

IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

JENIFFER LIZETH RODRIGUEZ FORERO

YOHANA

INSTITUCION EDUCATIVA MIGUEL DE CERVANTES

SAAVEDRA

11

2021

ACTIVIDAD 1 MODELO CANVAS PRIMERA PARTE

1- Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS

2- Leer los blogs relacionados con el modelo CANVAS en donde se detalla cada parte y ejemplifican

3- Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus términos, no copiar y pegar), lo que entendió a cerca del modelo CANVAS EN SUS 3 PRIMEROS ASPECTOS

R/=El modelo cambas permite analizar lo modelos de negocio de maneras más efectivas pues nos permite ver la empresa desde una manera globalizada, los tres primeros aspectos del modelo cambas nos permiten hacerle saber al cliente cual será nuestra propuesta diferente ante otras empresa y que ayudara con sus necesidades, también nos ayudar a visualizar mejor a que cliente debemos llegar y como pensamos llegar a ellos.

4- Crear 3 preguntas generadoras y responderlas explicando cada parte del modelo CANVAS

R/= ¿Gapej es una empresa que ayudara al mantenimiento y cuidado del medio Ambiente? = gapej hace sus productos con materiales eco-amigables y biodegradables para ayudar al medio ambiente

¿En Ibagué hay contaminación? = si la hay pues las plazas tienden a contaminar mucho por su mala organización al igual que la cantidad de carros que vemos

¿Es importante el medio ambiente para las mascotas? = si lo es pues las mascotas tienden a sufrir daños por el aire contaminado

5- Asistir a clase virtual programada por la docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema

6- Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el siguiente link

R/= Tapetes reversibles que pueden convertirse en otros objetos como pie de cama o peluches

-Juguetes para animales domésticos eco-amigables

-PAGINA MEJORADA PARA CLASES VIRTUALES

ACTIVIDAD 2 IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. DELIMITACIÓN DEL PROYECTO. EXPLICAR CON ARGUMENTOS Y CON SUS PALABRAS LO SIGUIENTE:

1.1 Necesidad a satisfacer: Identificación de la necesidad o problema que se encuentra en el mercado que se puede satisfacer, solucionar o prevenir con la ejecución del proyecto.

R/= Los productos para las mascotas suelen ser muy costosos y poco asequibles, NO son eco-amigables con el medio ambiente

1.2 Idea de negocio: Justificar el proyecto y describir la idea que se tiene para dar respuesta a la necesidad que hemos identificado, se busca que tenga innovación y valor agregado para que sea validada, se debe tener en cuenta la relación Beneficio / Costo, es decir que el impacto positivo supere a la inversión requerida y cuál es la propuesta de valor.

R/= Juguetes para perros y gatos biodegradables, es una empresa cuya finalidad es crear juegos/entretenimiento eco-amigable con el planeta para las mascotas

2- Pensar en 5 nombres diferentes para la idea de negocio seleccionada y argumentar porque cada uno de los nombres seleccionados, teniendo en cuenta

Los blogs sugeridos y video

R/=

“Llenitos de amor” nombre representa el ambiente sano que se quiere para las mascotas

”Diversión canina y felina” el nombre lo dice todo la empresa crea productos para la diversión de caninos y felinos

“Gapej” gatos y perros juegos el nombre esta creado a partir de las iniciales de lo que es el producto y para quien va dirigido

“JPG” Son las iniciales de Jeniffer creadora de la empresa de juguetes para perros y gatos

“Hora de rascar y morder” representa los productos más importantes de la empresa que son rascaderas y mordederas

ACTIVIDAD 3 MODELO CANVAS SEGUNDA PARTE

A continuación, se explicarán las actividades a desarrollar paso a paso

- 1- Observar los videos sugeridos que explican cada parte del modelo CANVAS
- 2- Explicar con sus palabras, de manera general, (utilice sus términos, no copiar y pegar), lo que entendió a cerca del modelo CANVAS EN SUS ASPECTOS 4,5 y 6, es decir, debes desarrollar cada uno de estos 3 pasos en la idea de negocio que escogiste esto aparece en el punto 6

4. RELACIÓN DE CLIENTES:

R/= La relación con el cliente es la estrategia que se utiliza para traer y lograr que el cliente sea fiel a nuestro producto y a la empresa para lograr esto es necesario construir relaciones solidas

5. FUENTES DE INGRESOS:

R/= Es la manera en que al comercializar el producto recibimos de vuelta la inversión

6. RECURSOS CLAVE:

R/= Los recursos clave son los elementos que la empresa utiliza para lograr sus objetivos

