1. **IDENTIFICACIÓN**

| **NOMBRE DEL PROYECTO** | | Foto TOUR | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ESTADO** | | **ANTEPROYECTO** |  | **PROYECTO** | | x | |
| **LUGAR Y FECHA** | | **Martes, 25 de abril del 2023**  **I.E la independencia** | | | | | |
| **PALABRAS CLAVES** | | **Historia, arte, cultura, innovación, creatividad** | | | | | |
| **REGIONAL** | | Antioquia | | | | | |
| **CENTRO/COMPLEJO** | | Centro de Servicios y Gestión Empresarial | | | | | |
| **INSTITUCIÓN EDUCATIVA** | | La Independencia | | | | | |
| **PROGRAMA DE FORMACIÓN** | | Diseño e Integración de Audiovisuales | | | | | |
| **FICHA DE CARACTERIZACIÓN** | | 2062509 | | | | | |
| **DATOS DE CONTACTO DEL RECTOR Y/O COORDINACIÒN DE LA I. E** | | **NOMBRE: Beatriz Eugenia Ríos**  **CARGO: Rectora**  **TELÉFONO: MÓVIL:**  **CORREO: I.e. Laindependencia@hotmail.com** | | | | | |
| **DATOS DE CONTACTO DEL DOCENTE DE LA IE RESPONSABLE DEL PROYECTO** | | **NOMBRE: Amelia Caro**  **CARGO: Profesora media técnica**  **TELÉFONO: MÓVIL: 3113074174**  **CORREO: Amelia.mediatecnica@gmail.com** | | | | | |
| **DATOS DE CONTACTO DEL INSTRUCTOR SENA RESPONSABLE DEL PROYECTO** | **NOMBRE:** Yadeline Alejandra González Zuluaga  **CARGO: Instructor**  **TELÉFONO: MÓVIL:** 3014011216  **CORREO: yagoGimena Santamaria nzalez917@misena.edu.co** | | | | | |
| **APRENDICES PARTICIPANTES DEL PROYECTO** | **DIRECCIÓN ELECTRÓNICA** | | | | **MÓVIL** | |
| Gimena Santamaria Bedoya | gimenasantamaria@gmail.com | | | | 3016580210 | |
| Maria Alexandra Jimenez | aj4255038@gmail.co | | | | 3022776337 | |
| Mariangel Sanchez Santamaria | sanchezmariangel733@gmail.com | | | | 3024471306 | |
| Juliana Andrea Cano Monsalve | Julianacano2006@gmail.com | | | | 3045243965 | |
| Yarleidy Romero Moya | Yarleromero123@gmail.com | | | | 3205931180 | |
| Maria Camila Trujillo Isaza | cisazagaviria@gmail.com | | | | 3003202068 | |
| Yissely Caicedo Ramirez | Yisselmosquera9@gmail.com | | | | 3127256098 | |
| Brandon Rodriguez Garcia | brandongacha2345@gmail.com | | | | 3024663189 | |
| Nicolas Rodriguez Betancur | elnashcrash12345@gmail.com | | | | 3135164314 | |

1. **PLATAFORMA ESTRATÉGICA**

**Objetivos**

| Defina el Objetivo general y los objetivos específicos a lograr con el desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta aspectos **sociales**, **económicos,** **ambientales** y los demás que usted considere importantes. |
| --- |
| **Objetivo General.** Cuál es la necesidad que va a cubrir el proyecto, este ítem debe ser desarrollado describiendo la acción que se va a realizar, la descripción debe comenzar con un verbo en infinitivo y no debe tener más de 10 líneas |
| Emprender y ofrecer un servicio fotográfico a quienes visitan nuestra comuna 13 (turistas), ya que busca darse a conocer por medio del Foto TOUR, nos basamos en comunicar un mensaje, contar una historia o expresar una idea a través de imágenes. Con la mejor calidad de nuestro trabajo el cual está realizado con los mejores equipos tecnológicos que brinda la institución. El objetivo es utilizar la secuencia de fotografías para crear una narrativa visual coherente y lograr que el espectador comprenda y se involucre con la historia o el mensaje que en este caso sería el cambio que obtuvo la comuna a través del tiempo. Con esto buscamos capturar y preservar momentos, lugares o situaciones significativas. Foto TOUR busca generar conciencia o promover el cambio de nuestra comuna por medio de una forma diferente. |
| **Objetivos Específicos:** Escriba en orden las acciones que se van a realizar para desarrollar el objetivo general, redactándolas con un verbo en infinitivo, guiarse de los procesos que tiene que hacer para completar/lograr el objetivo general |
| **·Documentar eventos o acontecimientos que capture momentos claves, emociones y detalles significativos del mismo, con el fin de crear un registro visual.**  **·Contar una historia a través de imágenes sería crear una serie de fotografías que narran una historia visualmente. Se seleccionarán momentos clave** |

**ALCANCE DEL PROYECTO**

### 

**Misión**

| La función de la empresa debe ser corta, debe denotar y dejar la sensación de futuro, debe estar centrada en la necesidad que se va a atender más que en el producto, debe definir el negocio de la empresa, debe cautivar y motivar. |
| --- |
|  |

**Visión**

| La visión denominado como el SUEÑO de la empresa, es una declaración de aspiración de la empresa a mediano o largo plazo, es la imagen a futuro de cómo deseamos que sea la empresa más adelante. |
| --- |
|  |

**Valores Corporativos**

| Los valores corporativos son estos aspectos que hacen a tu empresa diferente del resto, no es la marca o el logo, son aspectos más profundos que generan para la compañía una ventaja competitiva frente al resto. |
| --- |
|  |

**Organigrama**

| Un organigrama también conocido como diagrama de organizativo o gráfico de jerarquía, es un esquema que se utiliza para organizar una empresa, actividad o entidad. Del mismo modo, se puede utilizar para poder nombrar la representación gráfica de las operaciones que se llevan a cabo en un determinado proceso industrial e informático. |
| --- |
|  |

**Logo y Slogan** (explicados en simbología y colores)

| El logotipo se define como un símbolo formado por imágenes o letras que sirve para identificar una empresa, marca, institución o sociedad y las cosas que tienen relación con ellas. Los slogans se caracterizan por ser la frase que representa una compañía, producto o servicio, esto por medio de un juego de palabras que suele destacar las funciones principales de la mercancía. |
| --- |
|  |

**Manual de Funciones y Cargos (Explicar de forma general las funciones de los integrantes del equipo dentro del proyecto)**

| El Manual de Funciones constituye el documento formal que compila las diferentes descripciones de puestos de trabajo de una organización. Es el resultado del estudio de los puestos de trabajo, imprescindible para llevar a cabo la correcta gestión de las personas. |
| --- |
|  |

**Reglamento Interno (Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas)**

| El reglamento de trabajo es el conjunto de normas que gobiernan la relación entre el empleador y los trabajadores, en las que se incluyen las conductas que son sancionables, lo mismo que las sanciones a imponer y el procedimiento para imponerlas. |
| --- |
|  |

**ANÁLISIS D.O.F.A**

Se construye recopilando toda la información obtenida en las diferentes áreas de la empresa.

| **DEBILIDADES:** Factores internos que impiden el crecimiento de la empresa o su buen funcionamiento (Escasez de recursos, espacios locativos, ubicación, calidad, desempeño interno de los socios, entre otros). Descríbalos, mínimo 4 ítems. |  |
| --- | --- |
| **OPORTUNIDADES:** Factores externos que pueden beneficiar la empresa. Descríbalas, mínimo 4 ítems |  |
| **FORTALEZAS:** Factores internos que benefician la empresa (ubicación, espacio locativo, calidad, precio, entre otros). Descríbalas, mínimo 4 ítems |  |
| **AMENAZAS**: Factores externos que pueden afectar la empresa (clima, violencia, modificaciones de socios, ser nuevo en el mercado, entre otros). Descríbalas, mínimo 4 ítems |  |

**3. ANÁLISIS DEL MERCADO**

**Justificación y Antecedentes del Proyecto**

| **Justifique** en qué consiste su proyecto, cuál es la innovación, valor agregado y a que da respuesta; cuáles son los **antecedentes** de su propuesta, experiencia, conocimiento y perfil de los **emprendedores**. |
| --- |
|  |

**Análisis del sector**

| Consigne en pocas palabras el comportamiento del **sector productivo** y mencione las **estadísticas básicas** de los últimos **3 años** al que pertenece su producto, su evolución y tendencia prevista para los próximos años. En qué sector de la economía se ubicará la empresa: (primario, secundario, terciario, cuaternario), ubicarlo dentro de los subsectores donde se ubicaría la empresa, investigar ese sector y analizar cómo está mi idea de empresa respecto al mismo |
| --- |
|  |

**Análisis del Mercado**

| A que habitantes está dirigido el proyecto, ¿cuáles son sus características (edad, sexo, estrato, ingresos estimados, frecuencia de compra, donde compra, quien decide la compra, quien compra, cuanto compra, ¿cuál es su intención de compra de SU PRODUCTO O SERVICIO), personas con que hábitos de consumo (¿académicos, comerciantes, ejecutivos, deportistas, profesionales, amas de casa, transportadores, quienes?). A esto se le denomina segmentación del mercado |
| --- |
|  |

**Análisis de la Competencia**

| Identifique a sus principales competidores y elabore una base de datos con datos básicos y principales fortalezas y debilidades. |
| --- |
|  |

| **CRITERIO** | **COMPETENCIA 1** | **COMPETENIA 2** | **COMPETENCIA 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Fortaleza Principal** |  |  |  |
| **Debilidad Principal** |  |  |  |
| **Atractivo de la organización** |  |  |  |
| **Niveles de satisfacción de sus clientes** |  |  |  |
| **Existencias** |  |  |  |
| **Proveedores** |  |  |  |
| **Tráfico de clientes** |  |  |  |

**En el siguiente cuadro realice una comparación general de los competidores, donde corresponde a los valores que se le dan a continuación:**

**1: Deficiente**

**2: Regular**

**3: Aceptable**

**4: Bueno**

**5. Excelente**

| **ASPECTO** | **COMPETIDOR 1** | **COMPETIDOR 2** | **COMPETIDOR 3** |
| --- | --- | --- | --- |
| **Precio detal (Unitario)** |  |  |  |
| **Precio al por mayor** |  |  |  |
| **Descuento** |  |  |  |
| **Empaque** |  |  |  |
| **Canal de Distribución** |  |  |  |
| **Posicionamiento** |  |  |  |
| **Garantía post-venta (respaldo luego de la venta)** |  |  |  |
| **Calidad** |  |  |  |
| **Equipo de vendedores** |  |  |  |
| **Promoción** |  |  |  |
| **Publicidad** |  |  |  |
| **PUNTAJE** |  |  |  |

**Concepto del Producto ó Servicio**

| Defina y describa sus productos y/o servicios, mencione las características principales de cada uno, aplicación y/o uso. |
| --- |
|  |

**INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO O DEL SERVICIO**

| **PRODUCTO/SERVICIO** | **CARACTERISTICA** | **VENTAJAS (Frente a la competencia)** | **BENEFICIOS** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **2.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **3.** |  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**ESTRATEGIAS PARA EL NUEVO PRODUCTO O SERVICIO A DESARROLLAR**

| **ASPECTO** | **DESCRIPCIÓN** |
| --- | --- |
| **NOMBRE COMERCIAL** |  |
| **LOGOSIMBOLO** |  |
| **ESLOGAN** |  |
| **TIPO DE ACTIVIAD PROMOCIONAL** |  |
| **ESTRATEGIAS PARA ESTIMULAR LAS VENTAS** |  |
| **ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y PUBLICITARIAS** |  |

**Estrategias de (Distribución, Precio, Promoción, Comunicación y Servicio)**

| Especifique alternativas de *comercialización*, canal de *distribución* a utilizar (directo o indirecto), estrategia de *precios a emplear* de acuerdo al precio de venta de sus competidores y el precio promedio del costo de su producto, tipo promoción (descuentos por volúmenes a realizar), estrategia de *comunicación (*folletos, tarjetas, pendón, brochure, etc.) *y* estrategia de *servicio* (garantías, servicios postventa) a emplear. |
| --- |
|  |

**4. ANALISIS DE PRODUCCION**

**FICHAS TECNICAS (de 3 productos mínimo)**

Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc. Ver ejemplo. <https://issuu.com/rapilunchcucuta/docs/ficha_tecnica_de_producto_terminado>

**DESCRIPCIÓN DEL PROCESO (flujogramas de 3 productos o servicios)**

Relacione y describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio. Ver video. <https://www.youtube.com/watch?v=HwFPiwWC004>

**NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS**

| **EQUIPOS** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO ($)** | **VALOR TOTAL ($)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

| **MUEBLES Y ENSERES** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO ($)** | **VALOR TOTAL ($)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

| **RECURSO HUMANO** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO ($)** | **VALOR TOTAL ($)** |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**(Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas):**

| **Mano de obra** | **Cantidad** | **Tipo de contratación** | **Salario mensual** | **Salario anual** | **Prestaciones mensuales** | **prestaciones anuales** | **Total mano de obra anual año 1** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

**5. ANÁLISIS FINANCIERO**

Enliste los recursos necesarios para realizar el producto, servicio o negocio, escriba la cantidad y el valor de estos. Adicionalmente señale si es necesario adquirir el recurso o la I.E, Empresa ya lo tiene.

Los valores de los recursos que SI se necesitan adquirir se suman para conocer el Total de la inversión necesario.)

