

TU LIENZO, LIENZO DE LA IDEA DE NEGOCIO, COSTOS FIJOS, VARIABLE Y CAPITAL INICIAL

JUAN DAVID CLAVIJO LASTRA

DOCENTE: JOHANA DIAZ CARVAJAL

MIGUEL DE CERVANTES SAAVEDRA

CREACION DE EMPRESAS

IBAGUE

2021

A partir de tu planteamiento de proyecto de vida, dibuja tu modelo de negocio personal.

<p>SOCIOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mi familia. -Amigos y conocidos. -Socios de diferentes empresas aliadas. 	<p>ACTIVIDADES CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Trabajo en una fábrica de alimentos, vendiendo los productos tienda a tienda. -Vender. -Manejar. 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> -Trabajando en armonía -Ser solidario. -Manejo del buen trato. -Tratar de dar la razón siempre al cliente. 	<p>RELACIONES CON CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Teniendo una buena comunicación con ellos. -Tratar siempre de ser respetuosos y amable. -Servirle en lo más posible. 	<p>SEGMENTOS DE CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Personas de bajos recursos. -Personas de la mayor edad. -A toda persona que tenga una necesidad y busque una solución.
<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> -Soy muy positivo, trato de llenar mi mente de pensamientos positivos. -Me gusta ayudar, soy muy respetuoso, atento y tengo mucha fe en Dios -Soy bueno en tratar los clientes y vender. 			<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> -Por medio de mis redes sociales. -Plataformas de ventas online. -Voz a voz o cara a cara. 	
<p>COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Un excelente servicio al cliente. -Mi tiempo. -Mi dedicación. -Mi energía 			<p>INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> -Dinero. -Experiencias. Logros. Reconocimiento. 	

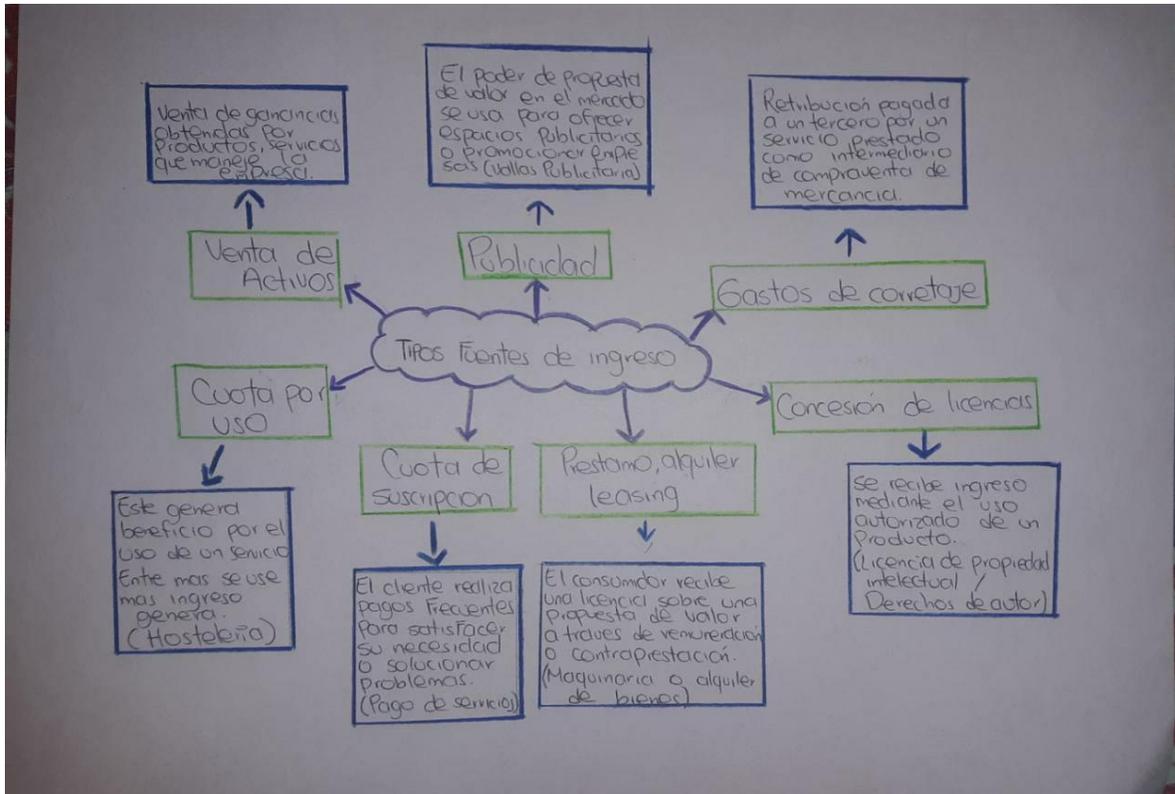
ACTIVIDAD 2 : LIENZO DE LA IDEA DE NEGOCIO



Lienzo de la idea de negocio-JuanClavijo

Nota: Lo subiré adjunto al archivo de Word.