4- Asistir a clase virtual programada por el docente para aclarar dudas y explicar de manera detallada el tema

5- Observar el video, leer el texto y pensar en 3 posibles ideas de negocio dando clic en el siguiente link

R/= - Tapetes reversibles que pueden convertirse en otros objetos como pie de cama o peluches

-Juguetes para animales domésticos eco-amigables

-Pagina mejorada para clases virtuales

COMO DESARROLLAR UNA IDEA DE NEGOCIO

6- Aplicar en la idea de negocio los 3 aspectos vistos

4. RELACIÓN DE CLIENTES:

- ❖ Generar confianza

- ❖ Brindar respeto
- ❖ Brindar calidad en el servicio
- ❖ Tener claridad en la información
- ❖ Excelente servicio al cliente

5. FUENTES DE INGRESOS:

R/= -Productos Premium

-Suscripción mensual para envíos de selección

-Eventos especiales

-Fidelizar a los clientes

7. RECURSOS CLAVE:

Recursos clave

- ❖ Proveedores
- ❖ Redes
- ❖ Páginas web
- ❖ Equipamiento del espacio de trabajo
- ❖ Encuestas
- ❖ Wiffi
- ❖ Dominio hosting

ACTIVIDAD 4: IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO

1-PIENSE EN 3 POSIBLES NOMBRES PARA SU IDEA DE NEGOCIO CON BASE EN LA EXPLICACION Y ARGUMENTANDO CADA UNO

R/=

“Lenitos de amor” el nombre representa el ambiente sano que se quiere para las mascotas

“Diversión canina y felina” el nombre lo dice todo la empresa crea productos para la diversión de caninos y felinos

“**Gapej**” **g**atos y **p**erros **j**uegos el nombre esta creado a partir de las iniciales de lo que es el producto y para quien va dirigido

2- Creo el boceto del logotipo de su idea de negocio, dibujado por usted, con color y sin usar ninguna herramienta de internet



3. Escribir 3 posibles eslogan acordes con su idea de negocio, recuerde que es una rase corta que podría rimar para llamar la atención

R/=

“Un feliz lugar para tu dulce mascota”

“Juega con amor”

“Un mundo eco-amigable para nuestras mascotas”

3. Redactar 1 objetivo general de su idea o proyecto de negocio y 3 objetivos específicos

R/=

OBJETIVO GENERAL

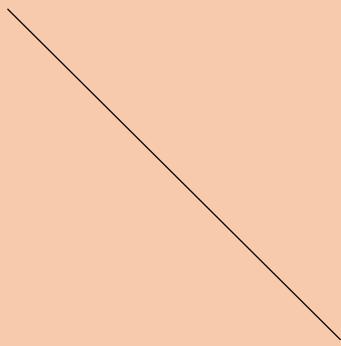
Emprender con un fábrica y comercialización de juguetes para mascotas, principalmente para gatos y perros, juguetes cuyo fin se realizaran de manera ecológica.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- a). realizar estrategias para posicionar la empresa a nivel nacional
- b). implementar valores agregados que nos diferencien de la competencia
- c.) establecer una orientación optimizada

ACTIVIDAD 5 MATRIZ DOFA Y ENCUESTA

1. Realizar la Matriz DOFA correspondiente a su idea de negocio, analizando la situación actual de la empresa en los aspectos (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas, explicar 5 aspectos de cada uno) y el entorno mostrando los las situaciones reales de su empresa y el contexto, explicando 3 estrategias coherentes que permitan potenciar y mejorar la idea de negocio cruzando la información de los aspectos analizados anteriormente, en las casillas correspondientes

DOFA 	FORTALEZAS -Mejor calidad que la competencia - posibilidad de bajar costos -compromiso -atención especializada y personal -eficiencia operativa	DEBILIDADES -Poco presupuesto -nuevos en el mercado - depender de un proveedor -falta de experiencia -poca mano de obra
OPORTUNIDADES -ser reconocidos a nivel nacional e internacional	ESTRATEGIA FO -ubicar en la mente de las personas la eficacia y la	ESTRATEGIA DO -Invertir el presupuesto que se tiene para recuperarlo doblado y de

