PROPUESTA DE ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIO FONDO EMPRENDER

Orientación para la formulación

Grupo de trabajo SENA

1. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

**Variable de Entorno 1: "Te Enseño a Tallar y Decorar una Vela Artesanal" (Foco: Experiencia, Aprendizaje, Creatividad, Potencial de Ingresos/Hobby)**

* **Segmento 1.1: Mujeres Emprendedoras y Creativas (Nacional e Internacional)**
  + **Perfil Demográfico:** Mujeres, 30-55 años. Ubicadas en zonas urbanas de Colombia (Pasto, Cali, Medellín, Bogotá, Buga) y países con interés en manualidades y emprendimiento (Chile, Perú, México, Ecuador, Rep. Dominicana, Uruguay, España, EE. UU.).
  + **Perfil Psicográfico/Intereses:**
    - Buscan generar ingresos adicionales desde el hogar o desarrollar un negocio propio.
    - Interesadas en aprender nuevas habilidades manuales y creativas.
    - Valoran la flexibilidad, la autonomía y la posibilidad de tener un pasatiempo productivo.
    - Disfrutan de actividades terapéuticas y que les permitan desconectarse del estrés laboral.
    - Activas en redes sociales (Instagram, Pinterest, Facebook, TikTok) buscando inspiración y tutoriales.
  + **Capacidad de Decisión y Compra:** Dispuestas a invertir recursos (tiempo y dinero) en aprender, compartir su pasión y en una oportunidad de crecimiento. Ingresos variables, pero con disposición a pagar por kits de calidad y conocimiento valioso (ej. "María emprendedora" con ingresos de 600K−1M COP, pero también perfiles con mayor capacidad).
  + **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Oportunidad de negocio, desarrollo de habilidad rentable, actividad terapéutica, comunidad de apoyo.
  + **Buyer Personas Representativos:** "María emprendedora".
* **Segmento 1.2: Mujeres Adultas Buscando Bienestar y Creatividad (Nacional e Internacional)**
  + **Perfil Demográfico:** Mujeres, 50-70+ años. Ubicadas en zonas urbanas (similar al anterior, pero con posible mayor presencia en comunidades de jubilados o con más tiempo libre).
  + **Perfil Psicográfico/Intereses:**
    - Buscan enriquecer su tiempo libre con actividades que fortalezcan su bienestar y promuevan un envejecimiento saludable y activo.
    - Disfrutan de procesos creativos y manuales desde la comodidad del hogar.
    - Valoran la conexión social y el aprendizaje continuo.
    - Pueden tener experiencia previa en manualidades o ser completamente nuevas.
  + **Capacidad de Decisión y Compra:** Con ingresos estables (pensiones, ahorros) y disposición a invertir en hobbies que aporten valor a su calidad de vida. (ej. "Lucia creativa" con ingresos entre 2-3 SMMLV).
  + **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Actividad terapéutica y estimulante, desarrollo personal, conexión social, envejecimiento activo.
  + **Buyer Personas Representativos:** "Lucia creativa".

**Variable de Entorno 2: "Te Hago o Diseño tu Vela/Producto Artesanal Personalizado" (Foco: Producto Terminado, Diseño Exclusivo, Volumen, Simbolismo, Decoración de Espacios y Eventos)**

* **Segmento 2.1: Empresas y Profesionales de Eventos**
  + **Perfil:** Empresas dedicadas a la organización de eventos (funerarias, bodas, bautizos, eventos corporativos, iglesias que realizan eventos especiales). Decoradores profesionales.
  + **Localización:** Inicialmente zonas urbanas de Palmira y Cali, con potencial de expansión.
  + **Perfil Psicográfico/Intereses:**
    - Buscan elementos decorativos únicos y personalizados que creen experiencias memorables y diferencien sus servicios.
    - Valoran la calidad, el diseño distintivo (el lenguaje Barroco/arabesco de Pembertty puede ser un gran atractivo), la fiabilidad del proveedor y la capacidad de producción para manejar volúmenes.
    - Compromiso con el cumplimiento del servicio y aprendizaje continuo en conceptos de decoración.
  + **Capacidad de Decisión y Compra:** Toman decisiones basadas en la estética, la calidad, el precio por volumen y la capacidad del proveedor para cumplir con los plazos. Presupuestos variables según el tipo y tamaño del evento.
  + **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Productos decorativos exclusivos y personalizables en volumen, creación de ambientes únicos, elementos que aporten valor simbólico y estético a los eventos.
  + **Buyer Personas Representativos:** "Ana decoradora", "Carolina corporativa" (en su rol de organizadora de eventos corporativos), "Ángel luzterna" (funeraria).
* **Segmento 2.2: Instituciones Religiosas**
  + **Perfil:** Principalmente Iglesias Católicas (pero podría expandirse a otras denominaciones que valoren la ornamentación). Incluye sacerdotes, comités pastorales, responsables de liturgia.
  + **Localización:** Amplia, con foco inicial en comunidades donde se valoren las tradiciones y la estética litúrgica.
  + **Perfil Psicográfico/Intereses:**
    - Buscan velas o velones decorativos para enriquecer celebraciones litúrgicas, especialmente en temporadas importantes como Semana Mayor.
    - Motivados por la fe, la tradición y el deseo de fortalecer la identidad de su comunidad con elementos simbólicos y de alta calidad.
    - Valoran la solemnidad, el respeto por los símbolos y la belleza que inspire devoción.
  + **Capacidad de Decisión y Compra:** Decisiones a menudo tomadas por comités o responsables de liturgia, con presupuestos asignados para ornamentos y suministros litúrgicos. Valoran la durabilidad y la relación calidad-precio.
  + **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Velas y velones con alto valor simbólico y estético, que se integren armoniosamente en el contexto litúrgico, y que sean de alta calidad y durabilidad.
  + **Buyer Personas Representativos:** "Comunidades religiosas".
* **Segmento 2.3: Clientes Individuales para Ocasiones Especiales y Decoración Distintiva**
  + **Perfil Demográfico:** Hombres y mujeres, 20-70 años.
  + **Perfil Psicográfico/Intereses:**
    - Buscan velas artesanales decorativas como regalos o suvenires para obsequiar en ocasiones especiales (Día de la Mujer, Día de la Madre, Día de las Velitas, aniversarios, etc.).
    - Profesionales (ej. de la salud) que quieren decorar sus espacios de trabajo con un símbolo de su profesión o un toque personal y elegante.
    - Valoran un producto con diseño exclusivo, digno de recordar, que transmita un mensaje o emoción particular.
  + **Capacidad de Decisión y Compra:** Compra más impulsada por la emoción, la estética y la singularidad del producto. Disposición a pagar un premium por un diseño único y artesanal.
  + **Necesidades Clave que Pembertty Satisface:** Regalos únicos y significativos, elementos de decoración personal que reflejen buen gusto y originalidad, piezas que simbolicen algo importante para ellos.
  + **Buyer Personas Representativos:** "Cuarto segmento - Clientes temporada", "Dr. Alexis Vitalis", "Aniversario de casados".

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

1. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

* **Tendencia del mercado de las velas artesanales a nivel internacional**

Las velas artesanales a nivel internacional están experimentando un crecimiento significativo. Según los informes, el mercado mundial de velas está en aumento debido a los cambios en los estilos de vida de los consumidores y al aumento de la renta disponible. Se proyecta que este mercado crecerá a una tasa anual compuesta del 2.8% entre 2024 y 2032, alcanzando un valor de 10.68 mil millones de dólares en 2032. Además, se observa un aumento en la demanda de velas naturales y artesanales, así como de diseños innovadores y aromáticas, lo que refleja una mayor preferencia por productos únicos y sostenibles. En este contexto, las velas esculpidas o talladas también están ganando popularidad, convirtiéndose en elementos decorativos distintivos que aportan calidez y estilo a los espacios. La diversificación de materiales, diseños y usos de las velas está impulsando este mercado a nivel global, con un enfoque creciente en la creatividad, la sostenibilidad y la calidad de los productos artesanales.

* **Tendencia del mercado de las velas artesanales a nivel nacional**

En Colombia, la tendencia del mercado de velas artesanales es positiva y está experimentando un crecimiento significativo. Se proyecta que el mercado colombiano de velas crecerá a una tasa anual compuesta del 4.10% entre 2024 y 2032, impulsado por el aumento del gasto en decoración del hogar, la creciente popularidad de las velas, la expansión de las tiendas en línea y el incremento de la inversión de los consumidores en este sector. Se destaca la presencia de empresas dedicadas a la producción de velas de soya con fines terapéuticos y estilos de vida, lo que refleja una diversificación en la oferta de velas en el mercado colombiano.

La demanda de velas perfumadas, la creciente popularidad de velas naturales y artesanales, así como la variedad de diseños y fragancias disponibles, están contribuyendo al auge de este mercado en Colombia. La temporada navideña, con festividades como el Día de la Velita, también juega un papel importante en el mercado colombiano de velas, generando un aumento significativo en las ventas y la demanda de estos productos durante esta época del año

* **Tendencia del mercado de las velas artesanales a nivel local**

En el Valle del Cauca, la tendencia del mercado de velas artesanales es positiva y está experimentando un crecimiento significativo. Aunque los datos específicos sobre este mercado en la región no están disponibles en los resultados proporcionados, se puede inferir que la demanda de velas artesanales en Colombia, en general, está en alza, lo que probablemente se refleje también en el Valle del Cauca. La popularidad de las velas artesanales, la diversificación de diseños y materiales, así como la creciente preferencia por productos sostenibles y únicos, son factores clave que podrían influir en el mercado de velas artesanales en esta región específica. Además, la temporada navideña, con festividades como el Día de Velitas, puede ser un período especialmente relevante para el mercado de velas en el Valle del Cauca, generando un aumento significativo en las ventas y la demanda de estos productos durante esta época del año.

**Tendencias del mercado de velas artesanales (2024-2025)**

La industria de velas artesanales continúa experimentando un crecimiento significativo, consolidándose como un sector dinámico y en expansión. Según datos actualizados de Informes de Expertos, el mercado mundial de velas alcanzó un valor aproximado de USD 8,33 mil millones en 2024 y se proyecta un crecimiento anual compuesto del 2,8% hasta 2032, cuando el mercado alcanzará un valor estimado de 10,68 mil millones de dólares.

En Colombia, el panorama es aún más prometedor, con un crecimiento proyectado del 4,30% entre 2025-2029, resultando en un volumen de mercado de €55,95 millones para 2029, según datos de Statista. Es importante destacar que, aunque existe una fuerte estacionalidad (el 60% de las ventas anuales se concentran en temporada decembrina, especialmente en el Día de las Velitas), el mercado de velas artesanales mantiene una demanda continua durante todo el año.

Entre las tendencias más relevantes del sector para 2025 identificamos:

1. **Velas con materiales sostenibles**: Existe una creciente demanda de productos elaborados con materiales ecológicos como cera de soja, de abejas y otros componentes biodegradables.
2. **Diseños personalizados y únicos**: Los consumidores valoran cada vez más los productos únicos que reflejen su personalidad y estilo.
3. **Velas terapéuticas y sensoriales**: Productos que no solo decoran, sino que también promueven el bienestar, la relajación y la aromaterapia.
4. **Velas con agua y elementos decorativos incrustados**: Nueva tendencia que incorpora elementos visuales atractivos como flores, resinas o colores estratificados.
5. **Colores pastel y aromas frescos**: Para 2025, se proyecta que los tonos suaves como rosa, lavanda y menta, junto con fragancias frescas y florales, dominarán el mercado.
6. **Velas como expresión artística**: Más allá de su función tradicional, las velas se están convirtiendo en piezas de arte que reflejan la creatividad y la expresión personal.

* **Mercado potencial**

El mercado potencial requerido para manejar volumen está enfocado en los siguientes segmentos de mercado:

1. Decoración con producto terminado en eventos corporativos: este segmento se centra en la decoración con velas en eventos corporativos, como conferencias, ceremonias de premios y cenas de gala. Las empresas y organizaciones buscan crear ambientes elegantes y memorables para sus eventos, y las velas personalizadas de Pembertty pueden agregar un toque distintivo a la decoración.
2. Decoración con producto terminado en eventos sociales: este segmento se enfoca en la decoración con velas en eventos sociales como bodas, bautismos, primeras comuniones y otros eventos especiales. Los clientes buscan elementos decorativos personalizados para realzar la atmósfera de sus celebraciones, y las velas artesanales de Pembertty ofrecen una opción elegante y personalizable.
3. Productos de consumo para instituciones: este segmento se refiere a la oferta de velas para instituciones como iglesias, funerarias y grandes superficies. Estos clientes requieren productos de alta calidad para su uso regular o para eventos específicos, y las velas de Pembertty pueden cumplir con sus necesidades tanto estéticas como prácticas.

* **Metodología propuesta para validación continua**

Para asegurar que Pembertty responda efectivamente a las necesidades de los segmentos identificados, se propone una metodología integral de validación de mercado que incluye:

1. **Encuestas digitales periódicas**:
   * Implementar encuestas trimestrales a través de Google Forms, distribuidas en redes sociales para conocer preferencias, necesidades y evaluar la percepción de las dos variantes de servicio.
   * Incluir preguntas específicas sobre motivaciones de compra, disposición a pagar y preferencias estéticas.
2. **Pruebas piloto con grupos focales**:
   * Realizar talleres de prueba con 10-15 personas de cada segmento para observar su interacción con el producto/servicio.
   * Documentar comentarios, sugerencias y comportamientos durante la experiencia.
3. **Análisis de métricas digitales**:
   * Establecer un sistema de seguimiento de KPIs en redes sociales (engagement, alcance, conversión).
   * Implementar etiquetas UTM en campañas digitales para medir la efectividad de diferentes mensajes y propuestas de valor.
4. **Validación con prototipos iterativos**:
   * Desarrollar versiones preliminares de productos y cursos para cada segmento.
   * Recopilar feedback específico sobre diseño, funcionalidad, precio y experiencia general.
   * Realizar ajustes basados en los comentarios antes del lanzamiento oficial.

* **Herramientas específicas de validación para artesanías**

1. **Marketplace Test**:
   * Publicar productos en plataformas como Etsy o Artesanium para evaluar el interés del mercado internacional.
   * Analizar métricas de visitas, favoritos y consultas, aunque no se concreten ventas.
2. **Matriz de valoración artesanal**:
   * Crear una herramienta de evaluación que mida aspectos como originalidad, calidad, sostenibilidad y valor percibido.
   * Aplicarla con potenciales clientes para identificar fortalezas y áreas de mejora.
3. **Talleres de co-creación**:
   * Invitar a potenciales clientes a participar en sesiones donde pueden contribuir al diseño final de productos o al contenido de los cursos.
   * Implementar un sistema de votación para las características más valoradas.
4. **Análisis de tendencias estacionales**:
   * Desarrollar un calendario de validación que considere las temporadas de mayor demanda.
   * Realizar pruebas específicas previas a fechas clave (Día de las Velitas, Navidad, temporada de bodas).

* **Mercado objetivo**

El mercado objetivo de Pembertty se centra principalmente en los segmentos 1 y 3 mencionados anteriormente. Estos segmentos representan oportunidades significativas para el negocio y son áreas donde Pembertty puede diferenciarse y destacarse en el mercado. La empresa ofrece una amplia gama de diseños de velas personalizadas y servicios de alta calidad, adaptados a las necesidades y preferencias de los clientes en estos sectores. Además, Pembertty se compromete a proporcionar una experiencia del arte expresado en una vela, desde la selección de productos hasta la entrega final, garantizando la satisfacción y fidelidad del cliente.

* **Nicho de mercado**

Decoración personalizada para eventos corporativos y ceremonias religiosas.

Existe una demanda creciente por productos personalizados y únicos para eventos corporativos y ceremonias religiosas, como bodas, bautizos, funerales, entre otros. Los clientes en este nicho valoran la originalidad y la calidad en la decoración de sus eventos, lo que puede ser una oportunidad para ofrecer diseños de velas artesanales personalizadas. Los perfiles de los potenciales clientes/consumidores incluyen empresas dedicadas a eventos corporativos y entidades religiosas, lo que sugiere que hay un interés en la decoración con velas en estos contextos. Al centrarse en eventos corporativos y ceremonias religiosas, Pembertty puede diferenciarse de la competencia y posicionarse como una opción preferida para aquellos que buscan productos de calidad para sus eventos especiales.

* **Análisis DOFA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Elementos Internos** | **Elementos Externos** |
| **Fortalezas** | **Oportunidades** |
| Experiencia y conocimiento: Contamos con más de 20 años de experiencia en el arte de la talla de velas artesanales, lo cual nos permite ofrecer productos de alta calidad y diseños únicos. | Mercado en crecimiento: Existe un creciente interés por el arte de la talla de velas artesanales, lo cual representa una oportunidad para atraer a un público ávido de experiencias creativas y personalizadas. |
| Creatividad e innovación: Nos destacamos por nuestra habilidad para crear diseños originales y cautivadores, brindando a nuestros clientes productos exclusivos y personalizados. | Auge de las redes sociales: Las plataformas digitales nos brindan la posibilidad de alcanzar a un amplio público de manera efectiva y económica, permitiéndonos promocionar nuestros productos y servicios de manera amplia y global. |
| **Debilidades** | **Amenazas** |
| Limitado equipo de trabajo: Al ser un emprendimiento con operatividad limitda, contamos actualmente con un equipo reducido, lo que puede limitar nuestra capacidad de expansión y atención a un mayor número de clientes. | Competencia creciente: Con el crecimiento del interés por la talla de velas artesanales, también aumenta la competencia en el mercado. Debemos estar atentos a las estrategias de la competencia y asegurarnos de diferenciarnos con propuestas de valor únicas. |
| Dependencia de recursos externos: para el desarrollo de nuestros productos y servicios, dependemos de la adquisición de materiales y herramientas, lo cual puede generar retrasos o dificultades en la producción si enfrentamos problemas de abastecimiento. | Fluctuaciones en los costos de los materiales: Los precios de los materiales necesarios para la producción de las velas pueden variar, lo cual puede impactar en nuestros costos y márgenes de beneficio. |

Hecho el análisis DOFA se instaura los mecanismos requeridos para centrarse en la implementación de estrategias con el fin de corregir las debilidades, afrontar las amenazas, mantener las fortalezas y explorar las oportunidades. La siguiente tabla establece los parámetros necesarios para poner en marcha en el corto plazo.

|  |  |
| --- | --- |
| **CAME** | **Indicador** |
| Corrección de debilidades con base en fortalezas. | Fortaleza: Experiencia y conocimiento.  Debilidad: Limitado equipo de trabajo.  Acción: Fortalecer el equipo de trabajo mediante la contratación de personal calificado, lo cual permitirá aumentar la capacidad de producción y atención al cliente. |
| Aprovechamiento de oportunidades utilizando fortalezas. | Fortaleza: Creatividad e innovación.  Oportunidad: Mercado en crecimiento por el interés en la talla de velas artesanales.  Acción: Desarrollar nuevas líneas de productos y diseños exclusivos que se ajusten a las tendencias del mercado, aprovechando la demanda creciente. |
| Mantenimiento de fortalezas para prevenir amenazas. | Fortaleza: Experiencia y conocimiento.  Amenaza: Competencia creciente en el mercado.  Acción: Fortalecer la diferenciación de Pembertty a través de la calidad de los productos, la atención al cliente personalizada y la promoción de los diseños exclusivos. Además, mantenerse al tanto de las estrategias de la competencia para adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. |
| Exploración de nuevas oportunidades para contrarrestar amenazas. | Oportunidad: Auge de las redes sociales.  Amenaza: Fluctuaciones en los costos de los materiales.  Acción: potenciar la presencia en las redes sociales para promocionar los productos y servicios de Pembertty, llegar a un público más amplio y reducir los costos de marketing. Además, buscar proveedores alternativos y establecer acuerdos a largo plazo para mitigar el impacto de las fluctuaciones en los costos de los materiales. |

* **Materia prima utilizada, proveedores**

El principal proveedor de la parafina es la empresa COLWAX, ofrece una parafina china de buena calidad, además se emplea aditivos como el VIBAR para mejorar la consistencia, color y, lo más importante, ayuda que la burbuja salga fácilmente a la superficie. Entre los aspectos técnicos tenemos:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Item** | **Grados de fusión (°C)** | **Características** |
| Parafina | 60 – 62 | Color blanco opaco, poca traslucidez. |
| Vi-bar | 58 | Compuesto químico formado por polialfaolefinas hiper-ramificadas que garantiza el brillo y uniformidad en el color de la pieza de parafina. |

* **Análisis del modelo Canvas**

**Diversificación de cursos:** se reconoce la necesidad de ofrecer cursos más especializados y temáticos para atraer a un público más amplio y diferenciarse en el mercado.

**Innovación en materiales y técnicas:** El modelo de negocio ha sido actualizado para mantenerse al día con las últimas tendencias y técnicas en el tallado de velas artesanales, lo que fomenta la creatividad y la originalidad.

**Personalización de servicios:** se ha puesto énfasis en brindar servicios de velas personalizadas para eventos especiales, lo que satisface la demanda de clientes que buscan productos a medida.

**Experiencia del cliente:** El modelo de negocio ha sido adaptado para brindar una experiencia al cliente en todos los puntos de contacto, desde la inscripción en los cursos hasta el soporte post-venta, lo que fomenta la fidelización y la recomendación.

**Feedback y mejoras continuas:** se ha establecido canales efectivos para recibir feedback de los clientes y utilizar esta información para realizar mejoras continuas en los servicios, adaptándose a las necesidades cambiantes del mercado.

**Costos administrativos y operativos:** El modelo de negocio ha sido revisado para identificar posibles áreas de optimización y reducción de gastos sin comprometer la calidad del servicio.

1. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios\* más relevantes para su negocio.

Nota: \* Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

Los principales competidores en el mercado de la fabricación de velas son Iluminata y Velaroma; se establece el análisis de la siguiente forma:

**Productos y servicios**

Velaroma ofrece una amplia variedad de productos para la decoración de eventos, incluyendo velas decorativas y aromatizadas, mobiliario, decoración e iluminación. Por otro lado, Iluminata se dedica a la fabricación de velas decorativas y aromatizadas en Cali, con una variedad de productos que incluyen velas en caja, velas en vaso de vidrio, velas en vaso de policarbonato, sachet, tealight y fragancias de ambiente y lencería.

**Precio**

Es importante comparar los precios de Velaroma e Iluminata con los precios de tus productos y servicios. Se debe evaluar si están en un rango similar o si hay diferencias significativas. También se debe considerar cómo los precios pueden influir en la percepción del valor por parte de los clientes. En un estudio de mercado realizado en 2022, se encontró que el precio de las velas de Iluminata era de $37.900, mientras que el precio de las velas de Velaroma era de $32.000

**Canales de distribución**

Velaroma cuenta con una tienda en línea y una tienda física en Cali, mientras que Iluminata ofrece sus productos en línea a través de su sitio web y en tiendas físicas en Cali, además ofrece sus productos en grandes superficies.

**Posicionamiento y propuesta de valor**

Velaroma se enfoca en la innovación constante de su portafolio con nuevos productos, siempre con nuevas tendencias, tonos, texturas, color y todo lo que puedas imaginar para hacer tus eventos únicos

Por otro lado, Iluminata se enfoca en la fabricación de velas decorativas y aromatizadas en Cali, con una variedad de productos que incluyen velas en caja, velas en vaso de vidrio, velas en vaso de policarbonato, sachet, tealight y fragancias de ambiente y lencería

**Fortalezas y debilidades**

Se debe considerar que Iluminata es una empresa relativamente nueva en el mercado, mientras que Velaroma tiene una trayectoria más larga y una mayor presencia en el mercado. Se puede inferir que ambas empresas utilizan canales de distribución físicos y en línea para llegar a sus clientes.

* **Curva de valor**

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

1. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (componente innovador)?

Concepto del Negocio: Somos un conjunto ordenado de técnicas interdisciplinarias para diseñar, a través del arte, el modelado y conversión de materiales. Pembertty, soluciones funcionales para decorar, iluminar y compartir con los que realmente importan.

**Perfil: Mujeres Creativas y Emprendedoras (Variable de Entorno 1)**

Mujeres entre 30 y 70 años, con o sin experiencia previa en manualidades, interesadas en aprender el arte del tallado de velas como una actividad terapéutica, un hobby creativo o una oportunidad para generar ingresos adicionales desde el hogar.

* **Funcional:** buscan una metodología clara y herramientas de calidad para aprender una nueva habilidad (tallado de velas). Con intensión de aprender, a través de un proceso creativo, el modelado de materiales como la parafina para ofrecer u obsequiar productos estéticamente funcionales y, en algunos casos, generar ingresos con ellos.
* **Emocional:** disfrutan de una terapia creativa que alimente el bienestar emocional. Transmitir sensación de logro al crear algo con sus propias manos, expresar el sello personal.
* **Social:** conectar con un nicho de artesanos que modelan materiales, como la parafina, compartir ideas afines como el diseño, la forma de la vela artesanal, intercambio de técnicas para tallar una vela o la aplicación de la pintura decorativa. Ser parte de un movimiento creativo.

**Perfil: Empresas y profesionales de eventos (Variable de entorno 2)**

Empresas dedicadas a la organización y decoración de eventos (bodas, bautizos, funerarias, eventos corporativos) e instituciones (iglesias). Incluye decoradores, wedding planners y responsables de compras.

* **Funcional:** Requieren productos sofisticados que decoren e iluminen, con diseños y estilo "Pembertty". Temática personalizada por juego de velas, es decir, a partir de 3 velas que se complementan entre sí, ya sea por color o por diseño. Posteriormente se puede escalar según el foco: belleza y equilibrio o eficiencia e Impacto. La primera está función de Número de Velas (V) ≈ Número de Mesas (M) / φ, donde φ es igual 1,618 (constante de la proporción aurea); la segunda es Número de Velas (V) = k \* log(A), donde k es la constante de experiencia “Pembertty” y A es el número de asistentes. Todas las velas tienen una carga artesanal sofisticada.
* **Emocional:** Buscan sorprender y acoger, creando atmósferas inolvidables y experiencias memorables. Los elementos decorativos transmitan la emoción adecuada para cada evento (solemnidad, alegría, consuelo).
* **Social:** Necesitan establecer una relación de confianza con un socio estratégico (Pembertty) que entienda su visión y les ayude a elevar la reputación de su propia marca en el mercado.

**Perfil: Clientes para ocasiones especiales y decoración (variable de entorno 2)**

Hombres y mujeres entre 20 y 70 años que buscan regalos sofisticados o piezas de decoración distintivas para ocasiones especiales (Día de la Madre, aniversarios, etc.) o para sus espacios personales y profesionales (ej. consultorios).

* **Funcional:** buscan elementos funcionales, decorativos y personalizados para sus eventos. Requieren de productos con diseño y color que cumplan con sus estándares y contribuyan a la experiencia del evento.
* **Emocional:** buscan elementos que agreguen un toque especial y significativo a sus eventos, creando una atmósfera única y memorable para sus clientes.
* **Social:** valoran la colaboración con proveedores locales que compartan su visión y valores, contribuyendo así al desarrollo económico y social de la comunidad.

**Perfil: Academias de arte y entidades culturales**

Academias de arte, centros culturales y entidades gubernamentales interesadas en ofrecer nuevas disciplinas artísticas, promover la cultura y la creatividad.

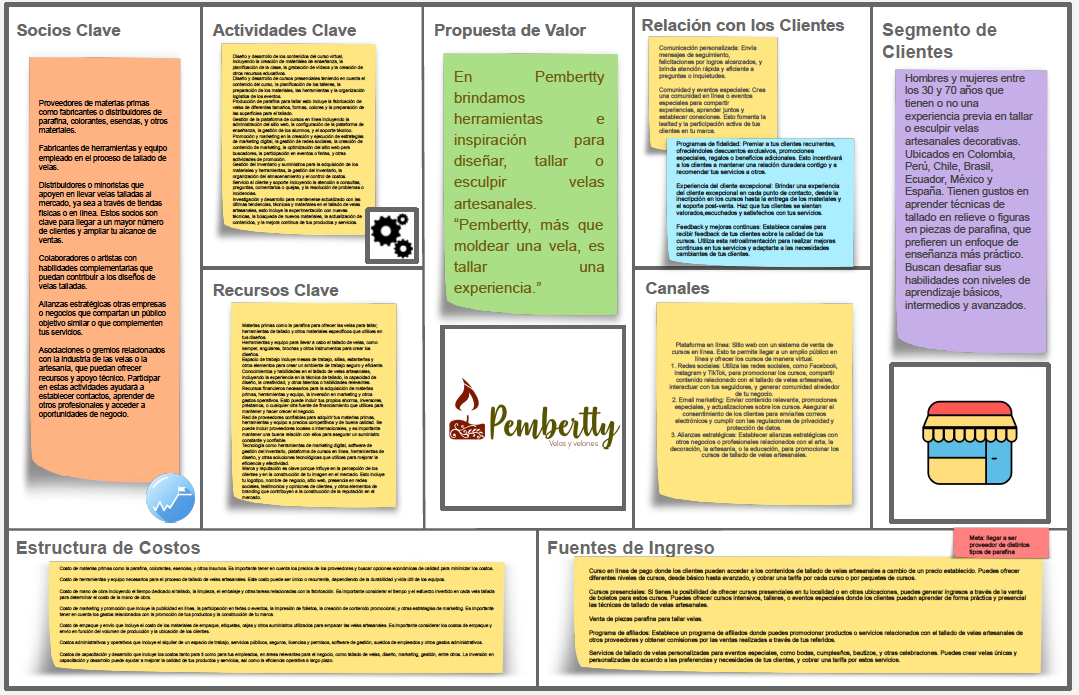
* **Funcional:** buscan enriquecer su oferta educativa con actividades artísticas innovadoras y terapéuticas. Requieren recursos y programas que fomenten la creatividad y el bienestar de sus estudiantes o un envejecimiento saludable para el adulto mayor.
* **Emocional:** desean proporcionar a sus estudiantes y/o adulto mayor un entorno de apoyo y crecimiento personal, donde puedan expresarse libremente y desarrollar su potencial artístico.
* **Social:** valorarán la colaboración con proyectos que promuevan el arte y la cultura en la comunidad, contribuyendo así al enriquecimiento cultural y al desarrollo de talentos locales.

1. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

Identificar las herramientas de validación utilizadas

1. Lean Canvas.
2. Tarjeta Persona.
3. Jobs.
4. Histórico de ventas.
5. Lean Canvas



1. Tarjeta persona

|  |  |
| --- | --- |
| **Quién** | **Velania Rodríguez** |
| Perfil general | Líder de gestión empresarial.  6 años de experiencia en el cargo, 8 años en la empresa.  Soltera, madre de 3 hijos. |
| Características sociodemográficas | Mujer.  35 años.  Ingresos superiores a los $ 5.000.000  Reside en la zona urbana de la ciudad de Cali. |
| Descripción de la personalidad | Es de tipo decisor.  Líder de área con responsabilidad.  Prefiere mantener contacto por correo electrónico y redes sociales. |
| **Qué** | **Velania Rodríguez** |
| Objetivos | Cumplir con las metas asignadas a su área.  Comunicación asertiva con su equipo de trabajo. |
| Retos | Promover la sana convivencia en la organización.  Responder y apoyar en las necesidades de la empresa. |
| Planes de acción | Reducir los tiempos de respuesta a los requerimientos en la empresa.  Integrar estrategias que fomenten buenos resultados de la planeación. |
| **Por qué** | **Velania Rodríguez** |
| Comentarios | Nos interesa crear la sinergia entre las distintas áreas sujetas a las decisiones de gestión humana.  Proveer de soluciones efectivas para el cumplimiento de las metas es nuestra razón de ser. |
| Áreas de oportunidad | La poca capacidad de personal para responder eficientemente por los requerimientos.  Ausencia con la gestión de plataformas digitales. |
| **Cómo** | **Velania Rodríguez** |
| Mensaje de marketing | Gestiona las mejores estrategias para el buen cumplimiento de las metas. |
| Mensaje de venta | Te ofrecemos un grupo interdisciplinar que diseña, orienta y capacita para afrontar los retos empresariales de gestión humana. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Quién** | **Elení Fouque** |
| Perfil general | Ama de casa con alma de empresaria.  20 años de experiencia en el cargo, 5 años como emprendedora desde el hogar para generar ingresos extra.  Esposa, madre y amiga con 4 hijos. |
| Características sociodemográficas | Mujer.  40 años.  Ingresos promedio al $ 1.800.000  Reside en la zona urbana de la ciudad de Buga. |
| Descripción de la personalidad | Es de tipo decisor, mantiene las labores diarias y el orden en el hogar. Prefiere mantener contacto por redes sociales de mensajería instantánea, Facebook e Instagram. |
| **Qué** | **Elení Fouque** |
| Objetivos | Dedicar recursos y esfuerzo en fortalecer su emprendimiento de tallar velas artesanales.  Generar una fuente de ingresos extra para la familia. |
| Retos | Ser un agente de cambio que equilibre los gastos del núcleo familiar.  Delegar funciones con los miembros de la familia para promover, edificar confianza y responsabilidad. |
| Planes de acción | Promover estrategias de comunicación asertiva  que fomenten buenos resultados en el trabajo y tareas del hogar. |
| **Por qué** | **Elení Fouque** |
| Comentarios | Me interesa apoyar a mi familia en sus necesidades y exponer posibles soluciones conjuntas.  Espero, por medio de mi emprendimiento, aportar a la sana convivencia y su calidad de vida. |
| Áreas de oportunidad | Poca experiencia en diversificación de productos de velas artesanales.  Ausencia con el conocimiento a fondo de finanzas y marketing digital. |
| **Cómo** | **Elení Fouque** |
| Mensaje de marketing | ¿Quieres generar ingresos adicionales para tu hogar mientras disfrutas de un proceso creativo tallando una vela artesanal? |
| Mensaje de venta | Te ofrecemos herramientas e inspiración para talar tu propia vela artesanal. Todo esto desde la comodidad del hogar. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Quién** | **Rubí Hernández** |
| Perfil general | Ama de casa, una abuela feliz, una madre orgullosa y una esposa leal.  45 años de experiencia siendo mujer de éxito.  Casada, madre de 5 hijos y 7 nietos. |
| Características sociodemográficas | Mujer.  60 años.  Pensionada con ingresos superiores a los $ 5.000.000  Reside en la zona urbana de la ciudad de Medellín. |
| Descripción de la personalidad | Es de tipo prescriptor.  Le gusta aprender para mejorar sus habilidades creativas.  Prefiere mantener contacto por correo electrónico y redes sociales. |
| **Qué** | **Rubí Hernández** |
| Objetivos | Fortalecer sus habilidades creativas. Desea tener un envejecimiento saludable, edificar alegría y gratitud con sus seres queridos. |
| Retos | Enfrenta los desafíos de consolidar y fortalecer su calidad de vida manteniendo un equilibrio entre su vida personal y familiar. |
| Planes de acción | Tiene planeado promover estrategias en su rutina diaria que le permitan fortalecer sus conocimientos creativos y artísticos. Quiere pasar más tiempo con sus amigos y familiares compartiendo los resultados de sus habilidades con obsequios para sus invitados. |
| **Por qué** | **Rubí Hernández** |
| Comentarios | Nos interesa crear la sinergia entre las distintas áreas sujetas a las decisiones de gestión humana.  Proveer de soluciones efectivas para el cumplimiento de las metas es nuestra razón de ser. |
| Áreas de oportunidad | Tiene poca experiencia con la talla y escultura en materiales nobles. |
| **Cómo** | **Rubí Hernández** |
| Mensaje de marketing | ¿Quieres tener un envejecimiento saludable mientras disfrutas de un proceso creativo? |
| Mensaje de venta | Te ofrecemos herramientas e inspiración para talar tu propia vela artesanal. Todo esto desde la comodidad del hogar. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Quién** | **Dariku S.A.S** |
| Perfil general | Dariku S.A.S se dedica a la organización de eventos corporativos y sociales con el objetivo de promover una experiencia agradable para compartir con la familia, amigos y seres queridos los momentos que más importan. |
| Características sociodemográficas | Equipo de trabajo de 12 miembros.  Generación de ingresos superiores a los 30 millones mensuales.  Ubicados en la ciudad de Cali. |
| Descripción de la personalidad | Profesionalismo, innovación, compromiso, excelencia y satisfacción del cliente. |
| **Qué** | **Dariku S.A.S** |
| Objetivos | Organizar eventos corporativos y sociales exitosos que cumplan con los objetivos y expectativas de nuestros clientes, a la vez que fortalezcan la imagen y reputación de Dariku S.A.S. |
| Retos | Identificar y comprender las necesidades y preferencias del público objetivo.  Mantenerse actualizados en tendencias y novedades del sector. |
| Planes de acción | Implementar estrategias de marketing digital para llegar a nuestro público objetivo.  Invertir en tecnología y herramientas especializadas para la gestión de eventos. |
| **Por qué** | **Dariku S.A.S** |
| Comentarios | Nos interesa crear la sinergia entre las distintas áreas sujetas a las decisiones de gestión humana.  Proveer de soluciones efectivas para el cumplimiento de las metas es nuestra razón de ser. |
| Áreas de oportunidad | La poca capacidad de personal para responder eficientemente por los requerimientos.  Ausencia con la gestión de plataformas digitales. |
| **Cómo** | **Dariku S.A.S** |
| Mensaje de marketing | Gestiona las mejores estrategias para el buen cumplimiento de las metas. |
| Mensaje de venta | Te ofrecemos un grupo interdisciplinar que diseña, orienta y capacita para afrontar los retos empresariales de gestión humana. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Quién** | **Caballete** |
| Perfil general | Caballete, una academia de arte que fomenta la creatividad y la enseñanza del arte. |
| Características sociodemográficas | La academia se encuentra en una zona urbana, con estudiantes de diferentes edades y niveles socioeconómicos. |
| Descripción de la personalidad | Caballete es una academia dinámica y apasionada por el arte, con un enfoque en la enseñanza y el desarrollo de las capacidades artísticas de sus estudiantes. |
| **Qué** | **Caballete** |
| Objetivos | La academia busca ofrecer una enseñanza especializada en diferentes técnicas de arte, ampliar los conocimientos y técnicas de sus estudiantes, y crear un espacio donde la vulnerabilidad es una fortaleza y cada desafío es un escalón hacia la maestría. |
| Retos | Caballete debe mantenerse actualizado en tendencias y novedades del mundo del arte, ofrecer soluciones creativas y personalizadas a cada estudiante, y gestionar eficientemente los recursos y procesos para garantizar el éxito de cada clase y taller. |
| Planes de acción | Caballete puede implementar estrategias de marketing digital y redes sociales para llegar a su público objetivo, y establecer alianzas estratégicas con instituciones y artistas para ofrecer cursos y talleres integrales y de alta calidad. |
| **Por qué** | **Caballete** |
| Comentarios | Caballete está comprometida con la enseñanza del arte y busca ofrecer soluciones personalizadas y efectivas que cumplan con las necesidades y expectativas de sus estudiantes. |
| Áreas de oportunidad | Caballete puede mejorar su diversificación de cursos y talleres, y ampliar su conocimiento en finanzas y marketing digital para fortalecer su presencia en el mercado. |
| **Cómo** | **Caballete** |
| Mensaje de marketing | ¡Descubre tu potencial artístico en Caballete, la academia de arte que te ofrece una enseñanza especializada y un espacio donde la dudas son una oportunidad! |
| Mensaje de venta | Únete a Caballete y experimenta un viaje artístico enriquecedor con nuestra variedad de clubes y reuniones, donde podrás compartir ideas, conectar con otros entusiastas del arte y ampliar tu comprensión y aprecio por el arte. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Quién** | **Entidad gubernamental** |
| Perfil general | La Secretaría de Cultura es una entidad gubernamental dedicada a fortalecer el arte y la cultura, promoviendo espacios donde prevalezca el bienestar emocional. Colaboran con organizaciones culturales y artistas locales, haciendo uso efectivo de sus programas y proyectos culturales. |
| Características sociodemográficas | La entidad se encuentra en una zona urbana y trabaja con una amplia variedad de organizaciones culturales y artistas locales. |
| Descripción de la personalidad | La Secretaría de Cultura es una entidad proactiva y colaborativa, que busca fortalecer el arte y la cultura en su comunidad. Se esfuerza por crear espacios donde el bienestar emocional sea una prioridad y la creatividad pueda florecer. |
| **Qué** | **Entidad gubernamental** |
| Objetivos | La Secretaría de Cultura busca promover el arte y la cultura en su comunidad, fortalecer las capacidades artísticas de los individuos y colaborar con organizaciones culturales y artistas locales para lograr estos objetivos. |
| Retos | La Secretaría de Cultura debe enfrentar el desafío de mantener una comunicación efectiva con su audiencia y atraer a un público diverso. Además, debe asegurarse de que sus programas y proyectos culturales sean relevantes y atractivos para su comunidad. |
| Planes de acción | La Secretaría de Cultura puede utilizar estrategias de marketing y comunicación cultural para llegar a su audiencia y promover sus programas y proyectos culturales. Además, puede establecer alianzas estratégicas con organizaciones culturales y artistas locales para fortalecer su impacto en la comunidad. |
| **Por qué** | **Entidad gubernamental** |
| Comentarios | La Secretaría de Cultura está comprometida con el fortalecimiento del arte y la cultura en su comunidad. A través de la colaboración con organizaciones culturales y artistas locales, la Secretaría busca crear espacios donde el bienestar emocional sea una prioridad y la creatividad pueda florecer. |
| Áreas de oportunidad | La Secretaría de Cultura puede mejorar su diversificación de programas y proyectos culturales, así como ampliar su conocimiento en finanzas y marketing digital para fortalecer su presencia en la comunidad. |
| **Cómo** | **Entidad gubernamental** |
| Mensaje de marketing | La secretaría de Cultura invita a todos los ciudadanos a participar de los espacios que promueve la sana convivencia. Únete a nosotros y participa en nuestros programas y proyectos culturales. |
| Mensaje de venta | ¡Ven! y descubre el mundo del arte junto a la Secretaría de Cultura, participa en nuestros programas y proyectos culturales y experimenta el poder del arte en tu vida. |

1. Jobs to be done
   * Proporcionar herramientas y materiales de alta calidad para la talla y escultura de velas artesanales.
   * Ofrecer inspiración y recursos creativos para que los clientes puedan diseñar y crear velas personalizadas.
   * Brindar capacitación y educación sobre técnicas de talla y escultura de velas para todos los niveles de habilidad, desde principiantes hasta expertos.
   * Crear una comunidad en línea donde los entusiastas de las velas puedan compartir ideas, consejos y experiencias.
   * Ofrecer productos y servicios que satisfagan las necesidades emocionales de los clientes, como la búsqueda de una actividad terapéutica y relajante.
   * Proporcionar opciones de personalización para que los clientes puedan expresar su creatividad y estilo a través de sus creaciones de velas.
   * Garantizar una experiencia de compra fácil y conveniente, con opciones de entrega rápida y servicio al cliente receptivo para abordar cualquier inquietud o pregunta.
2. Histórico de ventas

Valor de las ventas brutas.

1. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

* **Técnico-productivo**

En la vigencia 2023 se participó de un programa de formación que ofreció la Cámara de comercio de Palmira denominado “Camino a la innovación” el cual pretendió establecer las bases para mejorar aspectos financieros, comerciales y desarrollo del concepto del producto para empezar a manejar volumen. Se llegó a la conclusión de uno de los productos, como el gnomo, puede tener varias presentaciones. También, se participó en la Fiesta Nacional de la Agricultura para posicionar la marca ofreciendo los cursos de formación y venta del producto terminado; se aprovechó para compartir nuestra experiencia con otros emprendedores, especialmente mujeres, interesadas en aprender el bello arte de tallar velas artesanales. Finalmente se adelantó un proceso de prototipado, llevado a cabo con la Universidad Nacional, para crear un molde de Látex y así aumentar la eficiencia en el proceso de producción.

* **Comercial**

En la vigencia 2023 se participó del programa de formación dado por la dirección de emprendimiento y desarrollo empresarial (DEDE) en la formulación del plan de negocio, la construcción del circulo dorado, lean canvas y el buyer persona. Por otro lado, se participó en dos academias de arte, Rumipamba y Nymaos arte y decoración, ofreciendo seminarios de formación en talla de velas artesanales para mujeres y hombres de la tercera edad. La experiencia en estos espacios fue enriquecedora porque se comprobó que la talla de velas artesanales como actividad terapéutica es satisfactoria para calmar el estrés, la ansiedad y el desarrollo de la creatividad. Durante el desarrollo de los seminarios se contó con la participación de un aliado estratégico, que contribuyó con la pintura decorativa, Orocolor. El aliado dispuso del set de pinturas que se emplearon en los proyectos y ofreció kits gratis a los participantes haciendo de los espacios un entorno agradable para la tertulia e intercambio de saberes y, finalmente, se tiene el RUT con la actividad económica que corresponde al servicio de enseñanza de actividades artísticas no formales.

* **Legal**

El único avance logrado hasta el momento es la participación de espacios virtuales para la gestión y trámite del registro de la marca. Uso del suelo y matrícula mercantil. Por otra parte, se requiere avanzar en aspectos como:

* **Regulaciones de seguridad e higiene.**
* **Permisos y licencias.**
* **Cumplimiento fiscal.**
* **Normativas laborales.**
* **Seguro.**
* **Protección de datos.**

1. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

* **Ficha técnica servicio de enseñanza**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Ítem** | | **Descripción** |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Virgen de la dulce espera. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 14 videos con una duración promedio de 34 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 14 videos con una duración promedio de 34 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Gnomo o Merlín | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 5 videos con una duración promedio de 30 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 5 videos con una duración promedio de 30 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Virgen de Guadalupe. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 18 videos con una duración promedio de 40 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 18 videos con una duración promedio de 40 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Hoja de Maple. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 8 videos con una duración promedio de 39 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 8 videos con una duración promedio de 39 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Jesús resucitado. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 12 videos con una duración promedio de 36 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 12 videos con una duración promedio de 36 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | La huida sagrada familia. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 17 videos con una duración promedio de 33 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 17 videos con una duración promedio de 33 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Sagrado corazón de Jesús. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 8 videos con una duración promedio de 33 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 8 videos con una duración promedio de 33 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Tutoría virtual. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Nombre comercial. | | Santa Claus. | Se compone por una serie de videos detallados desde el reconocimiento del material, la talla en la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. |
| Unidad medida. | | Una tutoría virtual completa. | Se compone por un total de 10 videos con una duración promedio de 33 minutos cada uno. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Se compone por un total de 10 videos con una duración promedio de 33 minutos cada uno. |
| Condiciones especiales. | | Buena conexión a internet y un correo electrónico activo. | Al correo electrónico del usuario se envía una plantilla con el contenido de la tutoría virtual y archivos anexos de soporte. |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

* **Ficha técnica Kits**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Gnomo. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Gnomo Craft. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Con herramientas previamente pulidas y diseños detallados, podrás crear un encantador gnomo artesanal para decorar tu hogar. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Este kit incluye todo lo que necesitas para tallar tu propio gnomo de parafina. Con herramientas previamente pulidas y diseños detallados, podrás crear un encantador gnomo artesanal para decorar tu hogar o regalar a tus seres queridos. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Virgen de la Dulce Espera | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Dulce espera Craft | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Incluye herramientas de tallado, una pieza de parafina y diseños inspiradores para crear una hermosa obra de arte religiosa que simboliza la espera y la esperanza. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Con este kit, podrás tallar tu propia Virgen de la Dulce Espera en parafina. Incluye herramientas de tallado, una pieza de parafina y diseños inspiradores para crear una hermosa obra de arte religiosa que simboliza la espera y la esperanza. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Virgen de Guadalupe. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Guadalupe Craft. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Con herramientas de calidad y diseños auténticos, podrás crear una figura religiosa llena de devoción y significado espiritual. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Este kit te ofrece la oportunidad de tallar tu propia Virgen de Guadalupe en parafina. Con herramientas de calidad y diseños auténticos, podrás crear una figura religiosa llena de devoción y significado espiritual. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Hoja de Maple. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Maple Craft. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Incluye herramientas especializadas, una pieza de parafina y diseños realistas que te permitirán crear una hoja de otoño única y decorativa para adornar tu hogar. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Con este kit, podrás tallar tu propia hoja de arce en parafina. Incluye herramientas especializadas, una pieza de parafina y diseños realistas que te permitirán crear una hoja de otoño única y decorativa para adornar tu hogar. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Jesús Resucitado. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Resurrección Craft. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Con herramientas profesionales y diseños conmovedores, podrás crear una representación artística del milagro de la resurrección. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Este kit te brinda todo lo necesario para tallar tu propia figura de Jesús Resucitado en parafina. Con herramientas profesionales y diseños conmovedores, podrás crear una representación artística del milagro de la resurrección. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado La Huida de la Sagrada Familia. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Huida Craft. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Incluye herramientas de calidad, una pieza de parafina y diseños detallados que te permitirán recrear este pasaje bíblico de manera artística y conmovedora. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Con este kit, podrás tallar tu propia escena de La Huida de la Sagrada Familia en parafina. Incluye herramientas de calidad, una pieza de parafina y diseños detallados que te permitirán recrear este pasaje bíblico de manera artística y conmovedora. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Sagrado Corazón de Jesús. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Corazón Sagrado Craf. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Con herramientas especializadas y diseños, podrás crear una representación devota de este símbolo de amor y redención. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Este kit te ofrece la oportunidad de tallar tu propio Sagrado Corazón de Jesús en parafina. Con herramientas especializadas y diseños, podrás crear una representación devota de este símbolo de amor y redención. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Kit de Tallado Santa Claus Cilíndrico. | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Nombre comercial. | | Santa Craft | El kit contiene las herramientas previamente pulidas para tallar, pieza de parafina para tallar y tutoría virtual. |
| Unidad medida. | | 1 kit + 1 tutoría virtual. | Incluye herramientas de tallado, una pieza de parafina y diseños festivos que te permitirán crear una decoración navideña única y encantadora. |
| Descripción general. | | Serie de videos con una explicación rigurosa reconociendo el material, la talla de la pieza y la aplicación de la pintura decorativa. | Con este kit, podrás tallar tu propia figura de Santa Claus en forma cilíndrica en parafina. Incluye herramientas de tallado, una pieza de parafina y diseños festivos que te permitirán crear una decoración navideña única y encantadora. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

* **Ficha técnica producto terminado y personalizado**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Depende del diseño y la carga artesanal | Depende del diseño |
| Nombre comercial. | | Depende del diseño | Depende del diseño |
| Unidad medida. | | 1 unidad. | Una pieza terminada con pintura decorativa para resaltar la carga artesanal. |
| Descripción general. | | Pieza terminada con carga artesanal como arabescos | Una pieza terminada con pintura decorativa para resaltar la carga artesanal. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | N/A | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

* **Ficha técnica material para tallar**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Velón de 13 cm de alto por un diámetro de 8 cm. | Velón de 13 cm de altura por un diámetro de 8 cm, ideal para tallar. |
| Nombre comercial. | | Velón N° 13 | Velón de color marrón apto para soportar la talla |
| Unidad medida. | | 1 unidad. | Una pieza lista para tallar los diseños creados por Pembertty |
| Descripción general. | | Velón de parafina de buena calidad con 13 cm de alto por una altura de 8 cm. | Velón para tallar |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | Parafina china con grado de fusión de 62 °C adicionada con aditivos para mejorar el brillo y dureza. | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Velón de 20 cm de alto por un diámetro de 8 cm | Velón de 20 cm de altura por un diámetro de 8 cm, ideal para tallar. |
| Nombre comercial. | | Velón N° 20 | Velón de color marrón apto para soportar la talla |
| Unidad medida. | | 1 unidad. | Una pieza lista para tallar los diseños creados por Pembertty |
| Descripción general. | | Velón de parafina de buena calidad con 20 cm de alto por una altura de 8 cm. | Velón para tallar |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | Parafina china con grado de fusión de 62 °C adicionada con aditivos para mejorar el brillo y dureza. | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

* **Ficha técnica material para consumo**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Ítem | | Descripción |
| Producto específico. | | Velón de 100 cm de alto por un diámetro de 11 cm | Velón de 100 cm de altura por un diámetro de 11 cm, ideal para consumo. |
| Nombre comercial. | | Velón N° 100 | Velón de color amarillo apto para consumir. |
| Unidad medida. | | 1 unidad. | Una pieza lista para consumir. |
| Descripción general. | | Velón de parafina china con cera de abaje, buena calidad con 100 cm de alto por una altura de 11 cm. | Velón para consumo. |
| Condiciones especiales. | | N/A | N/A |
| Ítem | | | Descripción |
| Composición (si  aplica) | | Parafina china con grado de fusión de 62 °C adicionada con aditivos para mejorar el brillo y dureza. | N/A |
| Otros | | ¿Cuál?  N/A | N/A |

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

1. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.

Productos, cantidades y precios de venta, como pagan de contado o a crédito, tiempos de entrega, frecuencias de compra, como se hace la venta, metodología de fijación de precios, como ha sido el acercamiento con los clientes, como se hacen los negocios, como es el proceso previo para tener clientes, mercadeo, estrategias de posicionamiento, 4 p, todos los análisis que se puedan hacer. Realizar las políticas de calidad, ambiental, devoluciones.

* **Productos, Cantidades y Precios de Venta.**

Según los perfiles definidos el punto 2 se tiene:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Estado | | | Tipo | | | Características | Cantidad | Precio |
| Nacional | Internacional | | Kit | | Tutoría |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales |  | |  |  | |  | Set de herramientas previamente pulidas, velon para tallar, diseños, contenido virtual y acompañamiento. | 1 | $ 200.000 a $ 250.000 |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales |  | |  |  |  | | Plantilla que contiene elementos intuitivos enviado al correo electrónico del usuario. | 1 | 42 USD |
| Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  | |  |  |  | | Set de herramientas previamente pulidas, velon para tallar, diseños, contenido virtual y acompañamiento. | 1 | $ 200.000 a $ 250.000 |
| Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  | |  |  |  | | Plantilla que contiene elementos intuitivos enviado al correo electrónico del usuario. | 1 | 42 USD |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Tipo | Características | Cantidad | Precio |
| Recordatorios |
| Empresas dedicadas a eventos corporativos o sociales |  | Vela corporativa para consumo con el logo de la empresa o referencia del evento. 13 cm de altura por un diámetro de 8 cm | 1 | $ 70.000 |
| Empresas dedicadas a eventos corporativos o sociales |  | Vela corporativa consumible para funerarías con la talla del logo de la empresa. 8 cm de diámetro por una altura de 22 cm | 1 | $ 90.000 |
| Empresas dedicadas a eventos corporativos o sociales |  | Velas de consumo para iglesias. 48 cm de alto por un diámetro de 8 cm | 1 | $ 100.000 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Carga artesanal | | Características | Cantidad | Precio |
| Sencilla | Alta |
| Producto terminado para consumir |  |  | Vela de tamaño grande. 11 cm de diámetro por una altura de 100 cm | 1 | $ 1.300.000 |
| Producto terminado para decorar |  |  | Vela de tamaño estandar. 8 cm de diámetro por una altura de 48 cm. | 1 | $ 200.000 |
| Producto terminado para consumir |  |  | Vela de tamaño estandar. 8 cm de diámetro por una altura de 48 cm. | 1 | $ 150.000 |
| Producto terminado para decorar |  |  | Vela de tamaño estandar. 8 cm de diámetro por una altura de 48 cm. | 1 | $ 600.000 |
| Producto terminado para consumir |  |  | Vela de tamaño estandar. 8 cm de diámetro por una altura de 48 cm. | 1 | $ 450.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Tipo | | | | | Características | Cantidad | Precio |
| Talla | | Consumo | | Bruto |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales  Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  | |  | |  | Velón para tallar de 13 cm de altura por un diámetro de 8 cm | 1 | $ 40.000 |
| Velon para tallar de 22 cm de altura por un diametro de 8 cm | 1 | $ 45.000 |
| Velon para tallar media luna de 26 cm de altura | 1 | $ 65.000 |
| Velon para tallar de 7 cm de altura por diametro de 13,2 cm | 1 | $ 39.000 |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales.  Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  |  | |  | | Parafina china con un punto de fusión de 62 °C por kilogramo | 1 | $ 11.000 |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales  Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  |  | |  | | Velón de molde de 13 cm de altura por un diametro de 8 cm | 1 | $ 70.000 |
| Velón de molde de 22 cm de altura por un diametro de 8 cm | 1 | $ 90.000 |
| Velón de molde de 7 cm de altura por un diametro de 13,2 cm | 1 | $ 65.000 |
| Velón de molde media luna de 26 cm de altura | 1 | $ 90.000 |

**Formas de Pago:** Las tutorías virtuales y los kits se paga de contado. Las empresas que se dedican a eventos corporativos o sociales pagan el 50 % una vez el diseño, a tallar sobre la vela, quede aprobado para sacar la producción en serie. Las academias de arte solo paga por la tutoría y la vela para tallar; tienen la libertad de escoger que elementos pueden ofrecer, como las herramientas o las pinturas, a sus estudiantes.

**Tiempo de Entrega y Frecuencia de Compra:** Los kits tienen un tiempo de entrega de 3 días hábiles una vez se haga efectiva la transacción y se envía, primeramente, la tutoría virtual al correo electrónico del usuario. Se hacen ventas mensuales de los kits y las tutorías. El servicio de los eventos sociales como las iglesias tiene, por el momento, fechas específicas como los rituales de semana santa y eucaristías. Se predice que este servicio requerirá, mensualmente, velas de consumo para alumbrar los espacios del recinto o para las plegarias que hacen los feligreses. El tiempo de entrega, para este segmento, es de 3 días hábiles. El servicio de eventos sociales como funerarias, requiere mensualmente un suministro de velas para decorar los espacios de velación que ofrecen a sus clientes. El tiempo de entrega, para este segmento, es de 3 días hábiles.

**Proceso de Venta:** El proceso de venta de los kits y las tutorías virtuales se hace por redes sociales. Se orienta la publicidad al segmento de mercado definido en el punto 2. Se contestan las dudas y se persuade, asertivamente, para mostrar los beneficios terapéuticos de tallar velas artesanales y el acompañamiento que se ofrece al adquirir el servicio. Con los eventos corporativos se envía un modelo previo con las características que la empresa desea. Una vez aprobado y desembolsado el 50 % de la solicitud se procede a replicar la pieza hasta completar las cantidades solicitadas de velas para consumo.

El servicio para los eventos sociales como las funerarias, se les ofrece un par de velas artesanales con la talla del logo de la empresa funeraria para que pueda ofrecerlos a los familiares de los difuntos Una vez aprobado el diseño en la vela se debe desembolsar el 50 % de la solicitud para proceder a replicar la pieza y completar las cantidades de velas para consumo.

**Metodología de Fijación de Precios:** se establecen los precios de los productos de la siguiente manera:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Estado | | | Tipo | | | Características | Cantidad | Costo | Precio de venta |
| Nacional | Internacional | | Kit | | Tutoría |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales |  | |  |  | |  | Set de herramientas previamente pulidas, velon para tallar de 22 cm de altura y un diámetro de 8 cm, diseños, contenido virtual y acompañamiento. | 1 | $ 35.000 a $ 40.000 | $ 200.000 a $ 250.000 |
| Mujeres 30 y 50 años generan ingresos con velas artesanales |  | |  |  |  | | Plantilla que contiene elementos intuitivos enviado al correo electrónico del usuario. | 1 | 10 USD | 42 USD |
| Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  | |  |  |  | | Set de herramientas previamente pulidas, velon para tallar de 22 cm de altura y un diámetro de 8 cm, diseños, contenido virtual y acompañamiento. | 1 | $ 35.000 a $ 40.000 | $ 200.000 a $ 250.000 |
| Mujeres entre 51 y 70 años desarrollan una actividad terapeútica. |  | |  |  |  | | Plantilla que contiene elementos intuitivos enviado al correo electrónico del usuario. | 1 | 10 USD | 42 USD |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Tipo | Características | Cantidad | Costo | Precio de venta |
| Recordatorios |
| Empresas dedicadas a eventos corporativos o sociales |  | Vela corporativa para consumo con el logo de la empresa o referencia del evento. 13 cm de altura por un diámetro de 8 cm | 1 | $ 37.255 | $ 70.000 |
| Empresas dedicadas a eventos corporativos o sociales |  | Vela corporativa por pares consumible para funerarías con la talla del logo de la empresa. 8 cm de diámetro por una altura de 22 cm | 1 | $ 37.255 | $ 90.000 |
| Empresas dedicadas a eventos corporativos o sociales |  | Velón de consumo para iglesias de 48 cm de altura por un diametro de 8 cm. | 1 | $ 43.000 | $ 100.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Perfil | Carga artesanal | | Características | Cantidad | Costo | Precio |
| Sencilla | Alta |
| Producto terminado para consumir (iglesias) |  |  | Vela de tamaño grande. 11 cm de diámetro por una altura de 100 cm | 1 | $ 75.127 | $ 1.300.000 |
| Producto terminado para consumir (iglesias) |  |  | Vela de tamaño grande. 11 cm de diámetro por una altura de 100 cm | 1 | $ 75.127 | $ 1.000.000 |
| Producto terminado para decorar y consumir (iglesias) |  |  | Vela de tamaño estandar. 8 cm de diámetro por una altura de 48 cm. | 1 | $ 43.000 | $ 400.000 |
| Producto terminado para decorar y consumir (iglesias) |  |  | Vela de tamaño estandar. 8 cm de diámetro por una altura de 48 cm. | 1 | $ 43.000 | $ 300.000 |

**Acercamiento con los Clientes:** se orienta las campañas de marketing, promociones, publicidad y redes sociales a los segmentos de mercado establecidos en el punto 2. En cada campaña se destaca las bondades de la talla de velas artesanales y se anima a explorar, fortalecer la salud emocional a través de una actividad terapéutica promoviendo la creatividad.

**Proceso Previo para Obtener Clientes:** Se generan instancias como los lives gratuitos, con una duración de 3 días, para que los usuarios que nos siguen en las redes sociales, Instagram y Facebook, participen, compartan y opinen sobre el proceso de tallar una vela artesanal. Se expone los beneficios para la salud mental de realizar una actividad terapéutica y se les anima a preguntar por los diferentes servicios que ofrece Pembertty; ya sea la venta de kits, tutoría virtual, herramientas para tallar, material listo para tallar una vela artesanal, producto en crudo y los servicios de producto terminado para decorar con velas en los eventos corporativos o sociales. Los participantes que asistan a los 3 en vivos y contesten a la pregunta que se desarrollará durante la transmisión, de cada día, se ganará la pieza intervenida en el en vivo.

**Marketing y Estrategias de Posicionamiento:** una estrategia sólida de marketing de contenido para posicionarse en el arte de tallar velas artesanales y promover sus servicios con las siguientes opciones según el segmento de mercado definido en el punto 2.

1. **Crear contenido educativo de calidad:** El equipo de Pembertty puede desarrollar contenido educativo de alta calidad sobre el tallado de velas artesanales. Esto incluye videos tutoriales, guías paso a paso, publicaciones informativas y blogs que enseñen técnicas de tallado, decoración y uso de velas.
2. **Publicar en Redes Sociales de Forma Consistente:** Utilizar Instagram, Facebook y otras plataformas para compartir regularmente el contenido educativo creado. Esto puede incluir publicaciones de Instagram con fotos y videos atractivos, publicaciones de Facebook con enlaces a blogs informativos y videos en vivo para mostrar procesos en tiempo real.
3. **Interactuar con la Comunidad:** Fomentar la participación y la interacción con la comunidad. Responder a preguntas, comentarios y mensajes directos de manera oportuna. Animar a los seguidores a compartir sus propias creaciones y experiencias con velas talladas utilizando un hashtag específico de Pembertty.
4. **Colaboraciones y Asociaciones Estratégicas:** Buscar oportunidades de colaborar con influencers o artistas locales relacionados con el arte y la artesanía. Organizar concursos, sorteos o eventos en colaboración para aumentar la visibilidad y el alcance de Pembertty.
5. **Uso de Anuncios Segmentados:** Utilizar campañas publicitarias en redes sociales para llegar a audiencias específicas interesadas en actividades artísticas, terapéuticas o de decoración. Segmentar los anuncios según la demografía, intereses y comportamientos en línea para maximizar el retorno de la inversión.

**Análisis de las 4 P:** Analiza los elementos de las 4 P del marketing (producto, precio, plaza y promoción) y cómo se aplican a los segmentos de mercado definido en el punto 2.

1. Producto

* Diversificación de Kits: para el segmento de mujeres entre 30 y 50 años interesadas en generar ingresos, ofrecer una variedad de kits que incluyan diferentes diseños y niveles de dificultad. Esto les permitirá elegir el producto que mejor se adapte a sus habilidades y preferencias.
* Personalización para eventos corporativos: desarrollar productos personalizados que incluyan logos o diseños específicos para empresas dedicadas a eventos corporativos. Ofrecer opciones únicas que agreguen valor a las experiencias del cliente.

2. Precio

* Estrategia de precios competitivos: establecer precios competitivos que reflejen la calidad y el valor de los productos de Pembertty. Ofrecer descuentos por volumen o promociones especiales para incentivar compras recurrentes para los segmentos de mercado 1 y 2 definidos en el punto 2.
* Paquetes de precios para academias de arte: crear paquetes de precios personalizados para academias de arte que incluyan descuentos por volumen o servicios adicionales como asesoramiento técnico.

3. Plaza (Distribución):

* Venta online y local: utilizar una estrategia de distribución omnicanal que incluya la venta online a nivel nacional e internacional, así como la disponibilidad en tiendas físicas locales o asociaciones con otros comercios.
* Alianzas estratégicas: establecer alianzas con academias de arte, empresas de eventos y entidades gubernamentales para ampliar la presencia de los productos de Pembertty en diferentes canales de distribución.

4. Promoción:

* Marketing de contenido: crear contenido educativo y atractivo en redes sociales que destaque los beneficios terapéuticos y creativos del tallado de velas artesanales o como decorar los espacios para eventos sociales. Utilizar blogs, videos y publicaciones en redes sociales para promover los productos y servicios de Pembertty.
* Colaboraciones y eventos: organizar eventos, colaboraciones con influencers o concursos que aumenten la visibilidad y la promoción de Pembertty entre los segmentos de mercado objetivo.
* Publicidad Segmentada: utilizar campañas de publicidad en redes sociales segmentadas según la demografía, intereses y comportamientos de los segmentos de mercado definidos.

**Políticas de Calidad, Ambiental y Devoluciones:** Establece las políticas de calidad de los productos, los compromisos ambientales de la empresa y los procedimientos para manejar devoluciones y reclamos de clientes.

1. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

|  |  |
| --- | --- |
| Cliente | |
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? | 100 velas de molde dependiendo de la referencia del evento. |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)? | Cumplir con las cantidades requeridas y con la referencia del evento. Fácil de implementar, que la combustión de la vela abarque la duración del evento. |
| Sitio de compra | Instalaciones de Pembertty |
| Forma de pago | 50 % al inicio del contrato y el otro 50 % al final del evento. |
| Precio | $ 7.000.000 |
| Requisitos post-venta | Correcto funcionamiento de la vela durante el evento. |
| Garantías | Devolución si una vela llega con defectos al evento. |
| Margen de comercialización | 39 % |

|  |  |
| --- | --- |
| Consumidor | |
| ¿Dónde compra? | Vía redes sociales adquiere los kits y en físico en las instalaciones de Pembertty |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)? | Herramientas esten pulidas, que el material soporte la talla, que el producto llegue a tiempo. |
| ¿Cuál es la frecuencia de compra? | 3 al mes |
| Precio | $ 190.000 |

1. Realice la proyección de cantidades y precios de venta. Justifique los resultados y señala la forma de pago:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Item** | **Cantidad** | **Precio** | **Total mes 1** |
| Velón molde de 13 cm de altura por un diámetro de 8 cm. | 38 | 70.000 | $ 2.660.000 |
| Velón molde de 23 cm de altura por un diámetro de 8 cm. | 29 | 90.000 | $ 2.610.000 |
| Velón molde de 7 cm de altura por diámetro de 13,2 cm. | 25 | 60.000 | $ 1.500.000 |
| Velón de 48 cm de altura por un diámetro de 8 cm. | 28 | 150.000 | $ 4.200.000 |
| Velón de molde media luna de 26 cm de altura. | 25 | 100.000 | $ 2.500.000 |

Las condiciones comerciales para garantizar la venta del producto será la publicidad enfocada en los segmentos de mercado definidos en el punto 2. También sirve para ofrecer elementos de decoración con velas para eventos corporativos o sociales, la forma de pago para este segmento es el 50 % al inicio del evento y el 50 % al final del evento.

Mantener en las instalaciones de Pembertty un stock con los productos estrella y responder por producto terminado al segmento de mercado definido en el punto 2.

1. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad Empresarial

APO velas y velones una vez viabilizado el proyecto conformará una sociedad por acciones simplificada, debido a flexibilidades que tiene este modelo de empresas, para la formalización y para gestionar a través de ella, para complementar el un socio puede ser Gerente y devengar sueldo y estar afiliado a la seguridad social a través de la empresa. Este tipo de empresas necesita realizar un documento privado de constitución.

Requisitos para constituir una S.A.S.

**CREACIÓN DE LA EMPRESA**APO velas y velones

Con el fin de formalizar y poner en funcionamiento la empresa **SAS**, es necesario llevar a cabo una serie de pasos y acciones para su legalización, teniendo en cuenta las normas y disposiciones legales vigentes.

**Nombre o razón social:** Inicialmente se verificó que el nombre APO velas y velones S.A.S, no se encontrara registrado ante la Cámara de Comercio de Palmira.

Para el proceso de formalización y legalización de la empresa, se deben realizar los siguientes pasos, según lo estipulado por la Cámara De Comercio de Palmira:

Paso 1. Consultar que sea posible registrar el nombre su compañía, denominado homonimia.

Paso 2. Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad.

Paso 3. PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.

Paso 4. Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7 por ciento del monto del capital asignado.

Paso 5. Es obligatorio que con APO velas y velones, registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.

Paso 6. Con el certificado bancario se debe tramitar ante la DIAN el Rut definitivo.

Paso 7. Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que, en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.

Paso 8. En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.

Paso 9. Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.

Paso10. Se debe registrar APO velas y velones S.A.S, en el sistema de seguridad social.

Normatividad técnica para el correcto manejo de la parafina y sus derivados.

Las condiciones de infraestructura, manejo y almacenamiento de la parafina se regulan con la norma técnica colombiana NTC 582 y la hoja de datos de seguridad expedida por Ecopetrol.

Normatividad tributaria

Una vez viabilizado el proyecto se cumplirá con todos los efectos tributarios que tiene, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas; es decir, son contribuyentes declarantes del régimen ordinario del impuesto sobre la renta y sus complementarios. En el impuesto sobre las ventas, serán responsables, sujetos pasivos jurídicos, siempre que realicen el hecho generador consagrado en el artículo 420 del Estatuto Tributario. Son contribuyentes del impuesto de industria y comercio cuando realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas; igualmente tendrán la calidad de agentes retenedores a título de renta.

Registro ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN: Este registro es totalmente gratuito y se puede diligenciar al mismo tiempo que el registro ante la cámara de comercio. Se irá a esta entidad para sacar el Registro único tributario.

Registro ante la alcaldía para impuesto de industria y comercio: Este registro también es totalmente gratuito y al igual que los tramites anteriores se puede tramitar en el mismo mes una vez se obtenga el certificado de cámara de comercio y el Registro Único Tributario, que es requisito indispensable para poderse inscribir.

Impuestos y Pagos Obligatorios: Para que la empresa, cumpla con las normas legales del estado, debe presentar periódicamente el pago de impuestos tales como Impuesto de Renta, Impuesto de Valor Agregado, Impuesto de Industria y Comercio.

Normatividad laboral

Es importante tener en cuenta que los requisitos de laborales aquí presentados, responden a las obligaciones estándar con las que deben cumplir la mayoría de las empresas. Realizar contrato de trabajo a cada uno de los trabajadores.

Para que la empresa pueda vincular al trabajador se hace necesario que la persona tenga la mayoría de edad, o autorización respectiva de sus padres para realizar la labor.

Presentar los documentos necesarios, como cédula, examen médico, exámenes de aptitud.

En el momento que el trabajador es vinculado a la compañía por medio del contrato de trabajo debe realizar los siguientes pasos:

Afiliar a los trabajadores ante las entidades promotoras de salud, para lo cual se debe tener en cuenta, diligenciar el formulario que permita la afiliación de los trabajadores, presentar fotocopia de la cédula de los trabajadores y la del representante legal, para que el trabajador vincule a sus beneficiarios debe presentar documentos como registro de matrimonio y cédula del cónyuge si son casados o extra juicio con menos de 30 días si viven en unión libre registro civil y tarjeta de identidad para los hijos, si son mayores de edad, cedula y certificado de estudio.

Afiliar a los trabajadores a la Aseguradora de Riesgos Laborales, ante la entidad de riesgos laborales, para ello se debe llenar la solicitud de vinculación de la empresa por parte del empleador, esta solicitud la otorga gratuitamente la Aseguradora de Riesgos Laborales, se debe establecer una tarifa de riesgo la cual es asumida por el empleador, registrar a cada trabajador, diligenciando las vinculaciones a la Aseguradora de Riesgos Laborales, se debe presentar fotocopia de la cédula, del contrato de trabajo, y de la afiliación a la entidades promotoras de salud, este requisito debe hacerse después de la contratación del trabajador y antes que él empiece labores en la compañía.

Afiliar a los trabajadores al fondo de pensiones y cesantías, en el fondo de pensiones y cesantías correspondiente a cada uno de los trabajadores, el empleador debe llenar un formulario de afiliación, entregar certificado de cámara y comercio, suministrar a la entidad la fotocopia de la cédula tanto del representante legal, como del trabajador, este requisito debe realizarse después de la respectiva vinculación a la empresa y antes de que el trabajador empiece a laborar.

Proveer de dotación a los trabajadores, se les debe entregar en la empresa esta dotación a los trabajadores que devenguen hasta 2 salarios mínimos legales vigentes, que el trabajador lleve mínimo tres meses laborando en la empresa, esta dotación debe ser acorde a la labor desempeñada por el empleado, el empleador debe hacer firmar una constancia de la entrega realizada a cada trabajador, se debe realizar cada cuatro meses a más tardar el 30 de abril, 30 de agosto y 30 de diciembre de cada año.

Realizar los aportes a caja de compensación familiar, los cuales son obligatorios si la empresa posee empleados con salarios mayores a 10 salarios mínimos legales vigentes estos aportes van para el Servicio Nacional de Aprendizaje y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar. Se debe afiliar en primera instancia a la empresa, enviando la respectiva solicitud de vinculación, presentar certificado de existencia expedido por la Cámara de Comercio, Cuando se vincule el trabajador a la organización

Además, se debe dar cumplimiento a constituir un SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, sistema creado mediante Decreto 1443 de 2014, hoy Decreto único 1072 de 2015, antes conocido como Programa de Salud Ocupacional, Resolución 1016 de 1989, busca identificar los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer los respectivos controles, mediante la mejora continua del Sistema en las empresas y cumplir con la normatividad en materia de riesgos laborales.

¿Qué implica acogerse al nuevo sistema?

Consiste en el desarrollo de un proceso lógico y por etapas, basado en la mejora continua, con el objetivo de anticipar, reconocer, evaluar y controlar los riesgos que puedan afectar la seguridad y salud en el trabajo.

Su principal razón es prevenir las lesiones y enfermedades causadas por las condiciones de trabajo a los cuales están expuestos los empleados, reduciendo al mínimo los accidentes y enfermedades laborales que se puedan presentar. La implementación del SG-SST debe ser liderada por el empleador con la participación de los trabajadores para lograr la aplicación de las medidas de prevención y control eficaz de los peligros y riesgos en el lugar que laboran.

Pasos que se deben seguir para la implementación del nuevo Sistema SG-SST:

Paso 1. Evaluación inicial del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo.

Paso 2. Identificación de peligros, evaluación, valoración y gestión de los riesgos.

Paso 3. Política y Objetivos de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Paso 4. Plan de Trabajo Anual del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo y asignación de recursos.

Paso 5. Programa de capacitación, entrenamiento, inducción y reinducción en SST.

Paso 6. Prevención, preparación y respuesta ante emergencias.

Paso 7. Reporte e investigación de incidentes, accidentes de trabajo y enfermedades laborales.

Paso 8. Criterios para adquisición de bienes o contratación de servicios con las disposiciones del SG-SST.

Paso 9. Medición y evaluación de la gestión en SST.

Paso 10. Acciones preventivas o correctivas.

fuente: http://www.mintrabajo.gov.co/

Para efectos del presente decreto, se contempló un rubro en Gastos de Administración para implementación del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST, por valor de $ 1.200.000 pesos al año. Es de anotar, que este monto se determinó después de una consultoría con un especialista en el tema sobre los costos que incurre implementar dicho sistema en una microempresa con las características de este plan de negocio.

Capacitación obligatoria. Los responsables de la ejecución de los Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo deberán realizar el curso de capacitación virtual de cincuenta horas sobre el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, que defina el Ministerio del Trabajo en desarrollo de las acciones señaladas en el literal a) del artículo 12 de la Ley 1562 de 2012, y obtener el certificado de aprobación de este. Para cumplimiento de lo anterior el emprendedor se postulará a dicha formación en el SENA. Siendo también importante resaltar que le emprendedor cuenta con un diplomado en sistemas integrados de gestión.

Normatividad ambiental

En Colombia luego de la reforma de la constitución colombiana y la creación de la ley 99 de 1.993, se crea el ministerio del medio ambiente, se reordena el sector público encargado de la gestión del medio ambiente y los recursos naturales renovables, es decir se organiza el sistema nacional ambiental.

APO velas y velones S.A.S cumplirá con la ley 99 de 1.993, decreto 1541 de 1.978, en todo lo relacionado con autorizaciones, concesiones para el uso y aprovechamiento de los recursos naturales renovables.

Con el propósito de contribuir a la disminución de peligros biológicos y químicos producto de las actividades en la producción acuícola, nos acogemos a las Directrices sanitarias de inocuidad para la producción acuícola destinada al consumo humano realizado por el ICA.

Decreto 2256 de 1.991, con el fin de asegurar el manejo integral de la actividad pesquera y acuícola, así como el fomento de la explotación racional de los recursos pesqueros.

Buscando la mayor conservación del medio ambiente la empresa APO velas y velones S.A.S, desarrollara las siguientes actividades:

Preventivas: se efectuará mediante los procesos primordiales en limpieza, desinfección, disposición final de residuos sólidos, líquidos y control de plagas.

(Diagnostico – Plan de acción). Además de todo esto, se hace necesario que las instalaciones donde se proyecta la empresa APO velas y velones S.A.S, cuente con excelentes condiciones, y además se realice:

• Programa de limpieza y desinfección.

• Programa de control de plagas.

De Mitigación o Acción: la limpieza y desinfección se realiza a los contenedores de la parafina, planta física, maquinaria y equipos; para lo cual se debe contar con un protocolo de limpieza así:

• Verificar el tipo de suciedad.

• Retiro elementos contaminantes o partículas visibles.

• Enjuague para disolver partículas pequeñas.

Registro de Marca y Propiedad Intelectual: para registrar una Marca en Colombia hay que seguir una serie de etapas:

• Presentación de Solicitud de Registro de Marca Deberá cumplir con los requisitos formales de presentación. En caso contrario, se ordenará su corrección dentro de sesenta días siguientes a contar de la notificación que informe acerca de esta situación.

• Examen formal Una vez aceptada la tramitación y otorgado un número de radicado o proceso, la solicitud será enviada al Centro de documentación e Información a la División de Signos Distintivos, para la revisión formal de ella. Si la documentación se encuentra completa, y la solicitud cumple con los requisitos establecidos en la ley, se enviará la solicitud a publicación. En caso contrario, existirá un plazo de sesenta días para que el solicitante subsane los errores u omisiones que contenga la solicitud respectiva (requerimientos).

• Publicación Se efectúa en la gaceta de propiedad industrial, y tiene por objeto poner a los terceros en conocimiento de la solicitud presentada.

• Oposiciones En caso de presentarse, el solicitante dispondrá de treinta días hábiles para presentar sus alegatos.

• Examen de Fondo Es realizado por la División de Signos Distintivos con el objeto de determinar si el signo pedido es aceptado o rechazado para su registro. Este examen se practicará respecto de toda solicitud en trámite, siendo indiferente el hecho de haberse presentado o no oposiciones en su contra.

• Resolución Será dictada una vez que se ha culminado con el examen de fondo, y será en todo caso fundada, ya sea que ella conceda o deniegue el registro solicitado.

• Impugnación de la resolución Todo solicitante tendrá el derecho de impugnar la resolución dictada, procediendo contra ella los recursos de reposición y de apelación. La decisión final en estos casos podrá confirmar o revocar el fallo dictado originalmente.

• Duración del registro Aceptada la solicitud, se le asignará a esta marca un número de registro. La duración de este registro de marca será de diez años contados desde la fecha de concesión.

La empresa APO velas y velones S.A.S conoce los requisitos que se deben tramitar ante la superintendencia de Industria y Comercio, y se asistirá a las reuniones que se programen para hacerse acreedor a los descuentos que tiene la Sociedad de industria y Comercio, Las micro y pequeñas empresas formalmente constituidas, que presenten el certificado expedido por el Aula de Propiedad Intelectual, que acredite su asistencia a los cursos o foros impartidos por la Superintendencia de Industria y Comercio en materia de propiedad industrial, tendrán una reducción del 25% sobre la tasa de cualquiera de las siguientes solicitudes:

* Registro de marcas de productos o servicios.
* Registro de lemas comerciales.
* Divisionales de marcas de productos o servicios o de lemas comerciales.
* Diseños industriales.
* Esquemas de trazado de circuitos integrados.
* Examen de patentabilidad de patentes de invención y de patentes de modelo de utilidad.
* Este registro se realizará por parte de la empresa en el segundo año de existencia, cuando ya se haya logrado un posicionamiento, después de cumplir con los indicadores que tiene el fondo emprender para su condonación.
* Registro de marca se contempla a partir del segundo año de implementación y previa concertación con la super intendencia de industria y comercio para la empresa Pembertty.

1. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Espacio de trabajo adecuado: para desarrollar los espacios de trabajo se requiere un área amplia y bien ventilada para tallar velas y realizar actividades relacionadas. Las áreas son:

* + Área de producción: es el espacio principal donde se tallarán las velas artesanales y, posteriormente, se procede a crear los moldes de silicona. Debe ser lo suficientemente grande para albergar mesas de trabajo, equipos de tallado, almacenamiento de materiales y suministros.
* Área de almacenamiento: espacio dedicado para almacenar materias primas, como parafina, colorantes, fragancias y otros materiales. También se debe tener espacio para almacenar los productos terminados antes de su distribución.
* Área de embalaje y envío: espacio dedicado al embalaje y etiquetado de los productos terminados para su envío a los clientes. Debe estar equipado con mesas de embalaje, suministros de embalaje, etiquetas y espacio de almacenamiento para los productos empaquetados.
* Área de oficina: espacio para llevar a cabo tareas administrativas, como la gestión de pedidos, el servicio al cliente, la contabilidad y el marketing. Este espacio puede incluir escritorios, computadoras, impresoras y otros equipos de oficina.
* Área de tutoría virtual: se necesita un espacio tranquilo y bien iluminado para llevar a cabo estas sesiones. Contar con una buena conexión a internet y equipos de videoconferencia de alta calidad.

Equipos y herramientas: contar con todas las herramientas necesarias para tallar velas, como moldes, herramientas de modelado, y equipos de seguridad como guantes y gafas protectoras. También se requiere equipos para el envasado.

Suministros de materiales: acceso a materiales de alta calidad para la fabricación de velas, como parafina de 60 – 62 °C, colorantes a la grasa, esencias aromáticas, pabilos y otros materiales. Mantener un suministro adecuado de estos materiales es esencial para mantener la producción continua.

Gestión de inventario: Implementar un sistema de gestión de inventario eficiente para rastrear y administrar los materiales y productos de manera efectiva, asegurando que siempre se tiene los productos necesarios disponibles para satisfacer la demanda de los clientes.

Cumplimiento normativo: cumplir con todas las regulaciones y normativas locales relacionadas con la fabricación y venta de velas artesanales, incluidas las normas de seguridad, etiquetado y protección ambiental.

1. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

* 1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI x / NO, justificación)

Para responder a esta pregunta es necesario contar con un mínimo de 80 m2 para garantizar un flujo de piezas de parafina a partir de moldería. Además de garantizar el espacio requerido para la materia prima, herramientas, equipos y personal.

* 1. Identifique los requerimientos de inversión:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Maquinaria y Equipos | Unidad | Cantidad | Precio |
| Caldero Aluminio Recortado 28 cm | Unidad | 1 | $ 250.000 |
| Taladro de mesa | Unidad | 1 | $ 1.000.000 |
| Recipiente de vaciado | Unidad | 2 | $ 160.000 |
| Moldes de aluminio 13,2 cm de diámetro por 7 cm de altura | Unidad | 3 | $ 97.000 |
| Motor esmeril | Unidad | 1 | $ 350.000 |
| Moldes de PVC 8 cm de diámetro por 22 cm de altura | Unidad | 3 | $ 100.000 |
| Motor esmeril | Unidad | 1 | $ 350.000 |
| Termómetro Infrarrojo Pistola Laser -50ºc A 380ºc | Unidad | 2 | $ 170.000 |
| Pistola De Calor - Aire Caliente | Unidad | 2 | $ 200.000 |
| Bomba de cera líquida caliente 387 L | Unidad | 1 | $ 7.000.000 |
| Bomba de cera líquida caliente pequeña 35 L | Unidad | 1 | $ 600.000 |
| Extintor Abc Multiproposito 10 Libras | Unidad | 4 | $ 280.000 |
| Set rueda esmeril 3 pulgadas BGW075 | Unidad | 3 | $ 180.000 |
| Parafina 60-62 °C | Bulto | 60 | $ 14.700.000 |
| Vi – BAR | Bulto | 1 | $ 2.280.000 |
| Aceite mineral | Galon | 6 | $ 318.000 |
| Caucho de silicona de alta resistencia + aditivo | Kilogramo | 30 | $ 4.233.840 |
| Cámara De Vacío Vevor Con Bomba, Tapa De Acrílico De Cámara | Unidad | 1 | $ 1.148.900 |
| Aerografo | Unidad | 2 | $ 1.174.000 |
| Muebles y Enseres |  | | |
| Mesas de trabajo | Unidad | 2 | $ 570.000 |
| Asientos | Unidad | 2 | $ 240.000 |
| Estantería metálica | Unidad | 1 | $ 300.000 |
| Escritorio vidrio | Unidad | 1 | $ 730.000 |
| Equipo de iluminación | Unidad | 3 | $ 220.000 |
| Estantería metálica | Unidad | 3 | $ 900.000 |
| Mesa Plegable Gateleg Rta Wengue Macadamia | Unidad | 1 | $ 390.000 |
| Silla Sin Brazos Plástico Eterna Blanco | Unidad | 24 | $ 1.152.000 |
| Mesa Plegable Metal/Polietileno 180x74x74 Cm Taupe | Unidad | 4 | $ 920.000 |
| Equipos Comunicaciones, Computación y Herramientas |  | | |
| Computadores | Unidad | 2 | $ 2.000.000 |
| Teléfono celular | Unidad | 2 | $ 900.000 |
| Impresora laser | Unidad | 1 | $ 944.000 |
| Equipo de cómputo portátil | Unidad | 1 | $ 2.000.000 |
| Inversión Diferida (Gastos Período Preoperativo) |  | | |
| Gastos Notariales | unidad | 1 | $ 100.000 |
| Matrícula Mercantil | unidad | 1 | $ 500.000 |
| Gastos de Constitución | unidad | 1 | $ 100.000 |
| Arrendamientos | unidad | 4 | $ 2.920.000 |
| Nòmina Empleados (no incluye Gerente) | unidad |  | $ 0 |
| Nòmina Operarios | unidad | 4 | $ 17.322.240 |
| Nómina Gerente Emprendedor | unidad | 4 | $ 7.217.600 |
| Honorarios Contador | unidad | 4 | $ 5.200.000 |
| Servicios Públicos | unidad | 4 | $ 928.000 |
| Dotaciones | unidad | 1 | $ 400.000 |
| Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia | unidad | 1 | $ 1.200.000 |
| Seguro Todo Riesgo | unidad | 1 | $ 700.000 |
| Publicidad y Mercadeo | unidad | 1 | $ 4.000.000 |

Nota: Se debe enlistar la totalidad de requerimientos en inversión, independiente de si se financiarán con recursos del Fondo Emprender, propios o de otras fuentes.

\*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

* 1. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución

de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para validar que éste lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y la demás normatividad que aplica para su negocio.

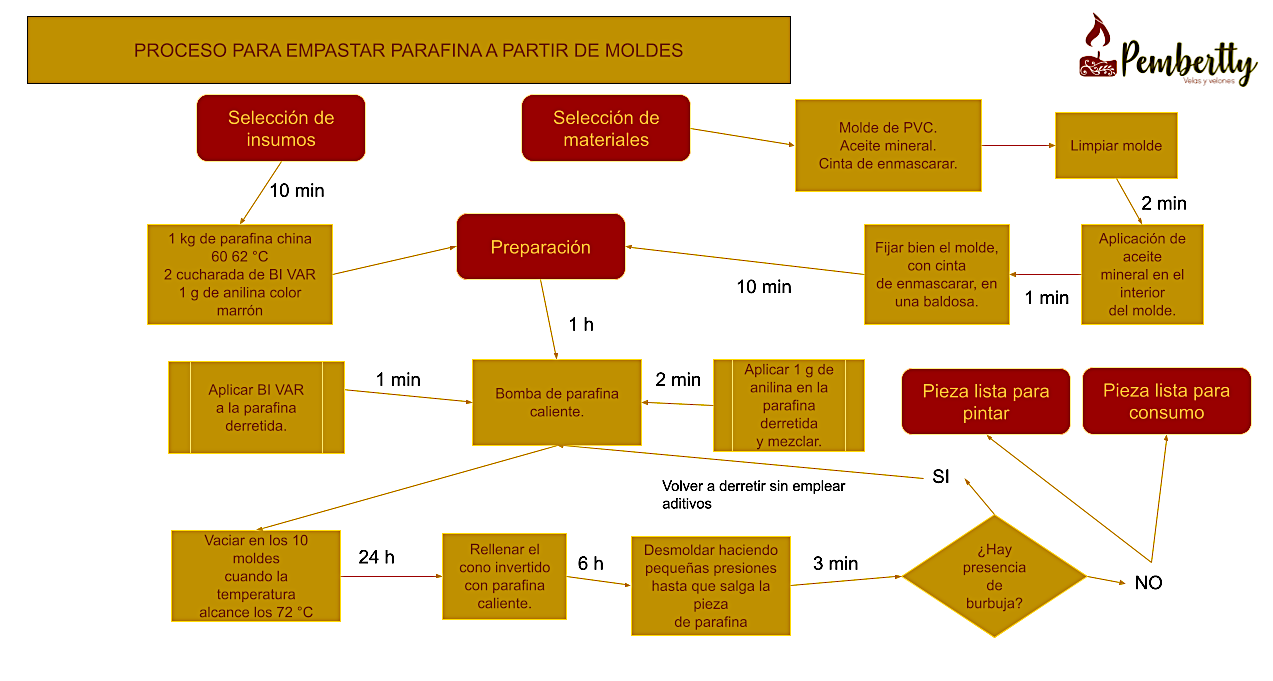
Detalle como es el local

* 1. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / X NO, justificación)

* + 1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados.
    2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como:

tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará este mayor valor?

1. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?



Cada actividad del proceso es realizada por un operario que empleará las herramientas para limpiar los moldes, los guantes para manejar la parafina, aditivos y bomba de parafina caliente. Se producen 10 velas de molde por cada producto, es decir, 50 velas por día.

1. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Capacidad productiva de la empresa, en relación con una máquina, horas hombre, semoviente, proceso etc.

En Pembertty comenzamos con un agradecimiento al creador por permitirnos enseñar el arte de crear, diseñar y pintar una vela artesanal. Iniciamos con la selección de insumos que consiste, para preparar 50 velas, en derretir 65 kg de parafina de punto de fusión de 62 °C, una vez derretida se procede a agregar 2 cucharadas de VI-BAR, que equivale a 24 g, por cada kilo de parafina, es decir, 1,57 kg de producto VI-BAR. Adicionalmente, se aplica anilina a la grasa en polvo, por cada kilo de parafina, equivalente a 130 g de anilina. Se procede a realizar el vaciado con la ayuda de la bomba de parafina caliente sobre los 50 moldes, es decir, 10 velas por cada cinco productos. Se esperan 24 horas para realizar el relleno al rechupe, una vez, esperado 6 horas, se procede a desmoldar y queda la vela lista para el consumo o pasa al siguiente proceso de la aplicación de la decoración. La aplicación de la pintura decorativa se da en pequeños tocados para resaltar la carga artesanal que tiene la pieza. Una vez finalizado se procede a envolver la pieza en plástico burbuja para protegerla de los golpes. Finalmente se empaca el producto en cajas de cartón de 5 mm de espesor. Con esta información la capacidad productiva de Pembertty se basa en la eficiencia de nuestro proceso de producción de velas artesanales. Actualmente, con los recursos disponibles y el proceso descrito previamente, producimos hasta 50 velas en un ciclo de producción estándar, que incluye el derretimiento de la parafina, el vaciado en moldes, el tiempo de enfriamiento y la aplicación de la decoración. Este ciclo de producción se completa en aproximadamente 24 horas, lo que nos permite generar un lote de 50 velas artesanales diariamente.

Estamos constantemente evaluando y mejorando nuestro proceso para aumentar nuestra capacidad productiva. Con la adquisición de más maquinaria y la optimización de nuestras operaciones, tenemos el potencial de incrementar nuestra producción en el futuro. Aspiramos a duplicar nuestra capacidad productiva en los próximos seis meses, lo que nos permitirá satisfacer una mayor demanda y expandir nuestro alcance en el mercado.

* 1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Gerardo Mayor es ingeniero agrícola de la universidad del Valle, tiene conocimientos administrativos y financieros. Un apasionado por expresar arte en una vela. Cuenta con 9 años de experiencia en administración y logística, 2 años en la implementación de estrategias de marketing a través del lenguaje de marca y 4 años específicos manejando la parafina, sus propiedades y la aplicación de la pintura decorativa. Desempeñará el cargo de Orquestador de la comunicación coherente y objetiva de los módulos operativos y garantizar el buen funcionamiento de todo el ciclo productivo para proveer una rica experiencia de diseño y decoración. Tendrá una participación en la empresa de un 70 %.

Edier Rodríguez artista plástico que cuenta con más de 20 años de experiencia en moldear, pintar y decorar una vela artesanal. Conocimiento en diseño de modas le permite desarrollar ideas creativas sobre la parafina. Tiene experiencia en seminarios, academias de arte donde los estudiantes aprenden el bello arte de tallar una vela artesanal. Dentro de la empresa Pembertty, Edier desempeñara el cargo de diseñador de las referencias y tendencias que se pueden aplicar sobre las velas artesanales. Tendrá una participación en la empresa de un 100 %.

* 1. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Cargos requeridos para la operación del negocio

Nombre del cargo: Coordinador administrativo

Funciones: Diseñar, delegar, coordinar y planear la ejecución presupuestal de los recursos para responder por el segmento de mercado descrito en el punto 2.

Ingeniero industrial, químico y afines con experiencia general en administración y específica en manejo de productos derivados del petróleo.

Tipo de contratación: termino indefinido.

Dedicación de tiempo total

Valor de la remuneración: $ 2.000.000

El fondo emprender aporta la totalidad de la remuneración.

Nombre del cargo: Contador

Funciones: Proyectar informes financieros, llevar la contabilidad de la empresa Pembertty y contestar a los requerimientos pedidos por los entes gubernamentales.

Contador público con experiencia en el manejo contable y financiero de empresas de servicios y comercio, tarjeta profesional vigente.

Tipo de contratación: prestación de servicios.

Dedicación de tiempo total

Valor de la remuneración: $ 1.600.000

El fondo emprender aporta la totalidad de la remuneración.

Nombre del cargo: operario

Funciones: apoyo a la gestión de preparar, fundir, desmoldar y empacar todas la piezas de parafina para su distribución.

Bachiller o técnico en logística.

Tipo de contratación: Termino indefinido.

Dedicación de tiempo total.

Valor de la remuneración: $ 2.000.000

El fondo emprender aporta la totalidad de la remuneración.

Tiempo improductivo es de 1 mes mientras se adquieren la maquinaria y los insumos. Fuentes de financiación durante el periodo improductivo será apalancado por la venta de las tutorías virtuales, kits y los seminarios que se imparten en las academias de arte.

V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Estrategia de promoción para “arte en una vela”: Propósito: Aumentar la visibilidad de Pembertty y atraer a nuevos clientes interesados en desarrollar su creatividad a través de la creación y decoración de velas artesanales. | | | | |
| Actividad | Recursos requeridos | Mes de ejecución | Costo | Responsable (Nombre del cargo líder del proceso) |
| Publicar contenido regular en Instagram, Facebook y TikTok, mostrando tutoriales cortos, consejos sobre las velas artesanales y testimonios de clientes. | Plantillas de promoción para redes sociales.  Dispositivo móvil con buena capacidad de almacenamiento y cámara. | En el mes 1 tres veces por semana | $ 120.000 | Gerardo Mayor y Edier Rodríguez. |
| Realizar transmisiones en vivo (lives) mensuales donde se muestre el proceso de tallado y pintura de velas, permitiendo la interacción con los seguidores. | Set de iluminación, dispositivo móvil con buena capacidad de almacenamiento y cámara. | En el mes 1, 2 veces por mes | $ 180.000 | Gerardo Mayor y Edier Rodríguez. |
| Costo Total | |  | $ 300.000 |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Estrategia de comunicación (Conexión Creativa con una vela artesanal): Propósito: conectar de manera práctica y continua con los clientes y seguidores, manteniéndolos informados y comprometidos con la marca y de los múltiples beneficios para la salud. | | | | |
| Actividad | Recursos requeridos | Mes de ejecución | Costo | Responsable (Nombre del cargo líder del proceso) |
| Blog en el Sitio Web. Publicar artículos semanales sobre temas relacionados con la creatividad, el arte de las velas, y los beneficios terapéuticos del tallado y la pintura de velas.  Ofrecer guías paso a paso y contenido descargable exclusivo para suscriptores | Computador con acceso a internet y conocimientos en pautas para blog. | En el mes 2, 1 vez por semana. | $ 160.000 | Gerardo Mayor |
| Proporcionar soporte rápido y eficaz a través de múltiples canales como correo electrónico, chat en el sitio web y redes sociales.  Crear una sección de preguntas frecuentes (FAQ) en el sitio web para resolver dudas comunes de los clientes. | Computador o teléfono móvil. | En el mes 1, 5 días en horario de oficina | $ 100.000 | Gerardo Mayor |
| Costo Total | |  | $ 260.000 |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Estrategia de distribución (arte en una vela sin fronteras): Propósito: llevar arte y los productos de Pembertty a los segmentos de mercado definidos en el punto 2, asegurando que cualquier persona pueda acceder a ellos sin importar la distancia. | | | | |
| Actividad | Recursos requeridos | Mes de ejecución | Costo | Responsable (Nombre del cargo líder del proceso) |
| Vender productos a través del sitio web oficial de Pembertty con una plataforma de e-commerce fácil de usar.  Explorar la venta en marketplaces como Hotmart, Etsy y otras plataformas de artesanía. | Computador, perfiles de usuario en las diferentes plataformas | En el mes 2, 5 veces por semana | $ 100.000 | Gerardo Mayor  Edier Rodriguez |
| Establecer acuerdos con empresas de mensajería confiables para asegurar la entrega rápida y segura de los productos.  Ofrecer opciones de envío estándar y express para satisfacer las diferentes necesidades de los clientes. | Matrícula mercantil, empacado del producto | En el mes 3, 5 veces por semana | $ 100.000 | Gerardo Mayor  Edier Rodriguez |
| Costo Total | |  | $ 200.000 |  |

Nota: Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo, indicador requisito para la condonación de recursos.

1. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

Periodo de Arranque del negocio

Cuanto se demora en arrancar

1. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la del desarrollo de estas preguntas se hace en el modelo financiero, se pueden cargar anexos si se requiere.

Fuentes de financiación durante el periodo improductivo Emprendedor de donde saca el dinero

Tramites y recursos que se utilizaran en este periodo que se hará \*\*

1. Proyección de ingresos
2. Proyección de costos

1. Proyección de gastos

1. Inversiones

1. Capital de trabajo

1. Resumen fuentes de financiación

* El desarrollo de estas preguntas se hace en el modelo financiero, se pueden cargar anexos si se requiere.
* El plan de negocios presenta fuente de ingresos sostenibles en el largo plazo?
* La estructura de costos se adecua al modelo de negocios propuesto?
* La operación del negocio es rentable en el horizonte de tiempo proyectado?
* Existe claridad sobre la estimación de los márgenes de ganancia por producto?

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

27. Riesgos

* ¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

|  |
| --- |
| * Proveedores de parafina, colorantes, mechas, moldes, herramientas y otros insumos necesarios para la fabricación de velas. * Distribuidores y canales de venta, incluyen tiendas minoristas, plataformas de comercio electrónico. * Empresas de transporte y logística encargadas de la distribución de los productos a los clientes finales. * Organismos que regulan la fabricación, distribución y venta de productos en Colombia. * Herramientas y canales que facilitan la comunicación y promoción de los productos de Pembertty. |

* ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | |
|  | Variable\* | Riesgo | Plan de mitigación |  |
| Técnico | Fluctuaciones en la disponibilidad y calidad de la parafina, colorantes y otros materiales.  Avances tecnológicos que podrían cambiar la forma de producción de velas. | Establecer relaciones con múltiples proveedores de insumos para evitar la dependencia de uno solo.  Implementar un sistema de control de calidad riguroso para asegurar la consistencia en los materiales. |
| Comercial | Cambios en las tendencias y preferencias de los consumidores.  Recesiones económicas, inflación y fluctuaciones en la tasa de cambio que pueden afectar el poder adquisitivo de los clientes.  Aparición de nuevos competidores y estrategias agresivas de competidores existentes. | Realizar estudios y encuestas periódicas para entender y adaptarse a las preferencias cambiantes de los consumidores.  Ajustar precios de forma estratégica para mantener la demanda en tiempos de fluctuaciones económicas.  Innovar en diseño y calidad para diferenciarse de la competencia. |
| Talento humano | Necesidad de mantener al personal actualizado con las últimas técnicas y tendencias.  Dificultades para encontrar y retener personal calificado en la fabricación y decoración de velas. | Implementar programas de formación y desarrollo continuo para el personal.  Desarrollar políticas de incentivos y beneficios para retener a los empleados clave.  Establecer alianzas con academias de arte y universidades para acceder a una cantera de talento joven y capacitado. |
|  |  |  |  |  |
| Normativo | Cambios en las leyes y regulaciones relacionadas con la producción y comercialización de velas.  Necesidad de cumplir con normativas ambientales, de seguridad y calidad. | Mantenerse actualizado con las leyes y regulaciones pertinentes.  Contar con asesoría legal especializada para asegurar el cumplimiento normativo.  Obtener certificaciones relevantes que avalen el cumplimiento de las normativas vigentes. |
| Medio ambiente | Aumento de regulaciones ambientales que pueden afectar los procesos de producción.  Expectativas crecientes de los consumidores y la sociedad en general hacia prácticas empresariales sostenibles. | Implementar prácticas sostenibles en la producción y gestión de residuos.  Promover la conciencia ambiental tanto internamente como entre los clientes. |
| Otros, ¿cuál?  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |

Nota: \* Para determinar los riesgos, seleccione de las siguientes opciones de variables, aquellas para los cuales su negocio enfrenta riesgos.

VII. RESUMEN EJECUTIVO

* Nombre Emprendedor: Gerardo Antonio Mayor Hernández

* Perfil emprendedor: Ingeniero agrícola apasionado por el arte, la creación de contenido y la intervención del diseño de velas artesanales, así como la aplicación de la pintura decorativa. Cuenta con 5 años de experiencia en el fascinante mundo de las velas, conocimiento en las áreas administrativas y el funcionamiento del estado.

* Concepto del negocio: Brindar herramientas, materiales y experiencia para crear, diseñar, tallar y/o esculpir una vela artesanal.

* Metas

|  |  |
| --- | --- |
| Indicador | Meta para el primer año |
| Empleos | 3 empleos |
| Ventas | $ 160.500.000 |
| Mercadeo (eventos) |  |
| Contrapartida SENA |  |
| Empleos indirectos |  |

* Plan operativo