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



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

SALARIO MINIMO	PORCENTAJES TOTAL	PAGA EL EMPLEADOR	VALOR A PAGAR	LO QUE LE CORRESPONDE AL EMPLEADO	
\$9.000.000					
SALUD	12.5%	8.5%	765.000	4%	360.000
PENSION	16%	12%	1.080.000	4%	360.000
					720.000
CESANTIAS	8.33%		749.700		
INTERESES A LAS CESANTIAS	1%		90.000		
VACACIONES	4.17%		375.300		
PRIMA	8.33%		749.700		
ARL, DEPENDE DEL NIVEL DE RIESGO					
CAJA DE COMPENSACION	4%		360.000		
ICBF	3%		270.000		
SENA	2%		180.000		
AUXILIO DE TRANSPORTE	\$ 106.454,00				
DOTACION					
		TOTAL	4.619.700	TOTAL GANAR EL TRABAJADOR	8.280.000

Nota: Lo subiré adjunto al archivo de Word.

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

MATERIA PRIMA E INSUMOS	UNIDAD DE COMPRA	PRECIO DE LA UNIDAD DE COMPRA	PRECIO POR UNIDAD O POR CANTIDAD	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR TOTAL MATERIA PRIMA ES INSUMOS
Plastilina	1 Paquete x 10 barras	\$10.000	\$1.000	2 barras	\$2.000
Pegamento (colbon)	1 tarro x 250 ml	\$4.000	\$4.000	50ml	\$1.200
Resina	1 frasco x 500ml	\$30.000	\$ 30.000	40ml	\$700
Tempera	1 frasco x 25ml	\$1.400	\$1.400	5ml	\$200

Costo de producir 1 unidad de cuadro decorativo \$ 4.100

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

R/:

-Caladora: para cortar la madera.

-Destornillador: para atornillar las colgaderas.

-Pinceles: para aplicar pinturas.

4- BUSCAR POR INTERNET, la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y realizar una cotización con precios reales y actuales de cada elemento

R/:

- Caladera 1180w 3000rpm STONE TOOLS precio: \$179.900

- Destornilladores Uyustools. precio: \$19.900

- Set Pincel Sintético X 10 Uds. precio: \$12.900

5- Llenar los cuadros con la lista de máquinas, herramientas, equipos, insumos que se necesiten para poner en marcha la idea de negocio y su precio por unidad.

R/:

UNIDADES	LISTA DE MATERIA PRIMA, MAQUINAS, HERRAMIENTAS, UTENSILIOS Y/O EQUIPOS TECNOLOGICOS	VALOR EN PESOS POR UNIDAD	VALOR EN PESOS TOTAL
1	Caladera 1180w 3000rpm STONE TOOLS.	\$179.900	\$179.900
2	Destornilladores Uyustools.	\$ 19.900	\$ 19.900
3	Set Pincel Sintético X 10 Uds.	\$ 12.900	\$12.900

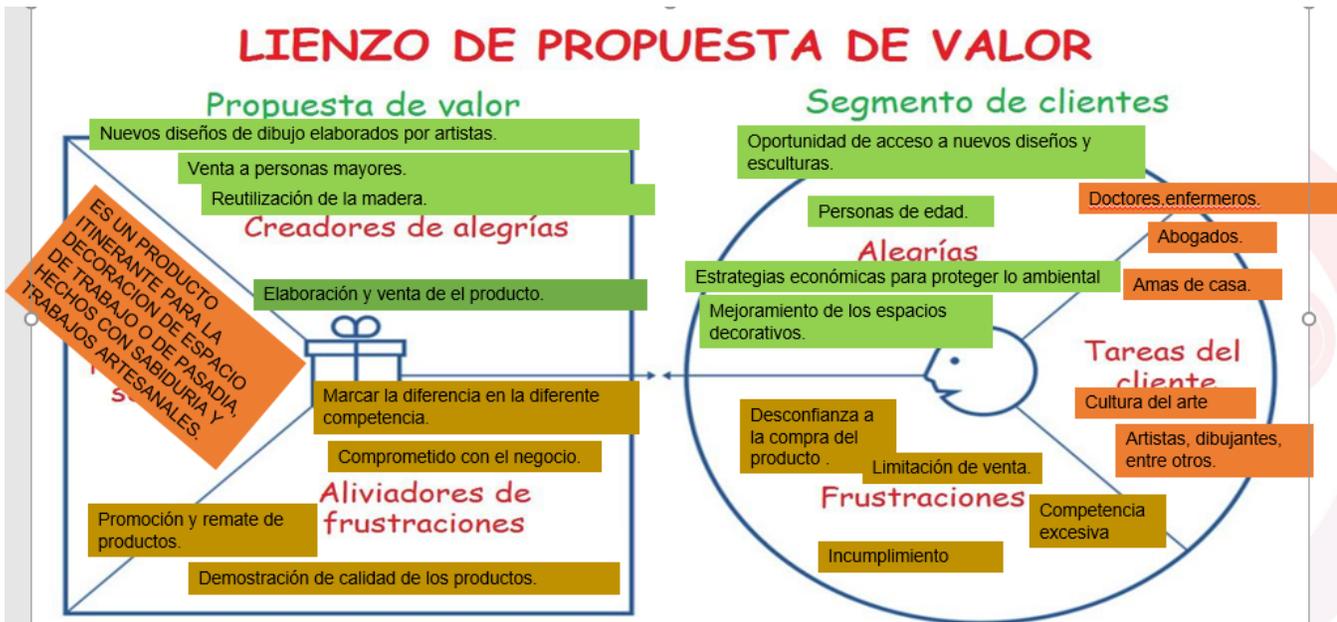
6- Llenar los cuadros de los costos fijos y variables teniendo en cuenta cada idea de negocio y los requerimientos particulares

