMPETENCIA

Aspectos			Papeleria la Esquina			Papeleria Camacho			Papeleria la Orquidea	
Localización (Ubicación			Ibagué			Ibagué			Ibagué	
Productos y servicios			Articulos de papeleria			Articulos de			Articulos de	
Precios de venta			Entre $3000 y 10000			Entre $3000 y			Entre $3000 y	
Logística de distribución			Punto de venta fisico			Punto de venta			Punto de Venta	
Ventajas y desventajas			Ventajas - Variedad en			Ventajas - Variedad			Ventajas - Variedad	

6- CANALES

Estrategia de promoción			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**
anchetas de productos			Presencial		Exhubicion de anchetas			0
0			0		0			0
Estrategia de comunicación			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**
Volantes			Presencial		Volanteo			0
Afiches			Presencial		0			0
Estrategia de distribución			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**
Servicio de domicilio			Presencial		Linea para toma de pedidos			0
0			0		0			0
Estrategia de precio			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**
0			0		0			0
0			0		0			0

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Compromiso con la Sostenibilidad: La industria papelera colombiana ha demostrado un fuerte compromiso con la sostenibilidad. En 2022, el uso de materias primas sostenibles alcanzó el 26,7%

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
sector de papelería en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, destacándose por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) industrial y su compromiso con la s

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Empleo y Distribución Geográfica: El sector genera aproximadamente 35.000 empleos directos y una cifra similar de indirectos en todo el país. En términos de distribución geográfica de las com

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
se realizaron herramientas como encuestas teniendo una muestra de 25 personas

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Una sola vez

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Se pudo evidenciar la aceptacion del lugar y los precios justos de los productos

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Servicios de calidadProductos de calidad

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Entre $3000 y $10000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
0

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	Ploter	$ 15.000.000	1	$ 15.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Impresora	$ 10.000.000	1	$ 10.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Computador	$ 2.500.000	4	$ 10.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Vitrinas	$ 800.000	3	$ 2.400.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Estantes	$ 600.000	3	$ 1.800.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 39.200.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	0	$ 100.000	1	$ 100.000	Fondo Emprender
Arrendamientos	0	$ 1.000.000	12	$ 12.000.000	Fondo Emprender
Servicios Públicos	0	$ 500.000	12	$ 6.000.000	Fondo Emprender
Dotaciones	0	$ 400.000	2	$ 800.000	Fondo Emprender
SGSST	0	$ 1.200.000	1	$ 1.200.000	Fondo Emprender
Seguro Todo Riesgo	0	$ 600.000	1	$ 600.000	Fondo Emprender
0	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
				$ 20.700.000	
VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 59.900.000**				

TIR
22%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Gerente								
Cargo 2:	Contador público								
Cargo 3:	0								
Cargo 4:	0								

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

PLAN DE NEGOCIO

BRE DEL EMPRENDEDOR(A)	DIEGO FELIPE BONILLA BONILLA
OMBRE DEL PROYECTO	Papeleria Angel
SECTOR ECONÓMICO	Sección S Otras actividades de servicios
CTIVIDAD ECONÓMICA	G4761 Articulos de Papeleria

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

ia en varios sectores.Su familia se caracteriza por ser emprendedora ya que cuenta con varios negocio encaminados en la rama por la cual se encuentra el emprendedor es por ello que na

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Problemática:Baja rentabilidad debido a la alta competencia y la reducción en el consumo de productos de papelería.Efectos:Reducción de márgenes de ganancia: La competencia en prec

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

El segmento de mercado identificado es el siguiente:1. Cliente Estudiante (Jóvenes Universitarios o Secundarios)2. Cliente Profesional (Trabajadores Oficinistas)3. Cliente Padre de Familia

1. Cliente Estudiante (.	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perfil Psicográfico:1. C	0	0	0	0	0	0	0	0	0

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

Papelería Personalizada:Producto: Ofrecer artículos de papelería personalizados, como cuadernos, bolígrafos, carpetas, agendas, entre otros, que los clientes puedan diseñar según sus pr

5- COMPETENCIA

Aspectos		Papeleria la Esquina			Papeleria Camacho		Papeleria la Orquidea		
Localización (Ubicación		Ibagué			Ibagué		Ibagué		
Productos y servicios (Atributos)		Articulos de papeleria			Articulos de papeleria (cuadernos, lapiceros..)		Articulos de		
Precios de venta		Entre $3000 y 10000			Entre $3000 y 10000		Entre $3000 y		
Logística de distribución (Medios		Punto de venta fisico			Punto de venta Fisico		Punto de Venta		
Ventajas y desventajas		Ventajas - Variedad en			Ventajas - Variedad en Articulos		Ventajas - Variedad		

6- CANALES

Estrategia de promoción			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**	
anchetas de productos			Presencial		Exhubicion de anchetas			0	
0			0		0			0	
Estrategia de comunicación			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**	
Volantes			Presencial		Volanteo			0	
Afiches			Presencial		0			0	
Estrategia de distribución			**Canal a utilizar**		**Actividades a realizar**			**Costo**	
Servicio de domicilio			Presencial		Linea para toma de pedidos			0	
0			0		0			0	

Estrategia de precio			Canal a utilizar		Actividades a realizar			Costo	
0			0		0			0	
0			0		0			0	

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
Compromiso con la Sostenibilidad: La industria papelera colombiana ha demostrado un fuerte compromiso con la sostenibilidad. En 2022, el uso de materias primas sostenibles alcanzó el

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
sector de papelería en Colombia ha mostrado un crecimiento sostenido en los últimos años, destacándose por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) industrial y su compromiso c

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Empleo y Distribución Geográfica: El sector genera aproximadamente 35.000 empleos directos y una cifra similar de indirectos en todo el país. En términos de distribución geográfica de la

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
se realizaron herramientas como encuestas teniendo una muestra de 25 personas

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Una sola vez

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Se pudo evidenciar la aceptacion del lugar y los precios justos de los productos

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Servicios de calidadProductos de calidad

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Entre $3000 y $10000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
0

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	Ploter	$ 15.000.000	1	$ 15.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Impresora	$ 10.000.000	1	$ 10.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Computador	$ 2.500.000	4	$ 10.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Vitrinas	$ 800.000	3	$ 2.400.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Estantes	$ 600.000	3	$ 1.800.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender

0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 39.200.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoria (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	0	$ 100.000	1	$ 100.000	Fondo Emprender
Arrendamientos	0	$ 1.000.000	12	$ 12.000.000	Fondo Emprender
Servicios Públicos	0	$ 500.000	12	$ 6.000.000	Fondo Emprender
Dotaciones	0	$ 400.000	2	$ 800.000	Fondo Emprender
SGSST	0	$ 1.200.000	1	$ 1.200.000	Fondo Emprender
Seguro Todo Riesgo	0	$ 600.000	1	$ 600.000	Fondo Emprender
0	0	$ 0	0	$ 0	Fondo Emprender
				$ 20.700.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 59.900.000**

TIR
22%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Gerente								
Cargo 2:	Contador público								
Cargo 3:	0								
Cargo 4:	0								

12- NORMATIVIDAD

Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir	**Descripción del trámite a realizar**						**Costo**		**Tiempo requerido**
Registro mercantil	**empresa ante camara de**						**$ 90.000**		1 dìa
RUT	**Registro Unico Tributario**						**$ -**		0
POT	**funcionamiento de la actividad**						**$ -**		0
0	**0**						**$ -**		0
0	**0**						**$ -**		0

13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Actividad del proceso	**Tiempo estimado de realización (minutos/horas)**	**Cargos que participan en la actividad**	**Número de personas a cargo**	**Equipos y Máquinas que se utilizan**
Visita a proveedores	**1 dia**	**Gerente**	**1**	**NA**
Seleccion de proveedores	**medio dia**	**Gerente**	**1**	**NA**
Compra de articulos	**1 dia**	**Gerente**	**1**	**NA**
0	**0**	**0**	**0**	**0**
0	**0**	**0**	**0**	**0**

14- CAPACIDAD INSTALADA

Producto 1	Articulos de papeleria	**Duración del proceso de producción y/o**		30 minutos		**Unidades producidas o servicios**		5	**Unidad de medida**	unidades
						0	**0**			

15- RIESGOS

VARIABLE	**RIESGO**	**N DE MITIGACIÓN**							
VARIABLE	**0**								
Técnico	Baja calidad de los productos	evalucaion de proveedores							
Comercial	0								
Comercial	Bajas ventas	anter plan de publicidad							
Normativo	0								
Talento humano	Personas con falta de experiencia en la actividad	conocer los egresados que cuente la institución para ser contratados							
Financiero	0								
Normativo	no aplica	0							
0	0								
Medio Ambiente	no aplica	0							
0	0								
Financiero	no contar con recursos para la operación	anciacion para acceder a capital de trabajo							

0	0								
Otro, cual?	0	0							
0	0								