**(Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas):**

**A.**  **Costos fijos mensuales**

| 1. **COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN** |
| --- |
| **Salario \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Prestaciones sociales\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Arriendo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ $**  **Servicios\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Transporte\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ $**  **Mantenimiento (maquinaria y equipo) \_$**  **Aseo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**  **Vigilancia\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN:** |
|  |
| 1. **COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN** |
| **Salario\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Prestaciones sociales\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ $**  **Gastos de representación\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Papelería \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Mantenimiento (equipo de oficina)\_\_\_\_\_\_$**  **Seguros \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$ 0**  **Administración \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Varios (vigilancia, aseo)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN:** |
|  |
| 1. **COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS:** |
| **Salario \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Prestaciones sociales \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$**  **Publicidad y mercadeo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_$** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN :** |
| **TOTAL COSTOS FIJOS: (total C.F producción + total CF administración+ total CF comercialización)** |

* **OTROS CÁLCULOS**

**COSTO VARIABLE TOTAL (CVT):**

**COSTO FIJO TOTAL (CFT): $**

**VENTAS TOTALES (VT): $**

**COSTO VARIABLE PROMEDIO (CVP) EN % =**

**COSTO VARIABLE TOTAL / VENTAS TOTALES**

**$**

**MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =**

**(1 – CVP) EN % = \_\_\_\_\_\_ x 100 =**

**MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =**

**(VT – CVT) EN $ 598.431**

**PUNTO DE EQUILIBRIO:**

**EN PESOS $**

**EN UNIDADES**

**¿Cuál es el margen de utilidad mínimo? (Expresado en porcentaje)**

**6. ANÁLISIS LEGAL**

| Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cuál es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos ó Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.  Explicación, ventajas y posibles desventajas, como formalizarla (pasos y docs). Así mismo la normatividad propia de su sector (por ej invima) |
| --- |
|  |

**7 ANÁLISIS AMBIENTAL**

| Determine qué tipo de medidas son necesarias adoptar, en la actividad que se va a desarrollar, respecto a la normativa sobre medio ambiente y residuos. |
| --- |
|  |

**8. IMPACTO (describa como impacta su proyecto en siguientes aspectos)**

| **Económico:**  Se puede determinar cómo las consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo. |
| --- |
|  |
| **Social:**  se entiende como como los efectos en las personas y comunidades que ocurren como resultado de una acción, actividad, proyecto, programa o política. |
|  |
| **Ambiental:**  Se define impacto ambiental como la “Modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza”. |
|  |
| **Otros** |
|  |

**9. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS**

| Describa en detalle el material bibliográfico o cibergráfico utilizado como soporte en el desarrollo del proyecto bajo normas APA |
| --- |
|  |

**NOTA**: La bitácora número 12 es la entrega final del proyecto con el producto o servicio materializado, acompañado de las evidencias recogidas en cada fase, con el propósito de emitir el juicio (aprobado o no aprobado) por el evaluador asignado, quienes no deben ser los responsables del proyecto (instructor Sena y/o docente IE).

**DESCRIPCIÓN ENTREGA DE BITÁCORAS**

**Grado 10: Bitácoras 1, 2, 3, 4 y 5 Plataforma Territorium**

**Grado 11: Bitácoras: 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12 Plataforma Territorium**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **DISTRIBUCIÒN BITACORAS** | | |
| **BITACORA** | **TIPO DE EVIDENCIA** | **FECHA LIMITE DE ENTREGA** |
| 1 | Identificación del Proyecto (Grado 10) | Mayo 15 |
| 2 | **Plataforma Estratégica**: Objetivo General y Específicos. **Alcance del Proyecto**: Misión y Visión (Grado 10) | Junio 30 |
| 3 | **Alcance del Proyecto:** Valores corporativos, organigrama, logo y eslogan (Grado 10) | Agosto 15 |
| 4 | **Alcance del Proyecto**: Manual de Funciones, Reglamento Interno y Dofa (Grado 10) | Septiembre 30 |
| 5 | **Análisis del Mercado**: Justificación y antecedentes, Análisis del sector, Análisis del mercado (Grado 10) | Noviembre 15 |
| 6 | **Análisis del Mercado:** Análisis de la competencia, Concepto del producto o servicio, Información sobre el producto o servicio (Grado 11) | Marzo 01 |
| 7 | **Análisis del Mercado:** Estrategias para el nuevo producto o servicio, Estrategias de distribución, precio, promoción, comunicación y servicio (Grado 11) | Abril 15 |
| 8 | **Análisis de Producción:** Fichas técnicas, descripción del proceso (Grado 11) | Mayo 30 |
| 9 | **Análisis de Producción:** Necesidades y requerimientos (Grado 11) | Junio 30 |
| 10 | Análisis Financiero, Análisis legal y Análisis Ambiental | Agosto 15 |
| 11 | Impacto del proyecto | Septiembre 30 |
| 12 | Entrega Proyecto completo (Grado 11) | Octubre 30 |
|  |  |  |