**PLAN DE NEGOCIOS**

| **Nombre del Negocio:** | L&D FASHION Y ACCESSORIES |
| --- | --- |
| **Nombre del Propietario:** | LEIDY CAEZ GOMEZ  DANIELA ACUÑA DONADO |
| **Dirección de la Empresa:** | CRA 54 #62- 132 |
| **Teléfono (Empresa):** | 3137197451 |
| **Teléfono (Residencia):** | 36107986 |
| **Dirección de la Domicilio:**  **(Si es diferente a la empresa)** | CALLE 3ª #23-40 |

**DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

1. Nuestro emprendimiento

Nombre: **L&D FASHION Y ACCESSORIES**

**¿En qué consiste?**

El plan de negocios de L&D Fashion y Accesorios consiste en establecer una empresa dedicada a la venta de ropa y accesorios de moda para un público joven y moderno. La empresa se centrará en ofrecer productos de calidad, seguir las últimas tendencias de la moda y mantener precios accesibles para el consumidor. Se planea utilizar estrategias de marketing como las redes sociales y el comercio electrónico para llegar de manera efectiva al público objetivo y se proyecta un crecimiento sostenible en el mercado a corto y mediano plazo.

**¿Por qué nos gusta?**

La empresa se enfoca en ofrecer prendas y accesorios de moda de alta calidad, lo que atrae a los consumidores que valoran la durabilidad y el estilo, Al igual se compromete a seguir las últimas tendencias de la moda, lo que permite a los clientes mantenerse al día con los estilos más actuales y sentirse a la moda.

La empresa se esfuerza por ofrecer productos a precios accesibles, utilizando las redes sociales y el comercio electrónico, la empresa puede llegar de manera efectiva a su público objetivo, generando mayor visibilidad y alcance. Nuestro equipo directivo cuenta con experiencia en el sector de la moda, lo que inspira confianza en la capacidad de la empresa para ofrecer productos y servicios de alta calidad.

**3. Misión:**

Nuestra misión en L&D Fashion and Accessories es proporcionar a nuestros clientes productos de moda y accesorios de alta calidad que reflejen las últimas tendencias y estilos, al mismo tiempo que ofrecemos una experiencia de compra excepcional que promueva la confianza y la satisfacción de nuestros clientes, los cuales son un público joven y moderno.

**4. Visión:**

Nos esforzamos por ser reconocidos como un referente en la industria de la moda y los accesorios, destacando por nuestra innovación, creatividad y compromiso con la excelencia. Buscamos expandir nuestra presencia global, estableciendo relaciones duraderas con nuestros clientes y siendo líderes en la creación de tendencias que inspiren y cautiven a nuestro público.

**5. ¿Dónde está ubicado mi emprendimiento?**

Nuestro principal canal de venta será a través de una tienda en línea, donde los clientes podrán realizar sus compras de manera cómoda y segura, con envíos a domicilio y políticas de devolución flexible. También exploraremos la posibilidad de abrir tiendas físicas en ubicaciones estratégicas para ampliar nuestra presencia en el mercado.

**6. Con quienes trabajo en el emprendimiento:**

**Nombre Teléfono Email**

1. DANIELA ACUÑA 301 2845437 [dacunadonado@gmail.com](mailto:dacunadonado@gmail.com)
2. LEIDY CAEZ 3137197451 [leidycaez29@gmail.com](mailto:leidycaez29@gmail.com)

**Describa los productos que elabora o vende, o los servicios que provee.**

| L&D Fashion y Accessories se dedica a la venta de ropa y accesorios de moda para un público joven y moderno. Ofrecen una amplia variedad de prendas, como camisetas, sudaderas, pantalones, chaquetas, vestidos, entre otros, así como accesorios como bolsos, bufandas, sombreros, gafas de sol, entre otros. La empresa se enfoca en diseñar colecciones originales y atractivas, siguiendo las últimas tendencias de la moda y utilizando materiales de calidad para garantizar la satisfacción de sus clientes. Además, ofrecen precios accesibles para que sus productos sean accesibles para el consumidor objetivo. |
| --- |

