

PLAN DE MEJORAMIENTO CREACION Y MERCADEO

DEIBY JOHAO VARGAS MANJARRES

JOHANNA DIAZ

MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

IBAGUE

2021

ACTIVIDAD 1: LIENZO PERSONAL

Socios Clave	Actividades clave	Propuesta de Valor	Relaciones con Clientes
• Empresas Públicas	Brindo seguridad a personas o espacios	Ayudo a mantener la integridad y seguridad de personas en espacios peligrosos	Atraves de Redes sociales o presencial
• Empresas Privadas	Recursos clave Tienen emprendedor con vision a futuro con un muy buen servicio de seguridad privada		Canales Publicidad en redes sociales, Afiches en espacios públicos
Segmentos de clientes	Costos	Ingresos	
Personas en un nivel socioeconómico alto	Un servicio de muy alta calidad	Ingresos económicos a través de pagos y comisiones	

ACTIVIDAD 2: LIENZO DE IDEA DE NEGOCIO

- 1- **Segmento de mercados: ¿Para quién creamos valor?** R: Para personas con un nivel socioeconómico alto

2- Propuesta de valor: ¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problema estamos ayudando a solucionar? ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? ¿Qué paquetes de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

R: El valor que proporcionamos al cliente es el de sentirse seguro en cualquier lugar a cualquier hora y el personal estará altamente capacitado hasta para dar la vida por el mismo.

R: La delincuencia común, hurto, homicidio, secuestro ETC...

R: La de seguridad

R: Nuestro segmento de mercado es bastante reducido

3- Canales de distribución: ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes? ¿Cómo se conjugan nuestros canales? ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

R: Canales online, redes sociales

R: Contacto por página web

R: Al encontrar la publicidad en las redes sociales estas tienen el link de nuestra página web

R: Indirecta e indirectamente ya que es un servicio de seguridad nuestro personal estará al margen de la vida el mismo

4- Relaciones con el cliente: ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido? ¿Cuál es su costo? ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

R: Una atención personal

R: Asistencia personalizada

R: No representa un costo específico para nosotros

R: Cuando el cliente adquiere el servicio representara un costo, es allí donde se integra al modelo

5- Fuentes de ingresos: ¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Por qué pagan actualmente? ¿Cómo pagan actualmente? ¿Cómo les gustaría pagar? ¿Cuál es el total de ingresos?

R: Por un servicio rápido, eficaz y de calidad

R: Por un servicio de seguridad privada “escortaje”

R: Transferencias, tarjeta de crédito

R: Por eficacia del mismo servicio que ofrecemos

R: La mayor parte de los ingresos dependerá de la cantidad de clientes que adquieran nuestro servicio

6. Recursos Claves: ¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

R: Recursos humanos, tecnología y armamento (Dotación)

7. Actividades claves: ¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con el cliente y fuentes de ingresos?

R: Solución de problemas, uso de personal y tecnología

8. Asociaciones clave: ¿Quiénes son nuestros socios clave? ¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios? ¿Qué actividades clave realizan los socios?

R: Empresas privadas, publicas, analistas

R: Bancos, ARLS

R: Recursos monetarios

R: Inversión

9. Estructura de costos: ¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio? ¿Cuáles son los recursos clave más caros? ¿Cuáles son las actividades clave más caras?

R: Publicidad, pago al personal, capacitación

R: Los de personal y dotación

R: Capacitación del persona

2. Investigue y realice un mentefacto conceptual donde diferencie cada uno de los tipos de fuentes de ingresos:

*** Venta de activos**

*** Cuota por uso**

*** Cuota de suscripción**

*** Préstamo/alquiler/leasing**

*** Concesión de licencias**

*** Gastos de corretaje**

*** Publicidad**

Beneficio

Venta de Activos	Cuota por uso	Cuota por Suscripción
La venta de ganancias que se obtienen debido a los productos, servicios o mercancía que maneja una empresa.	El beneficio se genera por el uso de un servicio en particular. Cuanto más se usa el servicio más paga el cliente.	Es un contrato que una persona paga una cuota por un servicio o producto en intervalos regulares a una empresa.

Préstamo / alquiler / Leasing	Concesión de licencias	Gastos de Corredaje
Es un servicio financiero que permite a los empresarios o profesionales independientes adquirir equipos, maquinaria, vehículos etc...	Es de las formas contemporáneas más poderosas de marketing. Al otorgar un derecho antitrust a los socios estratégicos le permite al propietario de la marca mejorar y aumentar su crecimiento.	Es una especie de contrato comercial por medio del cual una persona denominada corredor la cual debe tener un conocimiento del mercado y las legislaciones donde se realizan las operaciones.

Publicidad

Recomienda tradicional dictada de marketing y tiene como objetivo divulgar un producto para estimular su consumo.

ACTIVIDAD 3: COSTOS FIJOS, VARIABLE Y CAPITAL INICIAL

1- REALIZAR LA LIQUIDACIÓN DE LA NOMINA DE UN TRABAJADOR QUE DEVENGUE EL SALARIO QUE USTED DECIDA MAYOR AL SALARIO MINIMO ACTUAL, SIGUIENDO LOS EJEMPLOS DE ABAJO

Recibí indicaciones de una amiga universitaria estudiante de administración financiera

Devengado		Apropiaciones de nómina	
Sueldo básico	1.000.000	Seguridad social	
Comisiones	200.000	Salud (8%)	123.250
Horas extras	150.000	Pensión (12%)	174.000
Recargo nocturno	50.000	Arl (0,522%)	7.569
Recargo festivo	50.000	Total	304.819
Auxilio de transporte	88.211		
Total devengado	1.538.211	Aportes parafiscales	
Deducciones		Sena (2%)	29.000
		Cajas de compensación (4%)	58.000
Aportes a salud	58.000	Icbf (3%)	43.500
Aportes a pensión	58.000	Total	130.500
Crédito por libranza	100.000		
Cuota sindicato	20.000	Prestaciones sociales	
Cuota cooperativa	30.000	Priama de servicios	128.133
Embargo judicial	150.000	Cesantías	128.133
Total deducciones	416.000	Intereses sobre cesantías	15.376
		Vacaciones	52.125
Neto a pagar	1.122.211	Total	323.767
		Total apropiaciones	759.086
Total nómina			2.297.297

2- hacer un listado de la materia prima, insumos necesarios para producir 1 unidad SEGUN EJEMPLO

R: Materia prima no aplica

3- Realizar la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio

R: Herramientas para poner en marcha la idea de negocio:

REDES SOCIALES

INTERNET

PAGINAS WEB

PC

ENERGIA

HERRAMIENTAS Y SU PRECIO

PC: \$3.859.900,00

https://www.lenovo.com/co/es/desktops-y-all-in-one/ideacentre/serie-aio-300/IdeaCentre-AIO-3-24IMB05/p/F0EU00RGLD?cid=co:sem:ssc|se|google|ssc+todos+los+productos||es_COF0EU00RGLD|6458851909|76956455986|pla-1513661637592|shopping|mixed|all&gclid=EAIaIQobChMI0_Hy68e68wIVRrKGCh0n0Q6BEAYYAyABEgK7DvD_BwE



INTERNET: \$178.900

https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-487003095-router-de-internet-inalambrico-tplink-n450-wifi-router-para-JM?matt_tool=15557168&matt_word=&matt_source=google&matt_campaign_id=14634237758&matt_ad_group_id=122266241930&matt_match_type=&matt_network=g&matt_device=c&matt_creative=545507349257&matt_keyword=&matt_ad_position=&matt_ad_type=pla&matt_merchant_id=116782207&matt_product_id=MCO487003095&matt_product_partition_id=1405252328105&matt_target_id=pla-1405252328105&gclid=EAIaIQobChMI9bDH_8i68wIVhMWGCh3yaQxIEAQYAABEGzSvD_BwE



ENERGIA: El precio varía según consumo



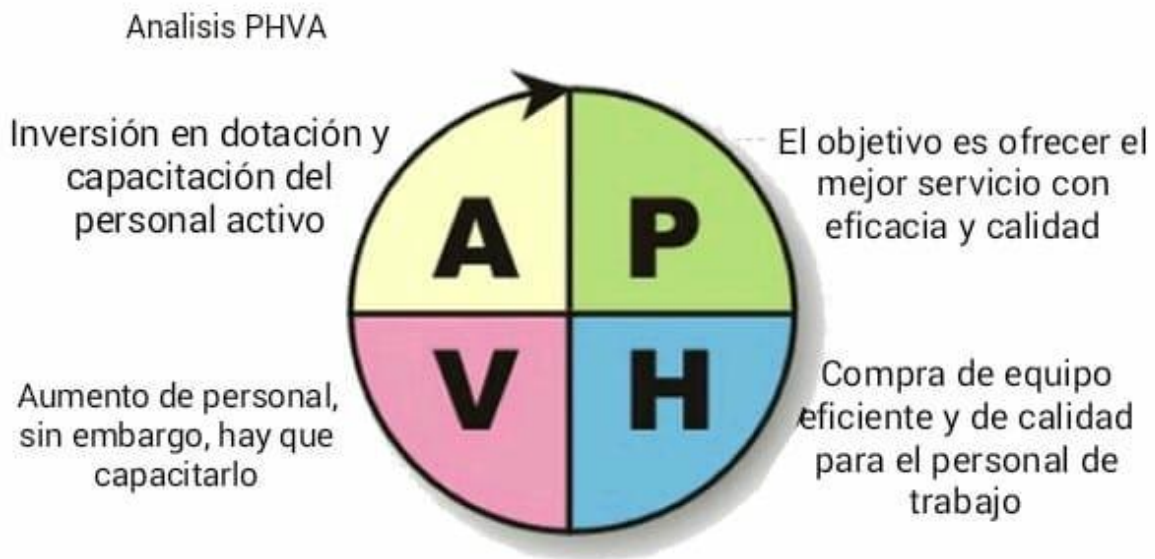
REDES SOCIALES: No aplica costo porque son gratuitas

