Studio Escaparatismo ®

Diseño estratégico retail

CONSULTORÍA PERSONALIZADA PARA EL COMERCIO LOCAL – TU NEGOCIO FRENTE AL FUTURO DEL RETAIL

ESCAPARATISMO

VISUAL MERCHANDISING

DISEÑO COMERCIAL

DISEÑO GRÁFICO

E-COMMERCE

DISEÑO VISUAL MERCHANDISING EN 3D – PRESENTACIONES ON-OFF

E-COMMERCE, ESCAPARATISMO, VISUAL MERCHANDISING por STUDIO ESCAPARATISMO - 17 MAYO, 2021

El **visual merchandising en 3d** va sin límites, a tope de creatividad y con mil posibilidades. No solo nos ayuda a diseñar y crear estrategias en los espacios físicos sino que podemos crear presentaciones de producto digitales en un entorno único, a medida y sin límites. Sabemos que la percepción de los productos se determina en gran forma por su entorno y cada detalle cuenta. Las escenas en 3d son aliados perfectos para plasmar los valores de la marca y pueden crean historias que enganchen a la audiencia.

FORMACIÓN AVANZADA

INTELIGENCIA ARTIFICIAL – DISEÑO STUDIO ESCAPARATISMO

Ante la era de las experiencias y emociones necesitamos buscar formatos diferentes para conectar con los consumidores; en las escenas 3d todo puede pasar, hasta lo más insólito ya que no hay límites de colores, texturas, piezas... las novedades nos encantan a todos y consiguen que la atención sea mayor.

alma@studioescaparatismo.es
zoilo@studioescaparatismo.es
Llámanos al 670535807

¿QUÉ BUSCAS?

Buscar ... BUSCAR

SOMOS DE IMAGINAR, DE COMPROMETERNOS Y DE CREAR. NO SOMOS DE MEDIAS TINTAS, SOMOS DE CONSEGUIR Y DE EMOCIONAR :)

Consultoría personalizada

Podemos crear un mundo de marca, creado en exclusiva desde su ADN, lugares únicos donde los productos puedan expresar algo más que usos y beneficios. El diseño en 3d para presentar productos se enfoca en transmitir valores, historias, emociones, intenciones así como mostrar y conectar con cuestiones intangibles que tanto nos ayudan a crear comunidad.

¿QUÉ ESCENARIO QUIERES PARA TU PRODUCTO? DEJA VOLAR LA IMAGINACIÓN CON EL VISUAL MERCHANDISING EN 3D.

3d (2) diseño de interiores (2) Diseño gráfico (2) E-commerce (2) escaparate (2) escaparate digital (2) escaparates (4) escaparates creativos (2) escaparates de navidad (2) Escaparates de verano (1) escaparates digitales (2) escaparates originales (2) escaparatismo (3) marketing olfativo (2) marketing visual (4) tendencia escaparates (1) wordpress (2)

merchandising-3d-presentaciones-on-off/

La evolución del escaparatismo y visual merchandising entre 2015 y 2025.