**MERCADO**

**¿Cómo y dónde piensa vender sus productos?**

| L&D Fashion y Accessories planea vender sus productos principalmente a través de una tienda en línea. Esto significa que los clientes podrán realizar sus compras desde cualquier lugar con acceso a internet, utilizando el sitio web de la empresa. Además de la tienda en línea, la empresa también puede explorar la posibilidad de abrir tiendas físicas en ubicaciones estratégicas en el futuro para ampliar su presencia en el mercado y ofrecer una experiencia de compra adicional a sus clientes. Sin embargo, el enfoque principal será en el comercio electrónico para maximizar su alcance y llegar a un público más amplio. |
| --- |

**¿Quiénes son sus clientes?**

| Los clientes de L&D Fashion y Accessories son principalmente mujeres jóvenes entre los 18 y 35 años. Este segmento de mercado busca estar a la moda y expresar su personalidad a través de la ropa y los accesorios que llevan. Son personas que están constantemente buscando nuevas tendencias y estilos, por lo que la empresa se enfoca en ofrecer productos innovadores y atractivos para este público. Además, al ofrecer precios accesibles, la empresa también puede atraer a consumidores que buscan productos de moda de calidad a precios asequibles. |
| --- |

**¿Quienes son sus competidores**

| Los competidores de L&D Fashion y Accessories son otras marcas de moda que también ofrecen ropa y accesorios dirigidos al mismo público objetivo. Estas marcas pueden incluir tanto empresas establecidas en el mercado como nuevas empresas emergentes. Algunos ejemplos de competidores podrían ser marcas de moda reconocidas a nivel internacional, así como marcas locales o boutique que se centran en un estilo similar al de L&D Fashion y Accessories. Además, también podrían considerarse competidores las tiendas de moda en línea que ofrecen productos similares y que compiten por la atención y la preferencia de los consumidores en el mismo mercado. |
| --- |

**¿Cómo / porque cree que tendrá éxito en este mercado?**

**- Estrategias**

| L&D Fashion y Accessories tiene el potencial de tener éxito en el mercado por varias razones:  Seguir las tendencias de la moda: La empresa se compromete a seguir las últimas tendencias de la moda, lo que le permite mantenerse relevante y atractiva para su público objetivo, que busca estar a la moda.  Precios accesibles: Al ofrecer productos de calidad a precios accesibles, L&D Fashion y Accessories puede atraer a una amplia gama de consumidores, incluidos aquellos que buscan opciones de moda asequibles.  Enfoque en el comercio electrónico: Con el crecimiento del comercio electrónico, especialmente en el sector de la moda, la presencia en línea de la empresa le permite llegar a un público más amplio y expandir su alcance más allá de las ubicaciones físicas.  Marketing efectivo en redes sociales: Al centrarse en estrategias de marketing en redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, la empresa puede llegar de manera efectiva a su público objetivo y generar mayor visibilidad y compromiso con su marca y productos.  Experiencia del equipo directivo: Con un equipo directivo con experiencia en el sector de la moda, la empresa cuenta con el conocimiento y las habilidades necesarias para diseñar colecciones atractivas, establecer alianzas estratégicas y gestionar eficazmente el negocio. |
| --- |

**ANALISIS DE VENTAS**

1. Explique cómo fija los precios.

| Tenemos dos formas de colocar precio a nuestros productos, están aquellos productos ya fabricados que compramos al por mayor y les agregamos un 25% a su precio para margen de ganancia, y los fabricados por nuestros diseñadores, a los cuales les sumamos el costo de la materia prima, más los servicios publicos utilizados en la fabricación, más los costos en mano de obra, y por último un margen de ganancias que varía entre el 10% y 30%, siempre en busca de tener precios compatibles en el mercado. |
| --- |

**b) Como ha calculado las cifras de ventas mensuales.**

REVENTA: Precio de compra 12 millones

Ganancia del 200%... 48 millones al año, ganancia de 4 millones mensuales

Ventas de 48 millones al año de ganancias

Lo divido entre 12 da una ganancia de 4 millones mensuales entre 2= 2 millones

**PROCESO**

**a) ¿Describa el proceso que se realiza para la obtención del producto?**

Identificar las tendencias de moda y las preferencias del cliente para determinar qué productos serán populares y rentables.

Buscar y evaluar proveedores de ropa y accesorios que ofrezcan productos de calidad a precios competitivos. Esto puede implicar negociaciones de precios, términos de pago y condiciones de entrega.

Una vez seleccionados los proveedores, se realizan los pedidos de los productos que se desean vender. Esto puede incluir la selección de tallas, colores y estilos específicos según la demanda del mercado.

