



“Madeplast”

PRESENTADO POR:
JUAN DAVID
CLAVIJO LASTRA



EQUIPO DE TRABAJO



Juan David
Clavijo Lastra

Habilidades blandas

Responsable, interesado,
organizado, creativo, dedicado,
persistente, creyente.

Habilidades duras

Manejo de herramientas de
construcción, atención al
cliente, ventas.



Dayann Camila
Clavijo Lastra

Habilidades blandas

Paciente, responsable, dedicada,

Habilidades duras

Gestión documental, Manejo de
Office.



Gissella
Lozada Ortiz

Habilidades blandas

Innovación, inteligencia emocional,
productividad.

Habilidades duras

Análisis de negocios, Diseñadora
grafica, Arquitecta.

PROBLEMA IDENTIFICADO



- El problema es que Colombia siempre ha tenido problemas de índole económica .una de las consecuencias de esta crisis es que esta haciendo que los artículos duraderos personalizados y hechos a mano cobren de nuevo valor.
- En la actualidad no es tan reconocido este producto, ya que están fabricados con materiales novedosos y que ayudan en una gran parte al planeta tierra.
- También un problema frecuente es que por tradición encontramos estos productos en otros lugares como: moda, joyería, cosmética, diseño de interiores, gastronomía.

DESAFIO



¿Cómo lograr una distribución de nuestro producto a través de canales de importación a diferentes países?



IDEA INNOVADORA

Cuadros de madera, reutilizando cuadros de madera.



ES UN PRODUCTO ITINERANTE PARA LA DECORACION DE ESPACIO DE TRABAJO O DE PASADIA, HECHOS CON SABIDURIA Y TRABAJOS ARTESANALES.

MAPA DE EMPATIA

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de valor

Nuevos diseños de dibujo elaborados por artistas.

Venta a personas mayores.

Reutilización de la madera.

Creadores de alegrías

Elaboración y venta de el producto.

Marcar la diferencia en la diferente competencia.

Comprometido con el negocio.

Aliviadores de frustraciones

Promoción y remate de productos.

Demostración de calidad de los productos.

ES UN PRODUCTO
ITINERANTE PARA LA
DECORACIÓN DE ESPACIO
DE TRABAJO O DE PASADIA,
HECHOS CON SABIDURIA Y
TRABAJOS ARTESANALES.

Segmento de clientes

Oportunidad de acceso a nuevos diseños y esculturas.

Personas de edad.

Doctores, enfermeros.

Abogados.

Amas de casa.

Alegrías

Estrategias económicas para proteger lo ambiental

Mejoramiento de los espacios decorativos.

Tareas del cliente

Cultura del arte

Artistas, dibujantes, entre otros.

Desconfianza a la compra del producto.

Limitación de venta.

Frustraciones

Incumplimiento

Competencia excesiva

SEGMENTO DE CLIENTES

Las personas con gustos decorativos y cuidadosos con el medio ambiente y personas que trabajen en una oficina en la mayoría personas mayores de 25 años.



PROPUESTA DE VALOR

Ayuda a las personas a tener un espacio más ambiental y decorado a su gusto, con un bajo presupuesto.



CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



Periódico

Publicidad en redes,
sociales, videos
elaborados para dar a
conocer el producto,
anuncios,
recomendaciones de
clientes potenciales.



Redes sociales

Voz a voz



RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Generar confianza

Brindar respeto

Brindar calidad en el servicio

Tener claridad en la información

Excelente servicio al cliente

Asegurar encadenamientos comerciales con Negocios
inclusivos consiguiendo empresas anclas.



INGRESOS



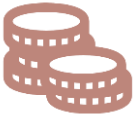
Conferencias para mejoras en nuestros productos.



Cursos para las personas que quieran aprender el arte.



Curso de motivación.



Curso de liderazgo



Recursos para mejorar la calidad y la ayuda al medio ambiente.



Comisión por ventas a través de terceros.



ACTIVIDADES CLAVES

- Relaciones públicas.
- Promociones de venta.
- Marketing.
- Publicidad.



RECURSOS CLAVES

- Contactos importantes.
- Clases para enseñar el arte.
- Estrategias de ventas.
- Buen trato a los clientes.
- Energía positiva y ganas de salir adelante.



ALIADOS CLAVES



ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS	VALOR
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 2.000.000
PLASTILINA	\$ 200.000
RESINA	\$ 300.000
PUNTILLAS Y TORNILLOS	\$ 100.000
MAQUINARIA ELECTRICA	\$ 213.000
HERRAMIENTAS	\$ 25.000
ARRIENDO DEL INMUEBLE	\$500.000
ENERGIA	\$100.000
INTERNET	\$50.000
TOTAL	\$ 3.500.000

VIABILIDADES

1. Datos personales y profesionales.

- Dayann Camila Clavijo Lastra
- Gissella Lozada Ortiz
- Juan David Clavijo Lastra



2. Estudio de mercado

Según encuestas realizadas por entes empresarios, las personas a quien va dirigido el producto, son a las personas de segundo extracto en adelante (doctores, abogados, secretarios, entre otros).