<ul style="list-style-type: none"> -productos con la mejor calidad - -ubicación estratégica -nuevas inversiones -diversidad de producto 	<p>confianza que les brindara la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> -compensar al cliente dándole promociones, 2x1 y otros 	<p>esa manera empezar crecer.</p> <ul style="list-style-type: none"> -adquirir experiencia en el tema para luego conseguir mano de obra excelente
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -cambio socioeconómico negativo -veterinaria copien el valor agregado -aumento de competitividad -falta de cultura de biodegradables -si no se vende los suficiente no se obtiene las utilidades suficientes 	<p>ESTRATEGIA FA -</p> <p>Promocionar la empresa con una planificación correcta para atraer clientes fieles y prospectos</p> <ul style="list-style-type: none"> -culturizar a los clientes y los prospectos por medio de la promoción y propaganda del producto 	<p>ESTRATEGIA DA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Invertir en una proveedora propia para no correr riesgos -asesorarse por personas con experiencia suficiente -iniciar con pocos productos para venderlos rápido y así analizar qué cambios se deben hacer

2 Presentar la Matriz DOFA aplicado a sus vidas (solo los estudiantes que no entregaron a tiempo o enviaron incompletas las actividades del plan de mejoramiento)

<p>DOFA</p>	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Respetuosa -Sincera -Aseada -Ordenada -Activa -Solidaria -Se valorar 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Rencorosa -Malgeniada -Impaciente -Irresponsable -Impuntual -La lectura
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Estudio -Emprender 	<p>ESTRATEGIAS FO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Aprovechar mis fortalezas para emprender y sustentar mis oportunidades 	<p>ESTRATEGIA DO</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mejorar mi actitud para afrontar las cosas. -Motivarme y tener compromiso y dedicación

<ul style="list-style-type: none"> -Demostrar mis capacidades -Ingresar a la universidad -Conseguir empleo -Viajar -Ser profesional -Compartir con mi familia 	<ul style="list-style-type: none"> -aprovechar que soy activa y tener más seguridad para no tener problemas o errores en la universidad, el trabajo -agradecer todo lo que suceda en mi vida para aprender de ello 	<ul style="list-style-type: none"> -Tener seguridad en mis capacidades y en que lograre lo que quiero cosas para seguir mis pasos
<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Falta de dinero -Seguridad -autoestima -No administrar el tiempo -Competitividad -Mal icfes 	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ser más positiva en cuanto a lo que me rodea y lo que soy - Ahorrar y buscar las formas de ser autosuficiente para ayudarme -Dividir mi tiempo iniciando por lo que es más importante al momento 	<p>ESTRATEGIA DA</p> <ul style="list-style-type: none"> -tomar amor por la lectura empezando por cosas de mi interés pero que me ayuden con lo que quiero lograr -ser más creativa a la hora de afrontar a la competencia -pensar con claridad -ordenar mis tiempos de manera que tenga suficiente para hacer lo que necesito y no ser impuntual

3. Realizar la encuesta de su idea de negocio aplicando lo aprendido en clase (3 partes, justificación, definición de los encuestados y preguntas) debe realizar por lo menos 3 preguntas para identificar los encuestados y debe realizar mínimo 10 preguntas que le sirvan para mejorar la idea de negocio o conocer que piensan los clientes potenciales



<h1>GAPEJ</h1>
Encuesta de satisfacción del cliente

Objetivo general

Con esta encuesta esperamos conocer lo que le ha gustado o disgustado al cliente y que aspectos del producto y de la empresa podríamos mejorar.

ENCUESTADOS

Doris

Una idea muy innovadora ya que está cuidando al medio ambiente y los precios son más accesibles a nuestro bolsillo y los entretiene de una forma buena

Erika

Es una idea muy buena que contribuye de una manera buena a la sociedad ya que nos están cuidando a nuestras mascotas y al medio ambiente de forma divertida y sana

¿Que lo atrajo a nosotros en un principio? ----- ----- -----.
¿Qué es aquello que podríamos hacer mejor? ----- ----- -----.
Mencione algo que hagamos i no hagamos que lo irrita o no le grada: ----- ----- -----.

Califica tu experiencia marcando X en el cuadro de Color que corresponda a tu calificación.

Nº	PREGUNTA	3	2	1
1	¿Cómo calificarías tu experiencia con la empresa?			
2	¿Cómo calificarías tu experiencia con el producto?			

3	¿Qué puntuación le das a la calidad del producto?			
4	¿Cuál es la probabilidad que nos recomiendes con tus conocidos?			
5	¿Qué probabilidad hay de que nos vuelva a comprar?			
6	¿Estás interesado en recibir información adicional sobre nuestros futuros productos?			
7	¿El servicio fue eficaz?			
8	¿Cuánto califica el precio del producto?			
9	¿Le agrada la idea de cuidar el ecosistema?			
10	¿Qué tan satisfecho está con la atención y el producto?			

SUGERENCIAS:
