



Lamparas aladino

Presentado por:
Juan David vera
castillo



PROBLEMA IDENTIFICADO

El mal uso que tiene las personas con el tubo de pvc

Que las personas no sean conscientes de lo costoso que puede ser el tubo de pvc

Los tubos de pvc causan daños en la salud al medio ambiente



Ley 2125 Emprendimiento Femenino/ Pruebas saber PRO para 5 y 9 grado.

DESAFIO



¿Cómo aprovechar el buen uso del tubo de pvc para renovarlos en unas lamparas que pueden cuidar el medio ambiente y darles un buen toque a tu dormitorio, sala, alcoba.



IDEA INNOVADORA

Crear una empresa donde se conscienticen a las personas sobre el cuidado del medio Ambiente y así evitar contaminación. Se venderán lamparas ecológicas a los clientes que deseen decorar su hogar con un toque vintage, las cuales llevarán un diseño variado. El valor agregado será que las lamparas se venderán a un precio accesible y comodo para las personas.

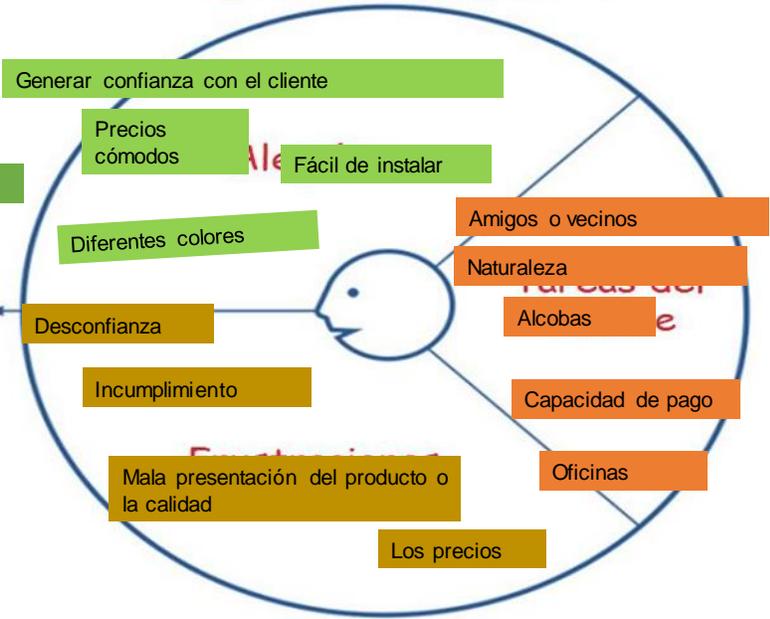
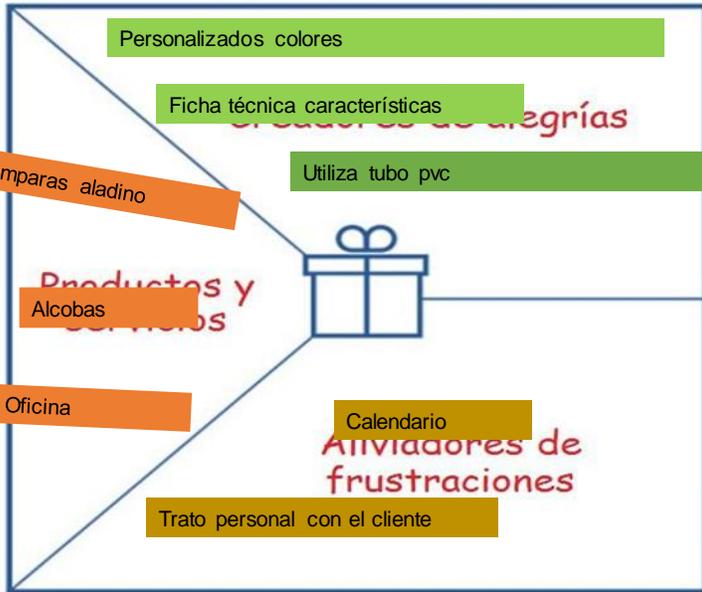


MAPA DE EMPATIA

LIENZO DE PROPUESTA DE VALOR

Propuesta de valor

Segmento de clientes



SEGMENTO DE CLIENTES

Personas amantes de las
lamparas y personas que
les guste lo ecológico



PROPUESTA DE VALOR

Lamparas aladino

Ayuda a las familias que quieren darle un toque vintage y de color a su alcoba, oficina o a las personas que les encanta leer en las noches no ocupa demasiado espacio además es de bajo precio y con diversos estilos, colores y figuras y no afentan al medio ambiente.



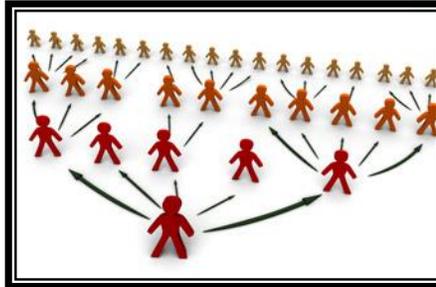
CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



Redes sociales

Podcast, tutoriales financieros y canal de influencer.

Voz a voz



Radio

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Generar confianza



Ofrecer un producto de buena calidad



Atender al cliente con un buen vocabulario



Asesorar al cliente sobre el producto que nos está comprando



Excelente servicio al cliente





INGRESOS

Venta de lamparas ecológicas

Vender lamparas originales

Explicación de como armar una lámpara

Venta por mayor

Ventas con hacedores



ACTIVIDADES CLAVES

- Tener un equipo de trabajo
- Tener visión, misión, objetivos
- Tener una lista de los posibles compradores
- diseño de un plan de mercado
- Crear una base de datos de posibles aliados y estrategias



RECURSOS CLAVES

TALENTO HUMANO	Personal profesional y responsable que se capac de armar de manera adecuada las lamparas , Equipo administrativo (financiero, abogado, contador experto en temas tributarios naranja, marketing y ventas
EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO	Material de aprendizaje
	Equipo móvil
	Ayudas audiovisuales
INFRAESTRUCTURA	Áreas físicas
	Áreas digitales



ALIADOS CLAVES



Empresas de lamparas como
Ledco – Lámparas Zeppled.

Empresas de productos
ecológicos.



ESTRUCTURA DE COSTOS

COSTOS	VALOR
Arriendo	\$ 460.000
PUBLICIDAD	\$ 200.000
Compras de equipo	\$ 9.000.000
Materiales de trabajo	\$ 1.030.000
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 2.000.000
Gastos administrativos profesionales	\$ 500.000
TOTAL	\$ 13.190,000

Viabilidad de mercados



PLAZA: Ubicada en Ibagué, en la cámara de Comercio de Ibagué, con centro de atención al Sur del Tolima.

PRODUCTO: Lámparas elaboradas con tubo de pvc con diferentes colores y diseños

PROMOCION: redes sociales, el voz a voz y por medio de radio

PRECIO: tarifas preferenciales de acuerdo al diseño

COMPETENCIA: empresas de lámparas cercanas

CONTEXTO: ibague con índices de desempleo



3. Análisis económico de la empresa.

Se espera tener una buena acogida frente al proyecto lamparas aladino, aremos un proyecto para disminuir la contaminación del medio ambiente y el mal uso del tubo de pvc reutilizar los tubos para poder comenzar a cambiarlos por una lámpara ya que compraremos los materiales que faltan para tener un producto de muy buena calidad

Cada día vamos a ir mejorando para traerles un buen producto a los clientes y de buena calidad

4. Previsión de ventas.

Esperamos a que las ventas de las lamparas sean buenas ya que tendríamos más calidad



FORTALEZAS

Producto de muy buena calidad.
Ayuda a limpiar el medio ambiente

DEBILIDADES

No conocer los temas que se
manejarán durante los cursos.
No tener el tiempo suficiente para
poder aprender.

DOFA

OPORTUNIDADES

Pocos vendedores de lámparas
ecológicas.
reutilizar los tubos de pvc que no
utilizan los demás

AMENAZAS

Que una empresa realice copia del
mismo producto
Que al cliente no les guste nuestro
producto por estar elaborado de
material ecológico

VIABILIDAD TÉCNICA U OPERATIVA



VIABILIDAD FINANCIERA

Tenemos en cuenta los costos de inversión inicial de \$ 12.000.000 planteado por los socios y 30.000 por donaciones de personas

- Se proyecta recuperar la inversión de cinco meses con una rentabilidad que nos puede generar esta idea de negocio

COSTOS	VALOR
Inversión inicial	\$ 12.000.000
Lamparas con diseño exclusivo	\$ 20.000
Donativos de personas	\$ 30.000
Taller de formación	\$ 2.000.000
TOTAL	\$ 14.050.000

Aperturas de proceso contractuales de acuerdo a la normativa dada vigente	-trabajo de equipo -riesgos -indicadores -sistema de acreditación
Capacitaciones equipo directivo	18 capacitaciones

Se espera que en cinco meses se recoja la inversión inicial

FLUJO DE CAJA

INVERSIÓN DE OBRA CIVIL

INFRAESTRUCTURA	EXTENSIÓN	UM	PRECIO UNITARIO	TOTAL
AREA DE MEZCLADO	4,5	34 ²	70.000	315.000
AREA DE PRENZADO	5,5	34 ²	85.000	467.500
BODEGA	4,5	34 ²	1.100.000	4.950.000
OFICINA	5,5	34 ²	1.150.000	6.325.000
VESTIDORES	4,5	34 ²	910.000	4.095.000
			SUBTOTAL	16.152.500

MAQUINARIA Y EQUIPO

MAQUINARIA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
PULIDORAS	2	350.000.00	700.000.00
DESTORNILLADORES	3	30.000.00	90.000.00
HOJAS SEGUETAS	5	4.000.00	20.000.00
CALADORAS	2	200.000.00	400.000.00
COMPRESOR	1	250.000.00	250.000.00
PISTOLAS	3	35.000.00	105.000.00
		SUBTOTAL	1.569.000

FLUJO DE CAJA

INVERSION EN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
COMPUTADOR HP	2	1.319.000	2.638.000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	1	370.000	370.000
		SUBTOTAL	3.008.000

INVERSION EN MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES Y EQUIPOS	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
ESCRITORIO	2	135.000	270.000
SILLAS	2	120.000	240.000
ARCHIVADOR	1	210.000	210.000
DISPENSADOR DE AGUA	1	300.000	300.000
SILLAS DE ESPERA	3	75.000	225.000
		SUBTOTAL	1.245.000

FLUJO DE CAJA

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

CONCEPTOS	VALOR
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	510.000
ESTUDIO AMBIENTAL	150.000
ESTUDIO TÉCNICO	150.000
LEGALIZACION DE CONTRATOS	300.000
SUBTOTAL	1.110.000

RESUMEN DE LAS INVERSIONES

ACTIVO FIJO	
INVERSION EN OBRA CIVIL	16.152.500
INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPO	1.569.000
INVERSION EN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3.008.000
INVERSION EN MUEBLES DE OFICINA	1.245.000
TOTAL FIJO	21.974.000
ACTIVO DIFERIDO	
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	510.000
ESTUDIO AMBIENTAL	150.000
ESTUDIO TÉCNICO	150.000
LEGALIZACION DE CONTRATOS	300.000
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	1.110.000
TOTAL INVERSION	2.500.000
IMPREVISTOS 5%	3.350.000
TOTAL INVERSION	1.675.000

FLUJO DE CAJA

COSTOS DE PRODUCCIÓN

MATERIA PRIMA	UN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
TUBO PVC		6	100.000	600.000	7.200.000
MADERA		1	150.000	150.000	1.800.000
PAPEL ENCERADO		3	90.000	270.000	3.240.000
PINTURA		4	150.000	600.000	7.200.000
TINER		3	100.000	300.000	3.600.000
LIJA		6	60.000	360.000	4.320.000
INSTALACIONES		5	80.000	400.000	4.800.000
PLAFONES		10	90.000	900.000	10.800.000
BOMBILLAS		10	70.000	700.000	8.400.000
				SUBTOTAL	51.360.000

COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

PERSONAL	CANTIDAD	FACTOR MULTI	SALARIO	SALARIO NETO	EPS	RIESGO	TOTAL

COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA

PERSONAL	CANTIDAD	FACTOR MULTI	SALARIO	SALARIO NETO	EPS	RIESGO	TOTAL
GERENTE DE PRODUCCIÓN	1	24	908.326	2.180.462	77.224	39.000	2.289.686
VIGILANTE	1	1	1.110.100	1.110.100	77.224	39.000	1.226.324
						SUBTOTAL	3.516.010

FLUJO DE CAJA

SERVICIOS BASICOS

SERVICIOS	UM	CONSUMO	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL
AGUA	M ³	88	1139	100.232
LUZ	KMB	10530	609	6.412.770
			SUBTOTAL	6.513.002

RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

RUBRO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
SERVICIOS BASICOS	6.513.002	78.156.024
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA		
MATERIA PRIMA	3.980.000	47.760.000
COSTOS DE MANO DE OBRA DIRECTA	3.516.010	42.192.120

GASTOS DE VENTA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL

FLUJO DE CAJA

GASTOS DE MARKETINNG

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
PAGINA WED	1	100.000	100.000	1.320.000
REDES SOCIALES	1	130.000	130.000	1.560.000
VOLANTES	1000	300	300.000	3.600.000
PENDON	2	180.000	180.000	2.160.000
TARGETAS DE PRESENTACIO	1000	200	200.000	2.400.000
		SUBTOTAL	910.000	11.040.000



FLUJO DE CAJA MENSUAL

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
Saldo inicial	0	-7000	-7250	-7500	-7750	-8000	-6250	-4500	1250	7000	12750	18500	
Ingresos													
Ventas en efectivo	0	6000	6000	6000	6000	8000	8000	12000	12000	12000	12000	17500	105500
Total Ingresos	0	6000	6000	6000	6000	8000	8000	12000	12000	12000	12000	17500	105500
Egresos													
Arriendo	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5400
Pago de nómina		5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	55000
Pago publicidad	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Pago de Papelería	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Capacitación	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Montaje	1000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1000
Total Egresos	2250	6250	71000										
Flujo de caja económico	-2250	-7250	-7500	-7750	-8000	-6250	-4500	1250	7000	12750	18500	29750	
Financiamiento													
Préstamo recibido	4750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4750
Pago de préstamos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Financiamiento	4750	0	4750										
Flujo de caja financiero	-7000	-7250	-7500	-7750	-8000	-6250	-4500	1250	7000	12750	18500	29750	

VIABILIDAD ADMINISTRATIVA Y LEGAL

- El equipo de trabajo contendrá personas responsables con altas habilidades en diseño y la elaboración de las lamparas
- Este tipo de contrato se hará de manera bilateral entre una empresa y una persona especializada en la labor específica. La duración es igualmente en común acuerdo dependiendo del trabajo realizado

ANALISIS DE RIESGO

AREA A ANALIZAR	RIESGO	ESTRATEGIAS
AREA OPERACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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) 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Seguros, pólizas 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	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Riesgo de incendio ❖ Riesgos asociados a posturas inadecuadas delante de la pantalla 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ 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
	<ul style="list-style-type: none"> ❖ No se realice el pago oportuno de los impuestos dentro de las fechas, lo que provoque multas y sanciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Se tenga un calendario de pagos para evitar el no pago de ellos, la contadora de la organización liquide correctamente

IMPACTO ECONÓMICO



- Menos contaminación del medio ambiente
- Mejoramiento de la productividad
- Color a tu cuarto o oficina

IMPACTO AMBIENTAL



- Disminuir la contaminación del medio ambiente
- Mejor uso del tubo de pvc

Reutilización de los tubos de pvc

IMPACTO SOCIAL



- Aprovechamiento de los tubos de pvc que se encuentran y que las personas no sepan Reutilizar
- 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