3. Análisis económico de la empresa.

Se espera tener una buena acogida frente al proyecto implementado para el segmento de clientes que tenemos propuesto. ya que la planeación inicial de inversión es de \$3,500,000. Con esto realizaremos el alquiler del inmueble donde se realizarán la fabricación del producto, se comprarán herramientas como eléctricas y también manuales, equipos de computo y materia prima.

4. Previsión de ventas.

Esperamos obtener una recaudación de fondos por parte de los cursos que se brindaran, los cuales en un costo de \$20.000 a \$50.000.



FORTALEZAS

1. Ayuda al desarrollo motriz.
2. Creatividad
3. Diseñar a gusto del cliente.
4. Positismo ante todo inconveniente.
5. Trabajo en equipo.

DEBILIDADES

1. Recursos limitados.
2. Poco reconocimiento.
3. Asociación con empresas débiles.
4. Producción deficiente.
5. Planificación estratégica inadecuada.

DOFA

OPORTUNIDADES

1. Generar empleo.
2. Oportunidad de expresar por medio del arte.
3. Darse a conocer en el exterior
4. Implementación de tecnología innovadora.
5. Nuevos productos que abarquen nuevos clientes.

AMENAZAS

1. Surgimientos de nuevas empresas superiores a la nuestra.
2. Demasiadas competencias.
3. Escases de material.
4. Disminución de ventas.
5. Modificaciones en las tasas de las divisas

Viabilidad de mercados



CONTEXTO: Zona centro-occidente del Tolima

COMPETENCIA: Fabricas de cuadros decorativos y artesanías.

PRECIO: De \$ 30.000 en adelante depende de el tamaño del cuadro.

PROMOCION: 2x1

PRODUCTO: Cuadros decorativos hechos con plastilina y madera reutilizada.

PLAZA: Ubicado en el centro de la ciudad de Ibagué.



VIABILIDAD TÉCNICA U OPERATIVA



VIABILIDAD FINANCIERA

Tenemos en cuenta los costos de inversión inicial y evaluar el tiempo de recaudar la posible rentabilidad que nos pueda generar esta idea de negocio

Cursos y capacitaciones	Costo
Cursos de diseños.	\$200.000
Manejo y mantenimiento de las maquinas	\$150.000
Capacitacion en atención al cliente.	\$100.000
Total mensual	\$450.000

COSTOS	VALOR
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 2.000.000
PLASTILINA	\$ 200.000
RESINA	\$ 300.000
PUNTILLAS Y TORNILLOS	\$ 100.000
MAQUINARIA ELECTRICA	\$ 213.000
HERRAMIENTAS	\$ 25.000
ARRIENDO DEL INMUEBLE	\$500.000
ENERGIA	\$100.000
INTERNET	\$50.000
TOTAL	\$ 3.500.000

Se espera que en el periodo de seis meses se recoja la inversión inicial.



FLUJO DE CAJA													
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
SALDO INICIAL													
INGRESOS													
VENTAS	8.000.000	7.000.000	7.000.000	6.000.000	6.000.000	7.000.000	8.000.000	8.000.000	6.000.000	6.000.000	8.000.000	10.000.000	87000000
TOTAL INGRESOS	8.000.000	7.000.000	7.000.000	6.000.000	6.000.000	7.000.000	8.000.000	8.000.000	6.000.000	6.000.000	8.000.000	10.000.000	87000000
EGRESOS													
PAGO NOMINA	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	36.000.000
PAGO DE PUBLICIDAD	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6000000
SERVICIOS	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1800000
CAPACITACIONES	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	5400000
ARRIENDO DE INMUEBLE	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6000000
MATERIALES	600.000	500.000	500.000	300.000	300.000	600.000	600.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	5900000
TOTAL EGRESOS	5.200.000	5100000	5100000	4900000	4900000	5200000	5200000	5100000	5100000	5100000	5100000	5100000	36000000
FLUJO ECONOMICO	2.800.000	1.900.000	1.900.000	1.100.000	1.100.000	1.800.000	2.800.000	2.900.000	900.000	900.000	2.900.000	4.900.000	25.900.000
FINANCIAMIENTO													
ACCIONISTAS	17.400.000												17.400.000
FUENTE PROPIA	2.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2000000
BANCOS	10.000.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000000
TOTAL FINANCIAMIENTO	29.400.000												
FLUJO DE CAJA FINANCIERO													
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

VIABILIDAD ADMINISTRATIVA Y LEGAL



El proyecto inicialmente se establecerá con un dueño o gerente de la empresa, luego la rama de talento humano, donde se desglosa la atención al cliente, el siguiente es finanzas y contabilidad donde se encuentran la administración y el evaluador de riesgo, seguidamente la producción donde se elaborara la fabricación de los productos de parte de los trabajadores en este caso el mismo gerente y por ultimo el marketing donde se asigna la publicidad del producto ya sea en redes sociales o voz a voz.

ANALISIS DE RIESGO

AREA A ANALIZAR	RIESGO	ESTRATEGIAS
AREA OPERACIONAL	❖ No contar con los equipos necesarios para desempeñar las funciones. ❖ Perdida parcial o total de la propiedad planta y equipo (Equipos, Inmuebles, propiedad planta y equipo)	❖ Seguros, polizas por estos eventos que puedan provocar contratiempos y retrasarían el trabajo del personal. ❖ Capacitar al personal de diferentes áreas para evitar que se presenten retrasos en las asesorías, es decir tener un plan B
AREA DE MERCADO	❖ Falta de recursos para la publicidad y no llegue a todas las partes del Sur Tolima ❖ El grupo al que queremos llegar a las mujeres campesinas, no cuenten con alguna red social o no se enteren de estos cursos.	❖ Promocionar los talleres y asesorías a través de las redes sociales, que actualmente son el boom de la actualidad y esto permitiría llegar a cada rincón esperado. ❖ Realizar encuestas a cada uno de las mujeres del Sur Tolima que estén interesadas en adquirir estos cursos y ofrecerles viabilidad de pagos
AREA FINANCIERA	❖ No se inscriban suficientes personas y no se recupere lo invertido. ❖ Fraude en las facturas que se realicen a las personas que adquieran el curso	❖ Hacer diferentes campañas publicitarias, promociones para que las mujeres se incentiven y se logre lo planteado. ❖ Que se tenga un control muy minucioso de todas las salidas y las entradas que se ejecuten mensualmente.
AREA ADMINISTRATIVA	❖ Riesgo de incendio ❖ Riesgos asociados a posturas inadecuadas delante de la pantalla	❖ Se debe evitar sobrecargar los enchufes, alejando los elementos inflamables o combustibles de una fuente de calor. Tener siempre el acceso libre a las puertas de emergencia y extintores. ❖ Capacitaciones de postura y uso adecuado de los equipos de trabajo de oficina , hacer una breve pausa cada hora de trabajo
	❖ No se realice el pago oportuno de los impuestos dentro de las fechas, lo que provoque multas y sanciones.	❖ Se tenga un calendario de pagos para evitar el no pago de ellos, la contadora de la organización liquide correctamente

IMPACTO ECONÓMICO



- Mayores ingresos familiares
- Más conocimientos sobre los riesgos que pueden incurrir en la economía
- Mayor capacitación sobre como manejar los recursos disponibles.
- Mayor conocimiento sobre los indicadores que ayudan a mantener una rentabilidad financiera y a analizar los cambios previstos.
- Generar empleos
- Empoderar a las mujeres con independencia financiera



IMPACTO AMBIENTAL



- Análisis y evaluación de las posibles amenazas naturales que puedan afectar la región.
- Disminución de la contaminación ambiental y la sobre explotación de los recursos naturales.
- Mejor uso de las energías renovables.
- Disminución de las pérdidas por las amenazas naturales.
- R de economía circular:
 - Repensar
 - Rediseñar
 - Reutilizar
 - Reparar
 - Remanufacturar
 - Reciclar
 - Recuperar



IMPACTO SOCIAL



- Incremento de la autogestión comunitaria con respeto a sus diferencias culturales.
- Aumento en el grado de participación en la toma de decisiones en las diferentes áreas.
- Mejoramiento de la producción y la productividad.
- Mejor diversificación de las fuentes de ingresos.



EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS DEL CURSO

El curso de optativa de plan de negocios, ha fortalecido los conocimientos que tengo de proyección y emprendimiento, gracias a la trayectoria de lo transcurrida del semestre me di cuenta que son muchas las oportunidades a las que tenemos derecho y que podemos buscar diferentes recursos para lograr lo que nos proponemos, que con esfuerzo y dedicación podemos alcanzar esas metas y objetivos que nos planeamos

Nos enseña que hay diversas formas en las que podemos ayudar y guiar a las personas emprendedoras para sacar adelante sus proyectos

Nos enseña que el trabajo en equipo es importante porque se complementan las ideas

Nos enseña la importancia de compartir conocimiento

