**Evidencia 2. Estructura de Idea de Negocios.**

Juan Esteban Alfonso Hernandez

T.I 1032940696

Ficha:2926378

Sena

Emprendimiento

Nathaly García

1 de ago. de 24

**Taller**

1. Diligenciar el siguiente formato en donde se debe realizar la estructura de

una idea de negocio, como segundo momento una vez usted identifico, sus

habilidades, potenciales y talentos en el taller anterior, debe tener en cuenta

las siguientes recomendaciones:

No modificar el formato (no quitar pasos o segmentos dentro de los

pasos).

• No debe dejar espacios en blanco.

• Puede agregar color e imágenes, puede hacer uso de la creatividad

para presentarlo.

**9 Pasos para estructurar una idea de negocio**

|  |
| --- |
| **Paso:1 Conoce tu potencial y define tus objetivos personales:** |
| Mi potencial mas que todo es siento que es la programación y el inglés al fin acabo son cosas que me apasionan mucho, cosas que me gustan, intento a diario entrenarlas para poder conseguir un fin que es llegar a la meta que tengo es poderme dedicar a eso, y lograr la una buena estabilidad económica. Lo que me impulsa es que me gustan, admito que no soy muy bueno, pero voy a esforzarme para llegar a mi objetivo. |
| **Paso 2: Identifica el problema a resolver y la solución de tu negocio:** |
| El problema es que las personas no manejan el área de la tecnología, no manejan marketing digital. Esto desemboca en que las empresas no se puedan competir en el nuevo mundo de la tecnología teniendo problemas en la productividad, publicidad y clientela etc.  Este problema tiene muchas causas una de ellas es la falta de conocimiento que hay para poder implementar estas nuevas tecnologías que hay, otra es que las empresas no se han podido a justar al nuevo mundo por el tema en que se quedaron en sistemas antiguos de negocios, publicidad entre otras. |
| **Paso 3: Conoce el perfil y comportamiento de tus clientes:** |
| Por mi experiencia personal yo estoy trabajando en una empresa de publicidad, yo he tenido la experiencia de interactuar con personas interesadas con el tema de la publicidad y puedo asegurar que las empresas siguen necesitando de la publicidad de forma física y de forma en línea |
| **Paso 4: Diseña el modelo de negocio**  **¿Qué es y para qué sirve un modelo de negocio?** |
| **Segmento de clientes:** La idea es que se enfoque a un grupo de personas que no tengan buena gestión en el manejo de la tecnología.  **Propuesta de valor:** La propuesta que tengo es que se pueda brindar un servicio para el manejo de la tecnología lo que se podría resumir en estos servicios:   * Creación de softwares funcionales: La idea es que se puedan crear softwares ajustándose a los requerimientos funcionales y no funcionales dependiendo de las empresas. Ajustándose a las necesidades de las personas. * Creación de las páginas web: La idea es crear las paginas webs que sirvan que se puedan tener información de la empresa y al mismo tiempo sea publicidad de cosas que quiera la empresa también con información básica como ¿quiénes somos? ¿Qué hacemos? Etc. * Ayudarlos con productos publicitarios: La idea es que haya productos físicos de publicidad. Gracias a la experiencia que tengo se cuales son los productos que mas buscan la gente como backings, cuadernos, esferos, calendarios, afiches etc. * Manejo amplio de las redes sociales: La idea es que también la empresa de un servicio para manejar como tal la publicidad de las empresas en el mundo digital con las aplicaciones mas conocidas en este ámbito Instagram, Facebook, X etc.   **Canales de distribución o ventas:** El planteamiento que se tiene es a través de páginas web, redes sociales (Facebook, Instagram, TikTok, etc.), medios publicitarios (afiches, cuadernos, esferos, maletines, tarjetas, etc.).  **Relación con los clientes:** La idea es que los clientes puedan tener una comunicación a través de redes sociales, teléfono, correo etc. Haciendo eso poder llegar a una reunión casual con el objetivo que se pueda dar el servicio.  **Debes preguntarte: ¿cómo voy a generar confianza sincera entre mi cliente y la empresa?, ¿de qué forma puedo lograr que se enamore de mi propuesta de valor?:**  Atreves de planteamientos de los beneficios que hay por trabajar con nosotros como:   * Siendo honesto en nuestros servicios. * Cumplidos con los plazos. * Transparentes en nuestros procesos. * Escucha activa. * Siendo claros y sencillos. * Ofreciendo garantías. * Adaptación de las estrategias.   **Actividades claves:** Pues las actividades claves de la empresa serán:   * Es la obtención de la información se busca tener una conversación con el cliente para poder adecuarse al servicio requerido. * Se hace una pequeña muestra para la aprobación del servicio. * Generar un plan para poder empezar el área de producción. * Obtención de las materias primas y requerimientos para el servicio. * Iniciar con el área de producción ya con las materias primas listas. * Entrega al cliente directamente.   **Socios claves:** Lo que se necesita es una red amplia de distribuidores de materias primas como son de papel, esferos, maletines, lápices, pendones, equipos, etc. Contar también con proveedores para los servicios requeridos terminados ósea tipo impresión, anillado, cosido, plastificación, programadores bakend, frontend, analistas de datos, ingenieros, especialista en el manejo de redes sociales, etc. Y lo ultimo si es necesario servicio de mensajería ya si es demasiados los productos de publicidad.  **Estructura de costos:** Estos son algunos de nuestros costos   * Papeles:   Bond: dependiendo del gramaje, aunque también varia el tamaño, $1.050 x pliego 70x100cm  Cartulina dependiendo del gramaje, aunque también vario tamaño, esta $2.000 x pliego 70cmx100cm  Maule dependiendo del gramaje, aunque también varia el tamaño, está en $1.500 x pliego 70cmx100cm  Adhesivo dependiendo la cantidad del pegante que se requiera estos son unos ejemplos que ahí p1, p2, p3, p4 entre otros el precio este   * Cartón:   Corrugado esta por $3.000 x pliego 70cmx100cm  Cartón Piedra esta $4.000 x pliego 70cmx100cm   * Servidores (teniendo en cuenta que puede variar por la capacidad de la maquina el min estaría en $4´000.000min a $20´000.000). * Maquinaria para hacer los terminados   Guillotina $1´300.000  Máquina de encuadernación $2´000.000  Impresora Canon digital 7´000.000  Impresora gran formato 20´000.000  Impresora litográfica 50´000.000   * Equipos de computo por un estimado de 100´000.000.   Estos algunos de las fuentes de ingreso teniendo en cuenta que la idea es dar el servicio adecuado.   * Páginas webs:   Básicas: $1,230,000 a $6,150,000  Media empresa: $6,150,000 a $41,000,000  Tienda en línea: $20,500,000 a $123,000,000  Empresa a gran escala: $41,000,000 a $410,000,000  Aplicaciones avanzadas: 82,000,000 a $410,000,000   * Cuadernos (teniendo en cuenta que puede variar tanto de papel, como de tamaño un precio aproximado seria)   50 hojas $7.000  100 hojas $8.000  150 hojas $10.000  Etc...   * Esferos dependiendo de las características y negociación de cantidades podría estar entre $1.000 y $3.000. * Impresión a gran formato: como afiches y pendones podría estar desde $50.000 a mas adelante dependido tamaños y si es necesario estructura. * Manejo de redes sociales:   Empresa básica: $800,000 a $2,000,000 mensuales  Empresa intermedia: $2,000,000 a $5,000,000 mensuales  Manejo avanzado: $5,000,000 a $15,000,000 mensuales  **Estudio de mercado realizado previamente:** Por mi experiencia en el ámbito de la publicidad me doy cuenta de que es necesario que una empresa tenga una buena publicidad ya que eso ayuda a las empresas a que le lleguen más clientes, y también en el mundo digital nuevo que hay cada vez se necesitan mas publicidad en el ámbito digital para el apoyo de los negocios.  **Las ganancias del cliente:** La idea es que el producto sea bueno y que el cliente siempre quede satisfecho con el producto dado, que siempre siente la necesidad de pedir mas en el tema de los productos publicitarios, en el tema de las páginas, software, redes sociales siempre que el sienta que tiene el control.  **Los dolores del cliente:** Admitimos que pueden ver fallas, pero la cuestión es que siempre se puedan resolver lo antes posibles para si evitarle dolores de cabeza al cliente y si haya problemas, solucionar y poder darle un pequeño beneficio adicional al cliente si vemos que es necesario por el problema causado. |
| **Paso 5: Realiza un mínimo producto viable y valídalo en el mercado:** |
| * Creación de softwares funcionales: La idea es que se puedan crear softwares ajustándose a los requerimientos funcionales y no funcionales dependiendo de las empresas. Ajustándose a las necesidades de las personas.   En el vasto universo de la programación, los paradigmas son las filosofías que guían a los desarrolladores en la creación de software. Estos enfoques fundamentales definen la manera en que se estructuran, diseñan y ejecutan los programas, ofreciendo distintas perspectivas para abordar los problemas y modelar soluciones. A medida que los desarrolladores se aventuran en el arte de la programación, se encuentran con una rica diversidad de paradigmas, cada uno con sus propias ventajas y desafíos.   * Creación de las páginas web: La idea es crear las paginas webs que sirvan que se puedan tener información de la empresa y al mismo tiempo sea publicidad de cosas que quiera la empresa también con información básica como ¿quiénes somos? ¿Qué hacemos? Etc. * Ayudarlos con productos publicitarios: La idea es que haya productos físicos de publicidad. Gracias a la experiencia que tengo se cuales son los productos que mas buscan la gente como backings, cuadernos, esferos, calendarios, afiches etc.      * Manejo amplio de las redes sociales: La idea es que también la empresa de un servicio para manejar como tal la publicidad de las empresas en el mundo digital con las aplicaciones mas conocidas en este ámbito Instagram, Facebook, X etc. |
| **Paso 6: Fortalece tu propuesta de valor:** |
| El producto a través de mi experiencia veo que se centra más que todo en empresas grandes que normalmente se facilita si ya tiene cierto reconocimiento a los clientes sino se pueden empezar de pronto con un asesoramiento de imagen y que se pueda gestionar según la situación ya que las empresas no siempre tienen las mismas condiciones y también mirar si empezar con una página, una red social o productos publicitarios. |
| **Paso 7: Realiza tu plan de negocio: Marketing, ventas, operaciones, legal, flujo de caja.** |
| **Marketing:** la clave para el éxito de este negocio es construir una relación de confianza con los clientes, demostrando que la tecnología puede ser una herramienta poderosa para hacer crecer sus negocios, incluso si no tienen conocimientos técnicos. Al ofrecer soluciones personalizadas, un excelente servicio al cliente y una comunicación clara y sencilla, podrás posicionar tu empresa como el socio tecnológico ideal para este segmento de mercado.  **Ventas:** Para lograrlo, implementaremos una estrategia de ventas consultiva que se centre en identificar las necesidades específicas de cada cliente y ofrecer soluciones a medida. Además, utilizaremos las redes sociales para interactuar con la audiencia y expandir nuestro alcance. A través de estas acciones, buscamos posicionarnos como la empresa tecnológica de confianza para nuestros clientes y alcanzar un crecimiento sostenido en el mercado.  **Operaciones:** Este plan se centra en brindar soluciones tecnológicas personalizadas a clientes con poca experiencia en el área, cubriendo servicios como desarrollo de software, diseño web, producción de materiales publicitarios y gestión de redes sociales. Hemos definido procesos claros para cada etapa, desde obtener la información, hasta la entrega del producto, teniendo en cuenta eso se creó el plan de seguimiento de las operaciones claras para poder mirar todo lo necesario para el mejoramiento de la empresa, para poder reducir los costos, utilizar de mejor manera las materias primas y demás.  **Legal:** |
| **Paso 8: Fortalece tu plan de Marketing y Marketing digital:** |
| **Misión:** "Empoderar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos de negocio a través de soluciones de diseño web y publicidad innovadoras y personalizadas."  **Visión:** Ser pioneros en la creación de soluciones digitales innovadoras que anticipen las necesidades del mercado y establezcan nuevas tendencias.  **Marca:** Crear una marca que se vea capaz de ayudar a las personas con sus necesidades y requerimientos de forma simple y sencilla.  **Logros:** Los logros que en los que tenemos el enfoque es ser los mejores en el ámbito de la publicidad y el diseño web.  **Propuesta de valor:** Ayudamos a las pequeñas empresas a llegar a más clientes y aumentar sus ventas a través de aplicaciones móviles personalizadas y fáciles de usar. Ofrecemos un desarrollo rápido y a un precio competitivo, sin comprometer la calidad."  **Activation:**  **Campaña "Transforma tu negocio en línea":** Ofrece una auditoría gratuita de sitios web a las primeras 50 empresas que se registren.  **Campaña "Diseño web express":** Ofrece un descuento del 20% en el diseño de una nueva página web para startups.  C**ampaña "Webinar gratuito: SEO para principiantes":** Organiza un webinar gratuito para enseñar a las pequeñas empresas cómo mejorar su posicionamiento en los motores de búsqueda.  **Recomendación:** Dando productos de regalía.  **Publico objetivo:** Empresas grandes, pequeñas, emprendimientos etc.  **Market:** Estamos posicionados comolas mejores empresas en el mercado por nuestro buen manejo de la clientela  **Fidelización:**   Crear un portal de clientes: Un espacio en línea donde los clientes puedan acceder a sus proyectos, descargar archivos y solicitar soporte.   Enviar felicitaciones personalizadas: Envíar un correo electrónico o mensaje personalizado en fechas especiales, como cumpleaños o aniversarios de contratación.   Ofrecer descuentos exclusivos en fechas clave: Aprovechar fechas como Navidad, Año Nuevo o el aniversario de la empresa para ofrecer promociones especiales a tus clientes.   Crear un programa de embajadores de marca: Invitar a tus clientes más satisfechos a convertirse en embajadores de tu marca y compartir su experiencia con otros. |
| **Paso 9: Busca escalar tu negocio: Concursos,**  **financiamiento y networking:** |
| Mi idea de negocio se adapta mejor a inversionistas Ángeles |

1. Diseñe el logo de su posible emprendimiento, teniendo en cuenta las recomendaciones realizadas durante la sesión.