PAGINAS WB: No aplica costo porque crear una es gratis

	Valor en Pesos Promedio Por Mes
Energia	\$ 500.000
Internet	\$ 178.900
Total	\$ 678.900



ANALISIS PVHA:



3- Presentar a través de power point, prezi, powtoon o cualquier herramienta la maqueta del servicio o el prototipo del producto tangible, explicando cómo va a funcionar o como se hace, que solución o que valor agregado tiene la idea y como se proyectan a futuro

R: Prototipo del servicio en maqueta 3d. Pstda: Profe la tuve que hacer así porque no tenía más forma de hacerla



4- Subir a la plataforma en un documento de Word o Excel tabla de amortización con base en el resultado de la fórmula de la cuota y el desarrollo de la formula de la cuota A 48 0 24 MESES con un interes del 1 % el capital inicial será el que determine usted para poner en marcha su idea de negocio

TABLA DE AMORTIZACION:

TABLA DE AMORTIZACIÓN CON CUOTA FIJA				
Monto de Prestamos	500.000			
Interes Mensual	1%			
Periodos Mensuales	24			
Cuota fija mensual	23.536.74			
N. de Periodos	Saldo Inicial	Cuota fija	Interés	Bono o capital
0	\$ 500.000,00	\$ 23.536,74	\$ 5.000,00	\$ 18.536,74
1	\$ 481.463,26	\$ 23.536,74	\$ 4.814,63	\$ 18.709,32
2	\$ 462.941,16	\$ 23.536,74	\$ 4.629,41	\$ 18.889,97
3	\$ 443.831,89	\$ 23.536,74	\$ 4.438,32	\$ 19.079,90
4	\$ 424.733,92	\$ 23.536,74	\$ 4.247,34	\$ 19.272,30
5	\$ 405.449,02	\$ 23.536,74	\$ 4.054,49	\$ 19.472,72
6	\$ 385.967,72	\$ 23.536,74	\$ 3.859,67	\$ 19.683,89
7	\$ 366.289,66	\$ 23.536,74	\$ 3.662,85	\$ 19.897,63
8	\$ 346.410,77	\$ 23.536,74	\$ 3.464,11	\$ 20.123,36
9	\$ 326.333,08	\$ 23.536,74	\$ 3.263,33	\$ 20.359,09
10	\$ 306.069,33	\$ 23.536,74	\$ 3.060,69	\$ 20.605,85
11	\$ 285.588,64	\$ 23.536,74	\$ 2.855,88	\$ 20.863,66
12	\$ 264.907,39	\$ 23.536,74	\$ 2.649,07	\$ 21.132,39
13	\$ 244.026,73	\$ 23.536,74	\$ 2.440,27	\$ 21.411,97
14	\$ 222.923,60	\$ 23.536,74	\$ 2.229,24	\$ 21.702,30
15	\$ 201.676,70	\$ 23.536,74	\$ 2.016,77	\$ 22.003,39
16	\$ 180.295,52	\$ 23.536,74	\$ 1.802,96	\$ 22.315,24
17	\$ 158.789,79	\$ 23.536,74	\$ 1.587,80	\$ 22.637,97
18	\$ 136.966,60	\$ 23.536,74	\$ 1.369,67	\$ 22.971,64
19	\$ 114.839,53	\$ 23.536,74	\$ 1.148,39	\$ 23.316,25
20	\$ 92.227,19	\$ 23.536,74	\$ 922,27	\$ 23.671,92
21	\$ 69.376,67	\$ 23.536,74	\$ 693,77	\$ 24.038,69
22	\$ 46.303,76	\$ 23.536,74	\$ 463,04	\$ 24.416,65
23				
24				

Saldo Final

\$ 500.000
\$ 487.963.26
\$ 462.741.76
\$ 443.851.89
\$ 429.731.42
\$ 405.449.02
\$ 385.961.72
\$ 366.284.60
\$ 346.410.71
\$ 326.338.08
\$ 306.089.73
\$ 285.588.64
\$ 269.907.79
\$ 249.003.78
\$ 227.923.60
\$ 207.673.10
\$ 180.359.52
\$ 158.406.74
\$ 136.233.60
\$ 114.233.93
\$ 91.839.53
\$ 69.227.19
\$ 46.346.67
\$ 23.303.70
\$ 0.00