PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	MARIA JIMENA MARTINEZ SEPULVEDA
NOMBRE DEL PROYECTO	PIJAMAS DELUX
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	G4771

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Con un conocimiento profundo de su modelo de negocio, ha logrado consolidar su marca, ofreciendo productos innovadores y cómodos que se ajustan a las necesidades del mercado.Hab

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Problema Central:El bajo diseño y calidad de telas frescas en las pijamas de Ibagué limita la competitividad del sector y afecta la satisfacción del cliente, incluyendo la falta de opciones de

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

1. Demográfico:Edad: Mujeres entre 18 y 50 años.Nivel socioeconómico: Estratos 3 en adelante, con capacidad de compra de productos de calidad.Estado civil: Solteras, casadas o con fa

1. Demográfico:Edad: Mujeres entre 18 y 50 años.Nivel socioeconómico: Estratos 3 en adelante, con capacidad de compra de productos de calidad.Estado civil: Solteras, casadas o con fa

Hábitos de Consumo del Segmento de Mujeres en Pijamas1. Frecuencia de CompraLas mujeres suelen renovar sus pijamas cada 3 a 6 meses, dependiendo de factores como cambios de c

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

Las mujeres buscan pijamas cómodas y frescas para descansar mejor, relajarse en casa y sentirse bien con su apariencia, además de adquirirlas como regalos en ocasiones especiales. Su

5- COMPETENCIA

Aspectos	Dulce Sueño Pijamas	Noches de Encanto	Sueños
Localización (Ubicación geográfica)	Ibagué, con un taller de confección y un punto de venta en un centro comercial.	Tienda online con sede en Ibagué, sin punto físico.	Fábrica en las afueras de Ibagué y tienda física en el centro de la
Productos y servicios (Atributos)	Pijamas de algodón y satín con diseños básicos y estampados florales. Ofrecen sets familiares y	Pijamas con telas frescas y cómodas, enfocados en diseños juveniles y	Pijamas de algodón 100%, con diseños clásicos y tallas inclusivas.
Precios de venta	Gama media, con precios entre $80.000 y $150.000 por set.	Gama media-alta, entre $100.000 y $180.000 por set personalizado.	Gama alta, entre $120.000 y $200.000 por set.
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Venta en tienda física y a través de WhatsApp. Envíos locales con motorizados y nacionales	Envíos a toda Colombia a través de transportadoras. Ofrecen empaque premium	Venta en tienda física y a través de su página web. Envíos nacionales
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventajas: Presencia en centro comercial con alto tráfico de clientes, precios accesibles y	Ventajas: Personalización atractiva para los clientes, enfoque en tendencias modernas y	Ventajas: Alta calidad en materiales, variedad de tallas y una

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Descuentos del 10% en compras superiores a $ 50.000 en	Internet	Promocion de los productos en temporadas bajas a traes	300000
0	0	0	0
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Evento de lanzamiento	Punto de venta	Jornada en la finca con invitados especiales	800000
Piezas de publicidad (aviso y tarjetas de presentación)	Directo	Diseño y produccion de las piezas publicitarias	1000000
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Redes sociales como Facebook, Instagram yTik Tok con el	Internet	Creación y administraciónde redes sociales	450000
Ferias empresariales	Directo	Asistencia en la feria	1000000

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
Moda Sostenible: Aumento del uso de materiales ecológicos como algodón orgánico, bambú y textiles reciclados para reducir el impacto ambiental.Loungewear como Estilo de Vida: La pij

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Mayor Apreciación por el Hecho en Colombia: Crecimiento de marcas locales que destacan la calidad y autenticidad de productos nacionales, impulsando la industria textil.Preferencia por

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
Producción Artesanal y Regional: Preferencia por pijamas confeccionadas en talleres locales, con un enfoque en calidad y exclusividad.Venta Directa y Personalizada: Uso de canales como

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Encuestas y Formularios – Herramientas como Google Forms, para recopilar opiniones de clientes potenciales sobre preferencias, precios y necesidades.Entrevistas a Clientes Potenciales –

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
La herramienta se aplico durante un mes

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
Durante el primer mes de validación de mercado para la línea de pijamas en Ibagué, se realizaron encuestas a 100 mujeres entre 25 y 45 años, identificando que el 85% prioriza la comod

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
Ampliar la Muestra de Validación – Incluir un mayor número de encuestadas y diversificar el público objetivo para obtener resultados más representativos.Optimizar el Análisis de Datos –

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
Precio de venta desde $ 50.000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Avances Técnicos: La empresa ha optimizado su proceso de producción mediante la incorporación de maquinaria semiautomática para el corte de telas, mejorando la precisión y reducien

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	Equipos varios	$ 10.000.000	1	$ 10.000.000	Aporte Emprendedor
Muebles y Enseres	Equipos varios	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0

0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 11.500.000	

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	Aporte Emprendedor
Nómina Empleados	0	$ 1.500.000	2	$ 3.000.000	Aporte Emprendedor
Servicios Públicos	0	$ 250.000	12	$ 3.000.000	Aporte Emprendedor
Dotaciones	0	$ 350.000	2	$ 700.000	Aporte Emprendedor
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 6.800.000	
VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 18.300.000**				

TIR
8%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Administrador
Cargo 2:	Auxiliar de Confecciones
Cargo 3:	Vendedor
Cargo 4:	0

12- NORMATIVIDAD

Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
Uso del suelo	**Realizar el trámite de solicitud de uso de suelo ante Planeación Municipal de Ibague**	**$ -**	1 mes
Concepto Sanitario	**Adecuar conforme a la norma sanitaria**	**$ 500.000**	1 mes
0	**0**	**$ -**	0
0	**0**	**$ -**	0
0	**0**	**$ -**	0

13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas a cargo	Equipos y Máquinas que se utilizan
Diseño y Selección de Materiales – Elegir el modelo, el tipo	**2**	**Confeccionista**	**1**	**Herramientas de**
Corte de Tela – Marcar los patrones sobre la tela y cortarlos	**2**	**Confeccionista**	**1**	**Herramientas de**
Confección – Coser las piezas utilizando máquinas de coser,	**2**	**Confeccionista**	**1**	**Herramientas de**
Acabados y Detalles – Agregar botones, elásticos, bordados	**15**	**Confeccionista**	**1**	**Herramientas de**
Control de Calidad – Revisar que las costuras estén bien hechas y que el producto final no tenga defectos.	**45**	**Confeccionista**	**1**	**Herramientas de confección**

14- CAPACIDAD INSTALADA

Producto 1	Pijama	**Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio**	8	**Unidades producidas o servicios prestados en esa duración**	Unidad	**Unidad de medida**	Unidad

15- RIESGOS

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
Técnico	Fallas en la maquinaria de confección que retrasen la producción	Implementar un plan de mantenimiento preventivo y contar con proveedores de repuestos confiables.
Comercial	Baja demanda o dificultades para captar clientes	Fortalecer estrategias de marketing digital, ofrecer promociones y personalización para diferenciarse de la competencia.
Talento humano	Falta de personal capacitado en confección y diseño	Implementar capacitaciones constantes y establecer incentivos para retener el talento.
Normativo	Operar sin registro de marca o sin los permisos legales adecuados	Tramitar la formalización ante la Cámara de Comercio y gestionar el registro de marca para evitar problemas legales.
	Desperdicio de tela y generación de residuos	

Medio Ambiente	generación de residuos en el proceso de producción.	Optimizar los cortes de tela, reutilizar sobrantes y usar empaques biodegradables.
Financiero	Falta de capital para crecimiento y sostenibilidad del negocio.	Buscar financiamiento a través de créditos, inversionistas o programas de apoyo para emprendedores.
Otro, cual?	0	0

e personalización.Causas

milia, interesadas en cor

milia, interesadas en cor

clima, moda y desgaste

felicidad radica en telas

iama ya no e

Telas Fresca

WhatsApp

- Conversaci

idad y fresc

Utilizar herra

do el tiempo