R/:

COSTOS FIJOS DE PRODUCCION DEL PRODUCTO O LA PRESTACION DEL SERVICIO POR MES EN PROMEDIO	VALOR EN PESOS PROMEDIO POR MES
ENERGIA	5.000
INTERNET	20.000
ARRIENDO	500.000

ACTIVIDAD 5 : VISION DE FUTURO EN CONTEXTO

1- Realiza el modelo del mapa de empatía aplicado a su idea de negocio de manera coherente



2- Recuerda tu modelo de negocio y realiza un análisis PHVA con base en tu idea de negocio específicamente sobre el producto o servicio respondiendo las preguntas planteadas en la explicación de cómo se puede hacer realidad o tangible.

R/:

CICLO PHVA como herramienta de evaluación



PLANEAR:

Para elaborar este producto se requiere de elementos y materias primas realmente económicas, se elabora para satisfacer la necesidad de las personas que tienen de decorar sus espacios de trabajos y vivienda.

Con los resultados finales de la planeación se llevaría a cabo junto con familia cercana y con recursos adquiridos laborando en diferentes oficios.

HACER:

Esta idea y/o producto se lleva a cabo gracias a las encuestas realizadas a los clientes, en las que ellas, nos hacen saber cuáles son sus necesidades para así mismo nosotros satisfacerlos.

Los recursos adquiridos para este producto se juntaron con ahorros y adquiriéndolos de labores diferentes.

VERIFICAR:

Los resultados fueron positivos ya que los clientes y la sociedad aceptaron la propuesta, se ven interesados, gracias a toda la planeación realizada y los buenos resultados, se ejecutará la idea de negocio.

ACTUAR:

El aprendizaje que se obtuvo fue de como implantar un planeamiento y desarrollo a largo plazo de una idea de negocio y como convertirla en una empresa de producto o servicio.

Se obtuvo un 80% de logros propuestos gracias a la aceptación de los clientes y el 20% se tomarán como cambios a realizar a partir de las necesidades encuestadas de clientes que ya han comprado y disfrutado de nuestro producto.

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

R/:



Madeplast-JuanCla
vijo11.pptx

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 fórmula de la cuota A 48 0 24 MESES con un interés del 1 % el capital inicial será el que determine usted para poner en marcha su idea de negocio

R/:

Juan David Clavijo Lastra Grado: 11 Scribe

• **Cuota** = $\frac{\text{Interés} \times \text{Capital}}{1 - (1 + \text{Interés})^{-n}}$ Interés 1

$$= \frac{0,01 \times 10.000.000}{1 - (1 + 0,01)^{-48}}$$

$$= \frac{100.000}{1 - (1,01)^{-48}}$$

$$= \frac{100.000}{1 - 0,620260}$$

$$= \frac{100.000}{0,37974}$$

$$= 263,338$$

Interés 2

Cuota = $\frac{\text{Interés} \times \text{Capital}}{1 - (1 + \text{Interés})^{-n}}$

$$= \frac{0,02 \times 10.000.000}{1 - (1 + 0,02)^{-48}}$$

$$= \frac{200.000}{1 - (1,02)^{-48}}$$

$$= \frac{200.000}{1 - 0,38053}$$

$$= \frac{200.000}{0,61347}$$

$$= 326,014$$