Al recibir los productos, se realiza un control de calidad para asegurarse de que cumplan con los estándares esperados. Se verifica que los productos estén en buenas condiciones y que coincidan con las especificaciones del pedido.

Los productos se almacenan de manera organizada en el almacén o espacio designado para la reventa. Se lleva un registro del inventario para saber qué productos están disponibles en todo momento.

Se desarrollan estrategias de marketing para promocionar los productos y atraer a los clientes. Esto puede incluir campañas en redes sociales, publicidad en línea, participación en eventos de moda, entre otros.

Una vez que se realizan las ventas, se preparan los pedidos para su envío o entrega. Se gestiona la logística para asegurar que los productos lleguen a los clientes de manera rápida y eficiente.

Se realiza un seguimiento de las ventas y se recopila la retroalimentación de los clientes para mejorar continuamente el proceso de obtención y venta de productos de ropa y accesorios.

**ADMINISTRACION**

1. **¿Describa la organización para la obtención del producto/servicio?**

| Implica identificar proveedores confiables, negociar precios y condiciones, gestionar el inventario y la logística de almacenamiento y distribución, y establecer estrategias de marketing y ventas para alcanzar los clientes objetivo. Es fundamental mantener una comunicación fluida con los proveedores y tener sistemas eficientes para garantizar la calidad y la disponibilidad de los productos. |
| --- |

| **VENTA DEL PRODUCTO PROYECTADA A UN AÑO MES POR MES** | | | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PRODUCTO** | **ENE** | **FEB** | **MAR** | **ABR** | **MAY** | **JUN** | **JUL** | **AGO** | **SEP** | **OCT** | **NOV** | **DIC** |
| Producto 1- Faldas | 17 | 14 | 15 | 30 | 14 | 30 | 29 | 17 | 18 | 22 | 20 | 36 |
| Producto 2- Vestidos | 26 | 20 | 23 | 24 | 13 | 28 | 22 | 19 | 24 | 23 | 28 | 40 |
| Producto 3- Pantalones | 35 | 18 | 16 | 22 | 17 | 26 | 24 | 15 | 15 | 15 | 30 | 28 |
| Producto 4- Tops | 20 | 22 | 15 | 16 | 18 | 32 | 30 | 20 | 16 | 13 | 34 | 44 |
| Producto 5- Vestidos de baño | 29 | 10 | 8 | 18 | 20 | 36 | 27 | 25 | 18 | 10 | 31 | 45 |
| Producto 6- Gafas | 22 | 12 | 19 | 21 | 19 | 28 | 20 | 12 | 10 | 20 | 25 | 30 |
| **TOTAL** | 149 | 96 | 96 | 131 | 101 | 180 | 152 | 108 | 101 | 103 | 168 | 223 |

| **VENTAS EN PESOS** | | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PRODUCTO** | **ENE** | **FEB** | **MAR** | **ABR** | **MAY** | **JUN** | **JUL** | **AGO** | **SEP** | **OCT** | **NOV** | **DIC** |
| Producto 1- Faldas | 510.000 | 420.000 | 450.000 | 900.000 | 420.000 | 900.000 | 870.000 | 510.000 | 540.000 | 660.000 | 600.000 | 1.080.000 |
| Producto 2- Vestidos | 2.080.000 | 1.600.000 | 1.840.000 | 1.920.000 | 1.040.000 | 2.240.000 | 1.760.000 | 1.520.000 | 1.920.000 | 1.840.000 | 2.240.000 | 3.200.000 |
| Producto 3- Pantalones | 2.555.000 | 1.314.000 | 1.168.000 | 1.606.000 | 1.241.000 | 1.898.000 | 1.752.000 | 1.095.000 | 1.095.000 | 1.095.000 | 2.190.000 | 2.044.000 |
| Producto 4- Tops | 680.000 | 748.000 | 510.000 | 544.000 | 612.000 | 1.088.000 | 1.020.000 | 680.000 | 544.000 | 442.000 | 1.156.000 | 1.496.000 |
| Producto 5- Vestidos de baño | 1.566.000 | 540.000 | 432.000 | 972.000 | 1.080.000 | 1.944.000 | 1.458.000 | 1.350.000 | 972.000 | 540.000 | 1.674.000 | 2.430.000 |
| Producto 6- Gafas | 396.000 | 216.000 | 342.000 | 378.000 | 342.000 | 504.000 | 360.000 | 216.000 | 180.000 | 360.000 | 450.000 | 540.000 |
| **TOTAL** | 7.787.000 | 4.838.000 | 4.742.000 | 6.320.000 | 4.735.000 | 8.574.000 | 7.220.000 | 5.371.000 | 5.251.000 | 4.937.000 | 8.310.000 | 10.790.000 |