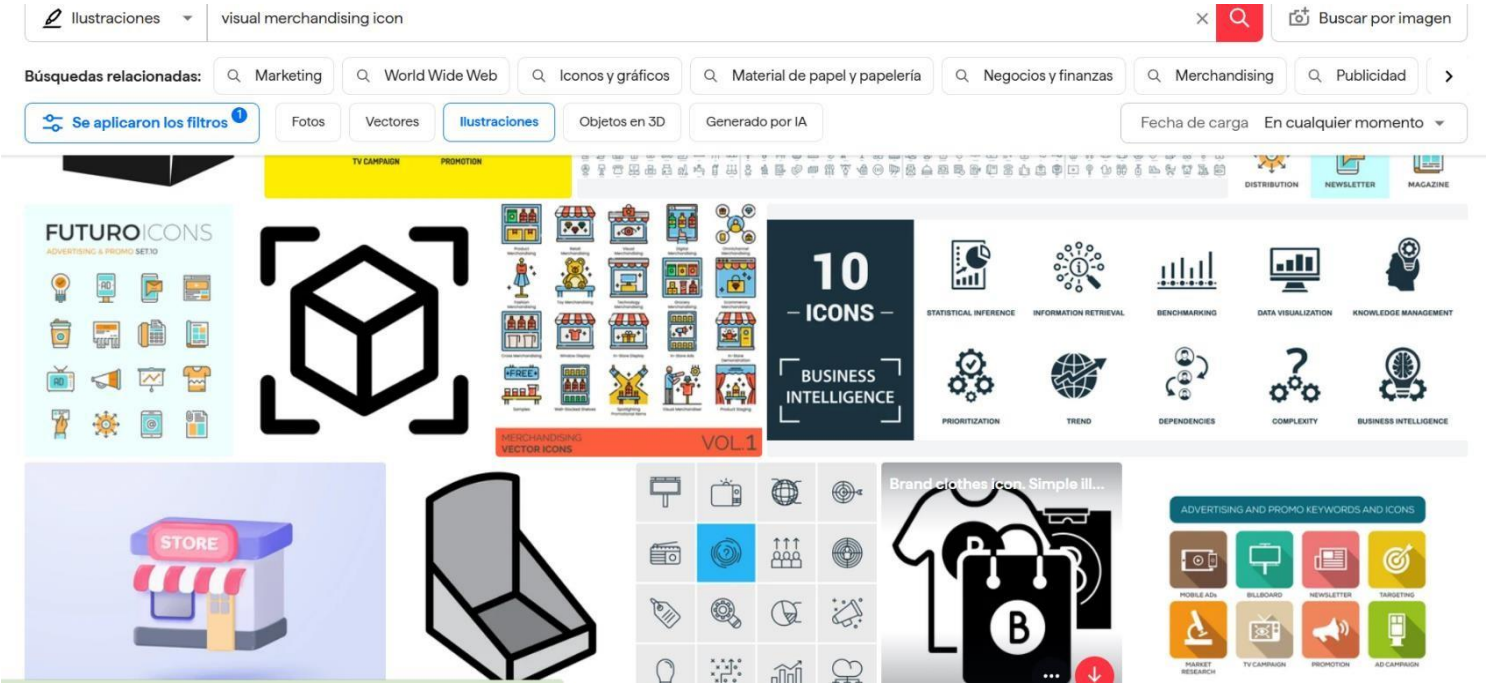
Curso de diseño integral de espacios comerciales y tecnología 3D

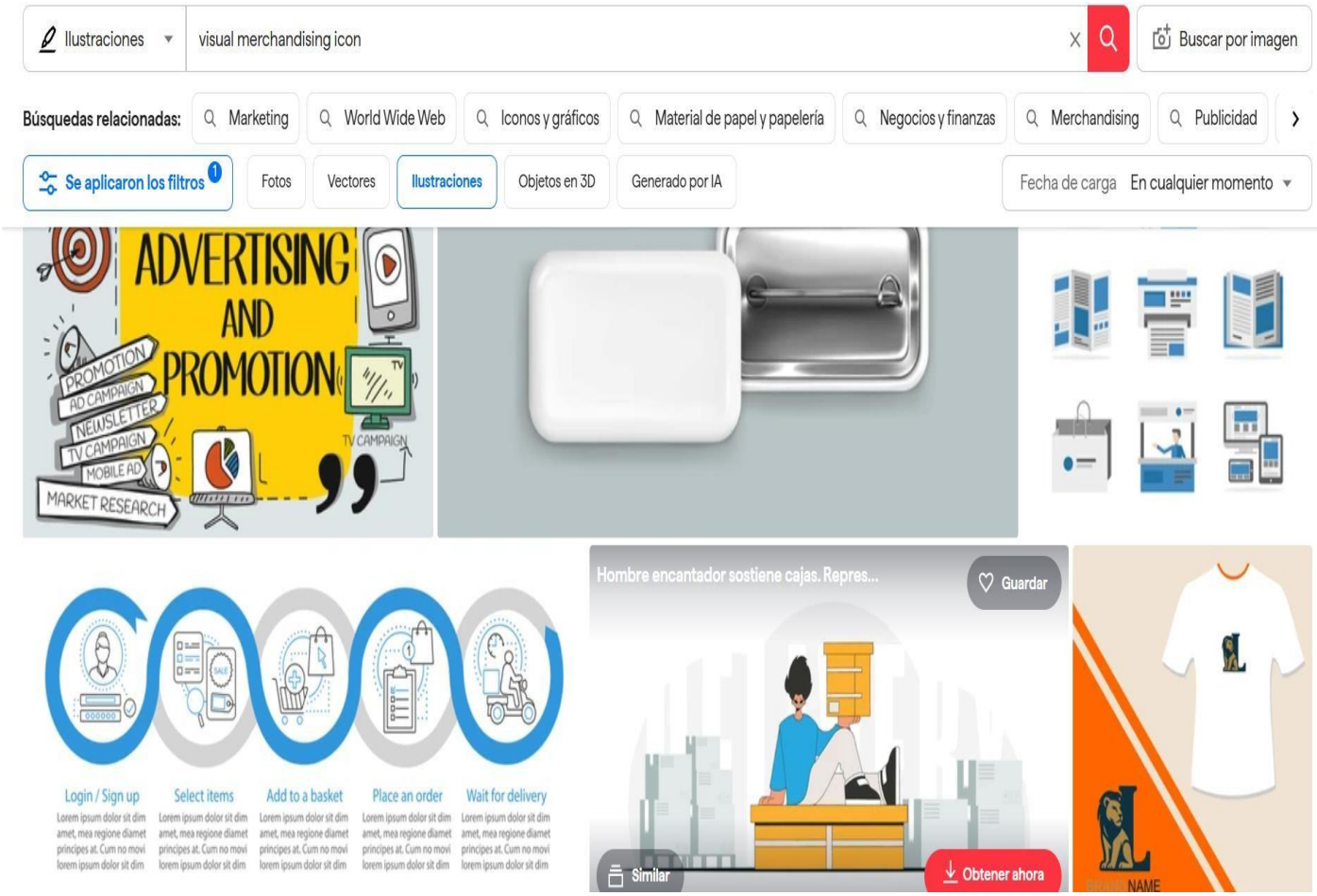
Escaparatismo – visual merchandising para marcas que cumplen sueños en los hogares.

◄ TENDENCIAS DISEÑO RETAIL 2022 – «DISEÑO AL CUBO»

VISUAL MERCHANDISING TENDENCIAS 2022 – DECO INTERIOR «POR LOS NUEVOS 20» ►

Aplicación en línea -Realización de producto





Evidencias a Desarrollar – Unidad 1:

- **Evidencia-1: Mapa conceptual:**

Funciones y propósito de los inventarios:-AQUI 👈

- **Evidencia-2: Trabajo - Estudio de caso:**

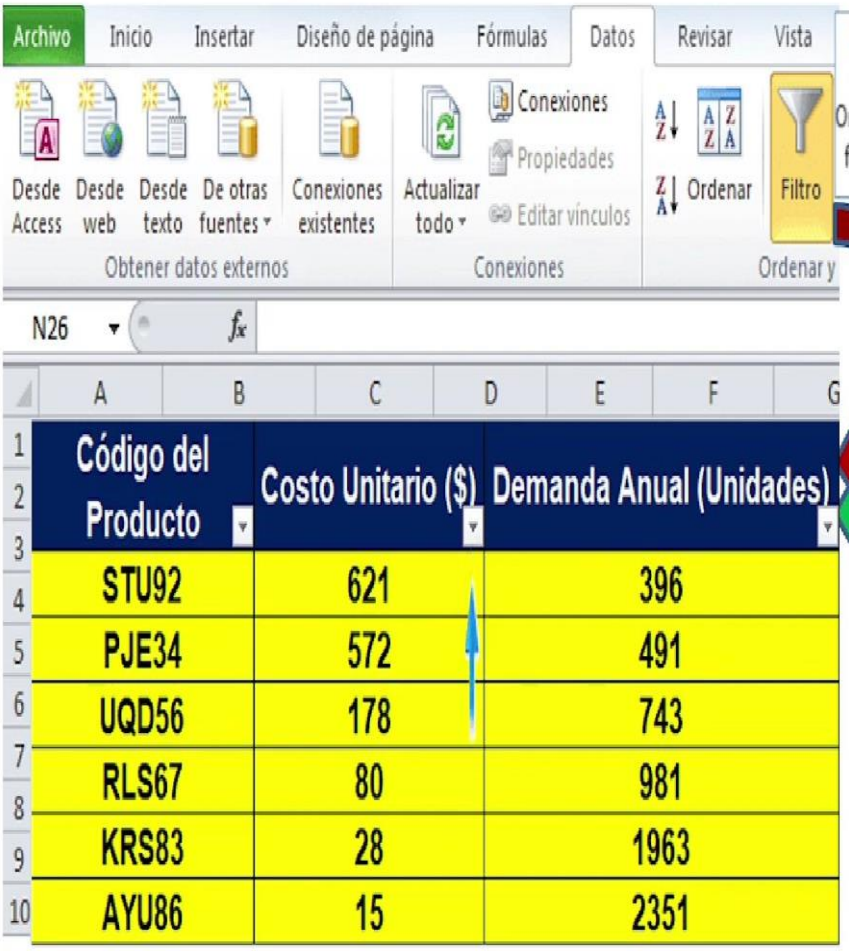
Clasificación de inventarios:-AQUI 👈

Nota: Verifiquemos a grosso modo cada una de ellas

Antes de Explicar Cómo Desarrollar las Evidencias:

Es importante tener claro ciertos conceptos con la Temática Ud. 1.

- **Evidencia-2: Trabajo - Estudio de caso: Clasificación de inventarios.**



1er. Paso

Se organizan los datos (Costo Unitario) de mayor a menor

FILTRAR - COLUMNAS

Código del Producto	Costo Unitario ($)	Demanda Anual (Unidades)	Venta Anual ($)
STU92	621	396	245.916
PJE34	572	491	280.852
UQD56	178	743	132.254
RLS67	80	981	78.480
KRS83	28	1963	54.964
AYU86	15	2351	35.265
			827.731

2do. Paso

Agrego Nueva Columna Para Obtener el Vr ($)

Venta Anual

Procedimiento:

Costo Unitario x Demanda Anual = Venta Anual

Ejemplo – STU92:

621 x 396 = 245.916

Código del Producto	Costo Unitario ($)	Demanda Anual (Unidades)	Venta Anual ($)	Porcentaje Participación (%)	Porcentaje Acumulado (%)
STU92	621	396	245.916	30%.	30%.
PJE34	572	491	280.852	34%.	64%.
UQD56	178	743	132.254	16%.	80%.
RLS67	80	981	78.480	9%.	89%.
KRS83	28	1963	54.964	7%.	96%.
AYU86	15	2351	35.265	4%.	100%.
			827.731		R. Final: 100%

3er. Paso

(Agregar 2 Columnas)

Obtener los Porcentaje (%) Participación y Acumulado

Procedimiento (%) Participación:

Fórmula: V.A ÷ Vr.TV.A x 100 = P.P

Ejemplo – STU92:

245.916 ÷ 827.731 x 100 = 30%

Procedimiento (%) Acumulado:

Se suman los Porcentajes de Participación

Ejemplo:

30% + 34% + 16% + 9% + 7% + 4%

FUNCIONES Y PROPÓSITOS DEL INVENTARIO

INVENTARIO

Es un conjunto de mercancías que tiene una empresa para comerciar con aquellos, permitiendo la compra y venta o la fabricación de los mismos para satisfacer la demanda del cliente.

ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

Se clasifica en

-Cantidad
-Tipo
-Costo
-Ubicación
-Tiempo

Intervienen dos factores

-Demanda
-Nivel de servicio

CARACTERÍSTICAS DE LOS INVENTARIOS

INVENTARIOS PEQUEÑOS

-Costos de Capital
-Costos de almacén y manejo
-Impuesto seguro y mermas
-Hurto y robo
- Obsolescencia
-Deterioro

INVENTARIOS GRANDES

-Servicio al Cliente
-Costo de Ordenar
-Costo de preparación
-Mano de obra y equipo
-Costo de transporte
- Pago a proveedores

TIPOS DE INVENTARIOS

-Inventario de materias primas
-Inventario de productos en proceso
-Inventario de mantenimiento reparación y operaciones.
-Inventario de productos

FORMAS DE CREACIÓN DE INVENTARIOS

-Inventario de ciclo
-Inventario de seguridad
-Inventario de provisión
- Inventario en transito

OTROS INVENTARIOS

-Inventario de presentación
-Inventario de recuperación
- Inventario muerto
-Inventario especulativo

OPERATIVOS

-Inventario óptimo
-Inventario cero
-Inventario físico
-Inventario neto
-Inventario disponible

MÉTODOS DE INVENTARIOS

ANALISIS ABC

-Clase A
-Clase B
-Clase C

Modelo de Wilson y el tamaño óptimo de pedido

SISTEMAS DE INVENTARIOS

-Periódico
-Permanente
-Conteo cíclico
-Justo a tiempo

ProJoven
más capacidades, más oportunidades

Formación en emprendimiento

—MANUAL PARA FACILITADORES—

Fundación Suiza para la Cooperación Técnica (Swisscontact)

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación COSUDE

swisscontact

Formación en emprendimiento

—MANUAL PARA FACILITADORES—

Fundación Suiza para la Cooperación Técnica (Swisscontact)

Preparando la capacitación

Este módulo es una guía rápida, práctica y completa de la forma de organizar una sesión de capacitación, con un estilo que refleje organización y profesionalismo, lo cual es vital para el facilitador de las jornadas de capacitación.

Descripción del módulo:

Sesión 1: preparando la capacitación.
Sesión 2: las bases de una reunión exitosa.
Sesión 3: las habilidades del facilitador.
Sesión 4: recomendaciones para el facilitador.

Objetivo general

Instruir sobre los conceptos básicos para tener reuniones efectivas, organizadas, que generen un alto impacto en quienes asisten a la misma.

Objetivos específicos

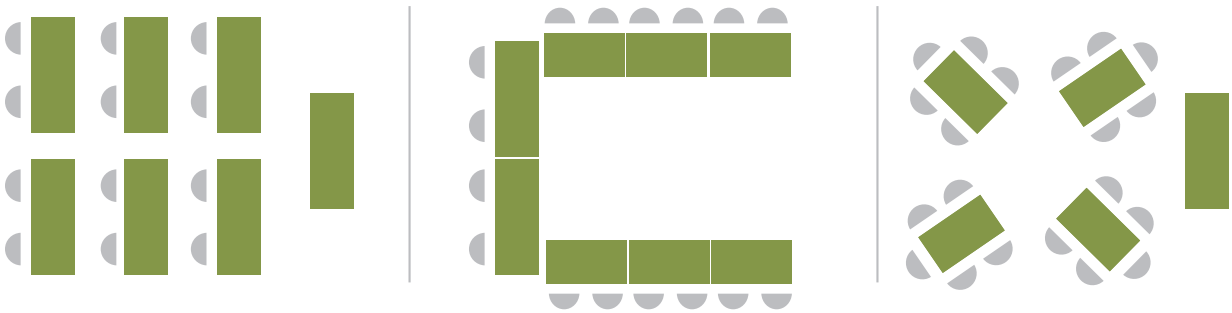
- Ofrecer una guía rápida y completa de los elementos que conforman una jornada de capacitación.
- Generar conciencia sobre la importancia de cada uno de los detalles que conforman una jornada de capacitación exitosa.

Sesión 1: preparando la capacitación

Pasos para una jornada exitosa:

1. La primera tarea es prepararse bien, estudiando todo el contenido, preparar los momentos memorables, releer los conceptos, aprenderse la presentación y mantenerla actualizada. Responder a las dudas de los participantes.
2. Los recursos audiovisuales son una herramienta fantástica, no obstante, se pueden presentar eventualidades o contratiempos, por lo que se recomienda no depender tanto de ellos. Probar los videos, saber de qué tratan y revisar que sea la versión correcta; evitar abusar de este recurso.
3. Definir el estilo motivacional, entretenido o didáctico y ser coherente en el discurso. Prepararse bien en ese sentido, evitar improvisar.
4. Contribuir al ambiente apropiado, la disposición del mobiliario a utilizar es de suma importancia, ya que existen diferentes formas de hacer un montaje para capacitación que van desde estilo escuela, auditorio o en “U”. La forma en que se colocan las muebles dependerá del tipo de jornada que estés preparando.

La ubicación del mobiliario dependerá del espacio disponible y del propósito de la jornada. A continuación algunos ejemplos:



Sesión 2: las bases de una reunión exitosa

Tener capacitaciones exitosas depende de factores como el facilitador, el entorno y con quienes participan en la jornada.

Pasos a seguir:

1. **La primera base de una reunión exitosa es la preparación del facilitador.** Como anteriormente se dijo, hay que conocer el tema, profundizar en él y estar actualizado con los datos, estadísticas y noticias.

2. **El lugar donde se desarrollará la jornada.** Realizar una visita previa para observar el espacio donde se harán las dinámicas, las dimensiones del salón y tipo de montaje. También revisar la cantidad de luz y el ruido que pueda entrar del exterior. De todo lo anterior minimizar el impacto negativo en la presentación.

3. **Establecer las reglas del juego y compromisos.** Para mantener el orden y el control establecer desde el principio lo que está y no permitido: escuchar con atención, hablar respetuosamente, no interrumpir cuando alguien está hablando, llegar a tiempo, asistir regularmente, vestirse adecuadamente, ser abiertos y aceptar los aportes y colaboraciones del grupo, trabajar en equipo y asumir responsabilidades.

Es importante que el facilitador establezca una relación de confianza con los participantes siempre y cuando se cumplan las reglas y normas definidas.

Sesión 3: las habilidades del facilitador

Existen aspectos claves en cuanto a ser un especialista en impartir conocimiento, uno de éstos tiene que ver con la oratoria, decisiva en el desarrollo de una exitosa jornada de capacitación. Otro aspecto importante es el lenguaje corporal, que debe estar orientado a complementar el trabajo verbal. Este tipo de comunicación puede parecer imperceptible o poco importante para muchas

2. La siguiente ilustración resume cada uno de los componentes del modelo de negocios CANVAS:

A continuación, un ejemplo de modelo CANVAS para una idea de jugos naturales.

8 Socios y alianzas claves.

Centros naturistas y estéticos, los spa, gimnasios, tiendas de conveniencia y relación con proveedores.

7 Actividades claves.

Gestión de permisos.
Contacto con proveedores.
Selección de materia prima.
Innovación en recetas.
Atención al cliente.
Control de inventarios.

6 Recursos claves.

Materiales: maquinarias, utensilios, materia prima e inmobiliario.
Humanos: administradores, proveedores y de atención al cliente.

1 Propuesta única de valor.

Jugos 100% saludables, libres de preservantes químicos y con certificado orgánico, a un precio justo y en variedad de sabores.

4 Relación con los clientes.

Degustaciones, descuentos, concursos en redes sociales y atención personalizada. Publicidad en redes sociales e internet.

3 Canales.

Tiendas de conveniencia, supermercados y también venta en línea y redes sociales.

2 Segmento de clientes.

Mujeres y hombres de 18 a 60 años, interesados en cuidar su salud, deportistas e influencers (personas con influencia en las redes sociales nacionales).

9 Estructura de costos.

Inversión inicial: maquinaria, equipo, inmobiliario y utensilios. Costos recurrentes: gastos administrativos y de servicios, sueldos y pago a proveedores.

5 Fuentes de ingresos.

Venta de jugos naturales y subproductos. Modalidades de pago: efectivo y tarjetas de crédito o débito.

Adaptado de: https://www.emprender-facil.com/modelo-canvas/.

III . Módulo 3 “mi propio plan de negocios a la medida”	
Actividad	Tiempo
1. Actividad introductoria.	40 min.
2. Explicación y contenido del programa.	10 min.
3. Repaso del módulo 2: modelo de negocios.	30 min.
Sesión 1: mi plan de negocios a la medida.	4 horas.
1. Un plan de negocios (PN) y su importancia.	30 min.
2. Contenido del PN: explicación de cada etapa y trabajo prácticos en la plantilla PN.	3 min.
Receso.	15 min.
3. Dinámica.	15 min.
Sesión 2: definiendo mi plan financiero.	3 horas.
1. Explicación y trabajo práctico en la plantilla de PN.	2 min.
2. Ejercicio: estas listo para iniciar.	30 min.
Receso.	15 min.
3. Dinámica.	15 min.
Retroalimentación.	45 min.
1. Repaso y evaluación de lo aprendido.	45 min.
Duración del módulo 8 horas 30 min. Revisión y ajustes al PN 10 horas.	

Acerca de este módulo

Este módulo brinda los conocimientos, parámetros e instrucciones generales para desarrollar un plan de negocios a la medida, esto significa que un plan debe ser distinto a otro; y que el reto es insertar en la mente de las personas asistentes que no hay una fórmula única para crearlo. Lo importante como facilitador es conocer los contenidos y conceptos para orientar claramente la elaboración. El módulo 3 finaliza con el proceso de revisión y ajustes de los planes de negocios elaborados por los participantes interesados en iniciar o fortalecer sus emprendimientos.

Este módulo debe enfatizar el trabajo práctico en la plantilla del plan de negocios, ya que éste es el inicio para el fortalecimiento del emprendimiento.

Sesión 1: mi plan de negocios a la medida

Objetivo:

- Los participantes conocen la importancia y el contenido de un plan de negocios.

Actividad	Tiempo	Metodología	Preparación	Materiales
1. Qué es un plan de negocio y su importancia.	45 min.		Repasar contenido.	
2. Contenido del PN: explicación de cada etapa y trabajo práctico en la plantilla PN.	60 min.	Grupal en clase/ tarea individual.		Formato de plan de negocios.
Receso.	15 min.			
3. Dinámica.	15 min.			

Pasos a seguir:

1. Explicar a los participantes qué es un plan de negocios.

Es un documento que evalúa la viabilidad técnica, económica y financiera de una idea, con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales. Contiene todo lo que un emprendedor necesita saber para crear y financiar una empresa.

Iniciar preguntando qué entienden por plan de negocios, anotar respuesta en un rotafolio y complementar con la definición anterior, luego preguntar qué contiene el plan.

2.Explicar el contenido y cada una de las secciones del plan de negocios.

X. CONTRAPARTE

Detallar los recursos disponibles para empezar el emprendimiento, tales como herramientas, utensilios, equipo, etc. También incluir el capital a aportar. Copiar los resultados de ejercicios anteriores.

Jornada de asesoría, revisión y ajustes al plan de negocios

Actividad	Tiempo	Metodología	Requerimiento
1. Revisión y ajuste del PN.	10 Horas.	Individual.	Plan de negocios finalizado.

Objetivo:

- Contar con planes de negocios validados como base para iniciar emprendimientos juveniles.

Es importante un profundo acompañamiento para asesorar de manera individual a los futuros emprendedores.

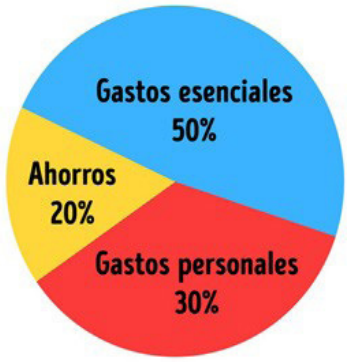
Planificar bien el tiempo para brindar asesoramiento de calidad a cada plan de negocios.

Algunos consejos para emprendedores

1. Cómo administrar correctamente el dinero.

- Separar las finanzas personales de las del negocio.
- Asignar un salario para cubrir las necesidades personales, aquí es recomendable destinar un porcentaje para gastos, ahorros y necesidades en gastos esenciales.

Finanzas personales



MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO

Formación complementaria

Dirección de Formación Profesional

Bienvenida

Denominación del Programa de Formación: MENTALIDAD EMPRESARIAL E IDEAS DE NEGOCIO

Estimado aprendiz, le damos la bienvenida a este proceso de formación, en el cual usted identificará, investigará y analizará las necesidades del mercado a través de diferentes herramientas, lo que le permitirá encontrar propuestas de emprendimiento innovador .

Presentación

Los parámetros para la presentación:

- Nombres y apellidos
- ¿Está trabajando ,está en búsqueda de empleo, o tiene emprendimiento?
- ¿Qué estudios tiene o que desea estudiar o fortalecer académicamente?
- ¿Qué experiencia laboral tiene?
- ¿Qué expectativas tiene sobre el curso?
- ¿De dónde eres?

Actividad de Reflexión

¿El emprendedor nace o se hace?

¿Qué ventaja tiene emprender?

¿Qué es lo más difícil de emprender?

https://youtu.be/BV8zIuGCJ3w?si=N0DEnnHlwPsjP6Xr

Actividad de Reflexión

Steve Jobs

Mark Zuckerberg

María Cortés de Chaves

Simón Borrero

Brainstorming

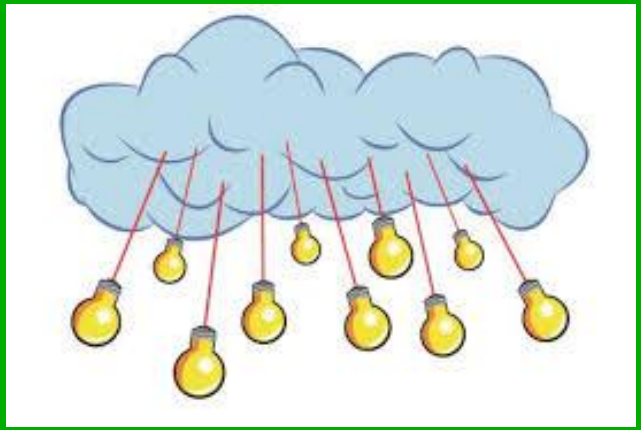
Realizar lluvia de ideas en grupos máximo de 5 personas sobre los siguientes términos

1. ¿Qué es innovación?

2.¿Qué es emprendimiento?

Tiempo 20 minutos

Socializar



APROPIACIÓN DE CONOCIMIENTO

Idea de negocio	¿Te gusta esta idea de negocio?	¿Se puede llevar a cabo en tu comunidad?	¿Se puede ganar dinero con este negocio?	¿Es posible obtener recursos para iniciar?
1				
2				
3				
4				
5				

TÉCNICAS DE INNOVACIÓN

Descripción de la actividad: El logro de la innovación es la observación , escucha a las necesidades del mercado a través de la creatividad y propuestas que cumplan las necesidades; con las diferentes técnicas de investigación e innovación. En este sentido, es importante que inicialmente reconozca las diferentes técnicas de innovación, a través de la apropiación de elementos teóricos fundamentales.

Actividad inicial: Reto de obstáculos
***Objetivo:**

Identificar las barreras que pueden surgir en el proceso del emprendedor

competencias que se requieren para innovar y emprender

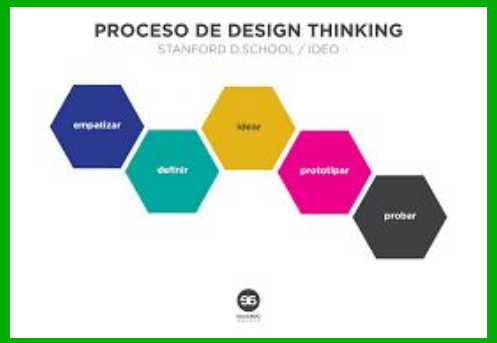
***Tiempo : 20 minutos**

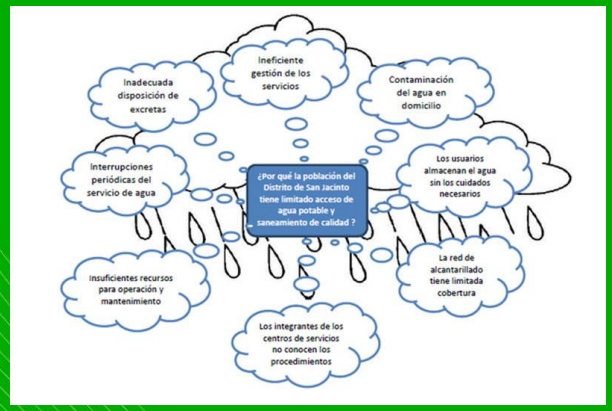
TÉCNICAS DE INNOVACIÓN

PIRÁMIDE DE MASLOW

TÉCNICAS DE INNOVACIÓN

Técnica para crear innovación	Características	Ejemplo
Técnica SCAMPER		
Design Thinking		
Técnica de innovación Biónica		
Brainstorming		





GRACIAS

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Líneas de atención al ciudadano, empresarios y PQRS:
Bogotá: +(57) 601 736 60 60
Línea gratuita resto del país: 018000 91 02 70
Línea nacional: +(57) 601 546 15 00