

PAULO RUGE  
ARQUITECTURA & DISEÑO INTERIOR

QUIENES  
SOMOS?

# ¿CUÁL ES LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA? ¿CUÁL ES LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO? ¿QUÉ ES LO QUE NOS DIFERENCIA DE LA OFERTA ACTUAL?

La actividad de la empresa Paulo Ruge Arquitectura y diseño interior es un Estudio de Arquitectura dedicada al diseño arquitectónico, con experiencia en ejecución de obra civil , acabados, diseño interior, muebles, objetos decorativos e iluminación.

La oportunidad de negocio se basa en el diseño, debido a nuestra experiencia, tenemos la capacidad de manejar diseño de arquitectura habitable, al igual que muebles y objetos decorativos ademas de prestar servicios en el área de la supervisión y control de obra.

La diferencia de la oferta actual la justifica nuestra experiencia, por mas de 15 años que nos da la seguridad de afrontar proyectos de vivienda, institucionales comerciales, diseño interior, obra civil, con calidad.



# ¿CUÁLES SON LOS MIEMBROS DEL EQUIPO DE GESTIÓN (CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA)?

Los miembros del equipo, actualmente:

Gerente Paulo Andres Ruge Martinez, Contratista con más de 20 años de experiencia en el diseño y construcción de obra civil y madera con énfasis en vivienda, instalaciones comerciales y mobiliario. Líder, trabajador en equipo, creativo. Grupo de contratistas colaboradores, (ebanistas, Metalisteros, Pintores, Sistema liviano, Maestros de obra civil, Tapiceros, Confección)



NUESTRO  
TRABAJO

# ¿QUIÉNES SON NUESTROS CLIENTES OBJETIVO Y QUE VALOR LES DA LA EMPRESA? SI ES POSIBLE, INCLUIR UNA DESCRIPCIÓN DEL TIPO DE CLIENTE

Nuestros Clientes Objetivo, en los años de experiencia la empresa se ha desempeñado con personas naturales, inicialmente en la ciudad de cali, posteriormente se amplio el objetivo a empresas comerciales e institucionales la ciudad de Popayan y pasto,

Tipo de Cliente, En nuestra empresainicialmente nos contactaban clientes que conocian nuestra trayectoria basada en remodelar vivienda, complementando con diseño interior y mobiliario personalizado, luego se inicia con desarrollo arquitectonico en area commercial, dandonos la posibilidad de trabajar con marcas reconocidas (Awa café, Juan valdez, tostao café, Colors Store, Imaginarium, Petiscos, Abba, Carolina martinez accesorios, CC. plaza colonial, restaurant la cocina, Super sandwich)

03



Juan Valdez  
Café.

Colorstore

TOSTAO'  
Café & Pan

petiscos

Plaza Colonial

ABBA  
Peluquería & Estética



Imaginarium®

E

MARKETING

## ¿CUÁL ES EL VOLUMEN DE MERCADO Y CUÁLES SU EVOLUCIÓN PREVISTA?

VOLUMEN DE MERCADO, 4 clientes en un año en proyectos de diseño y ejecución de obra, en diseño interior, muebles y objetos decorativos se manejan 5 clientes por año, en intervenciones de diseño interior .

PROYECCION, un objetivo a mediano plazo sería aumentar un 50% los clientes de diseño y ejecución de obra y las intervenciones de diseño interior un 100% mas.

# ¿CUÁL ES LA ESENCIA DE LA ESTRATEGIA DE MARKETING (POR EJEMPLO, ACUERDOS COMERCIALES, SOCIOS, CANALES DE DISTRIBUCIÓN PROPIOS, PATENTES, LICENCIAS...)? ¿CÓMO NOS VAMOS A RELACIONAR CON LOS CLIENTES?

MARKETING, desafortunadamente nunca hemos manejado marketing, trabajamos publicidad vos a vos, conocen nuestro trabajo y ha sido la mejor carta de presentacion en su momento, a pesar de no tener portafolio de servicios estructurado, es un punto que hay que desarrollar e implementar pero tenemos que estar preparados y seguros de poder manejar el nuevo volumen de clientes, para no perder la credibilidad, desarrollar imagen corporativa, marca, pagina web, redes sociales, portafolio de servicios.

RELACION CON LOS CLIENTES, con el desarollo e implementación de la parte multimedial, la idea es apalancar la empresa en todo lo relacionado al Social Selling, tener contacto directo con el cliente potencial, asi estar seguro quien esta interesado en nuestro trabajo, capturemos al que no este seguro, y fidelicemos nuestros clientes, de trayectoria

# ¿CUÁL ES EL ENTORNO COMPETITIVO QUE AFRONTA EL EMPRENDEDOR?

**COMPETENCIA**, Hoy en dia hay muchas empresas de Arquitectura, algunas manejan buenos discursos en diseño y practica professional, nuestro objetivo es mostrar nuestra experiencia y seguir apostandole a la calidad de nuestros productos y servicios, pensamos que nos hemos movido en estratos medio alto, podemos explorar estrato medio bajo donde hay personas que siempre necesitan invertir dinero en sus viviendas y que desafortunadamente encuentran una asesoria poco professional que les genera perdidas economicas.

RECURSOS

# ¿CÓMO VAMOS A ORGANIZAR EL PROCESO PRODUCTO DE LA EMPRESA? ¿CON QUÉ RECURSOS (HUMANOS, FÍSICOS, MARCA, IDENTIDAD, DINERO...)?

PRODUCTO, en este momento no tenemos estandarizados productos lo cual no nos exige muchos recursos, siempre la produccion es basada en el pedido que hace el cliente, y es de donde sale el recurso, eso no indica que no nos interece tener lineas de mercado, hay ideas para desarolloar productos, en el area de mobiliario y objetos decorativos inicialmente, no nos hemos escalonado a industriaizar producto, lo cual puede ser una alternativa para manejar e impulsar esa linea y asi tener un flujo constante de productos, ahí pensariamos en montar planta de produccion, los recursos humanos siempre han sido subcontratados con exigente seleccion.

RECURSOS, como lo menciono anteriormente, en este tipo de negocio si es bien manejado no se necesita de inversion alta de dinero , nuestro ejercicio profesional se basa en que el cliente solicita nuestro servicio o producto, hacemos una cotización, en el momento que esta sea aprobada, viene con recuersos basados en el anticipo que desembolsa el cliente para poder ejecutar, adecuadamente.

## ¿CUALES SON LAS PREVISIONES DE VENTAS, COSTES Y BENEFICIOS?

VENTAS, las ventas estimadas en servicios de supervisión, y honorarios de diseño estan alrededor de 40 millones al años, en el tema de productoses posible protectar alrededor de 20 millones al año.

COSTES Y BENEFICIOS, los costes no van hacer tan altos, la idea como se explico anteriormente es aprovechar muy bien las redes sosciales, que es posible que den ese valor exponencial de nuevos clientes, los beneficios seria la evidencia de clientes convencidos de hacer sus trabajos con nosotros.