| **COMPRAS EN PESOS** | | | | | | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **PRODUCTO** | **ENE** | **FEB** | **MAR** | **ABR** | **MAY** | **JUN** | **JUL** | **AGO** | **SEP** | **OCT** | **NOV** | **DIC** |
| Producto 1- Faldas | 255.000 | 210.000 | 225.000 | 450.000 | 210.000 | 450.000 | 435.000 | 255.000 | 270.000 | 330.000 | 300.000 | 540.000 |
| Producto 2- Vestidos | 1.040.000 | 800.000 | 920.000 | 960.000 | 520.000 | 1.120.000 | 880.000 | 760.000 | 960.000 | 920.000 | 1.120.000 | 1.600.000 |
| Producto 3- Pantalones | 1.277.500 | 657.000 | 584.000 | 803.000 | 620.500 | 949.000 | 876.000 | 547.500 | 547.500 | 547.500 | 1.095.000 | 1.022.000 |
| Producto 4- Tops | 340.000 | 374.000 | 255.000 | 272.000 | 306.000 | 544.000 | 510.000 | 340.000 | 272.000 | 221.000 | 578.000 | 748.000 |
| Producto 5- Vestidos de baño | 783.000 | 270.000 | 216.000 | 486.000 | 540.000 | 972.000 | 729.000 | 675.000 | 486.000 | 270.000 | 837.000 | 1.215.000 |
| Producto 6- Gafas | 198.000 | 108.000 | 171.000 | 189.000 | 171.000 | 252.000 | 180.000 | 108.000 | 90.000 | 180.000 | 225.000 | 270.000 |
| **TOTAL** | 3.893.500 | 2.419.000 | 2.371.000 | 3.160.000 | 2.367.500 | 4.287.000 | 3.610.000 | 2.685.500 | 2.625.500 | 2.468.500 | 4.155.000 | 5.395.000 |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **COSTOS Y GASTOS FIJOS MENSUALES** | |  |  |  |  |  |  |  |
| ARRIENDO | 250.000 |  |  |  |  |  |  |  |
| SERVICIOS | 0 |  |  |  |  |  |  |  |
| SUELDOS | 0 |  |  |  |  |  |  |  |
| PRESTACIONES | 0 |  | **PUNTO DE EQUILIBRIO** | | |  |  |  |
| ASEO | 0 |  |  |  |  |  |  |  |
| PUBLICIDAD | 150.000 |  |  | Punto de Equilibrio ≈ 0.1484 | 14.84% |  |  |  |
| UTILES DE OFICINA | 100.000 |  |  |  |  |  |  |  |
| SUBSIDIO TRANSPORTE |  |  |  | $500.000 / $3.373.500 |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL** | 500.000 |  |  |  |  |  |  |  |

|  | **MES 0** | **MES 1** | **MES 2** | **MES 3** | **MES 4** | **MES 5** | **MES 6** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **INGRESOS** |  |  |  |  |  |  |  |
| Ventas | 0 | 7.787.000 | 4.838.000 | 4.742.000 | 6.320.000 | 4.735.000 | 8.574.000 |
| Capital | 4.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Prestamos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL INGRESOS** | 4.000.000 | 7.787.000 | 4.838.000 | 4.742.000 | 6.320.000 | 4.735.000 | 8.574.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **EGRESOS** |  |  |  |  |  |  |  |
| Compras |  | 3.893.500 | 2.419.000 | 2.371.000 | 3.160.000 | 2.367.500 | 4.287.000 |
| Costos y gastos fijos |  | 500.000 | 500.000 | 500.000 | 500.000 | 500.000 | 500.000 |
| Activos fijos | 4.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Materia prima | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Intereses |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Abono a capital |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **TOTAL EGRESOS** | 4.000.000 | 4.393.500 | 2.919.000 | 2.871.000 | 3.660.000 | 2.867.500 | 4.787.000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| saldo que viene | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ingresos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Egresos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Nuevo saldo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |