



BECOS

JONATAN AHUMADA
JORGE GARZÓN





PESTEL



P

1. Amenaza de la variante delta y mu
2. Cese de presencialidad en colegios
3. Déficit fiscal y tributación de la reforma 2.0



E

1. Alza del dólar



PESTEL



S

- El protagonismo del sector textil colombiano a nivel internacional
- La necesidad de impulsar reactivación económica



T

1. Costos en servicios web
2. Escasez de profesionales TI



PESTEL



E

- Aceptación cultural del reciclaje



L

1. Beneficios de una Sociedad por Acciones Simplificada
2. Beneficios ambientales

MATRIZ DOFA

Fortaleza <ul style="list-style-type: none">- reactivación exonómica- Oferta de plásticos PET- Talento Confeccionista	Oportunidad <ul style="list-style-type: none">- Moda colombiana cotizada internacionalmente- Tendencia global hacia el reciclaje- Tendencia global de cuidado de la salud por la pandemia
Debilidad <ul style="list-style-type: none">- Infraestructura modesta- Tributación fiscal- Desconocimiento del material	Amenaza <ul style="list-style-type: none">- Devaluación del peso colombiano frente al dólar- Software de gestión costoso- Cese de presencialidad

5 FUERZAS



MISIÓN Y VISIÓN

MISIÓN

Ser referente nacional e internacional con respecto a procesos ecológicamente sostenibles en el sector textil, uniendo el diseño de la moda colombiana con la sostenibilidad y la conciencia social.

VISIÓN

Para el año 2025, BECOS tendrá toda una gama de ropa deportiva fabricada con elementos 85 % reciclados, además de contar con líneas de ropa deportiva para todos los deportes que demanden indumentaria deportiva, desde los más practicados por los colombianos: fútbol, basquetbó, ciclismo, vole, entre otros, hasta los de difícil adquisición, tales como la danza y el ballet.

INFLUENCIAS EXTERNAS



GOBIERNO COLOMBIANO

MERCADO INTERNACIONAL

CONFECCIONISTAS DE BOGOTÁ

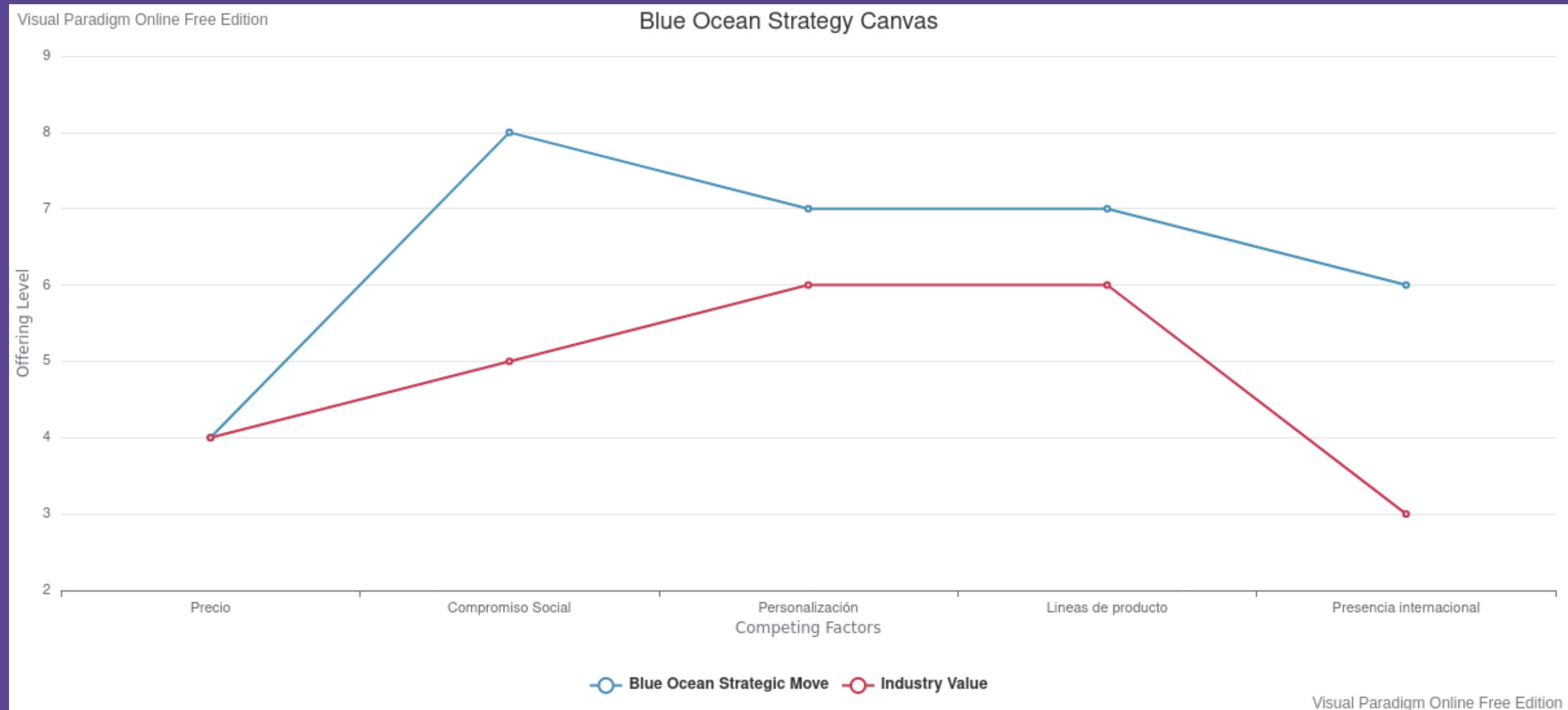
INFLUENCIAS INTERNAS



**ADECUACIÓN A PROTOCOLOS
DE BIOSEGURIDAD**

**IMPLEMENTACIÓN DE
HARDWARE Y SOFTWARE**

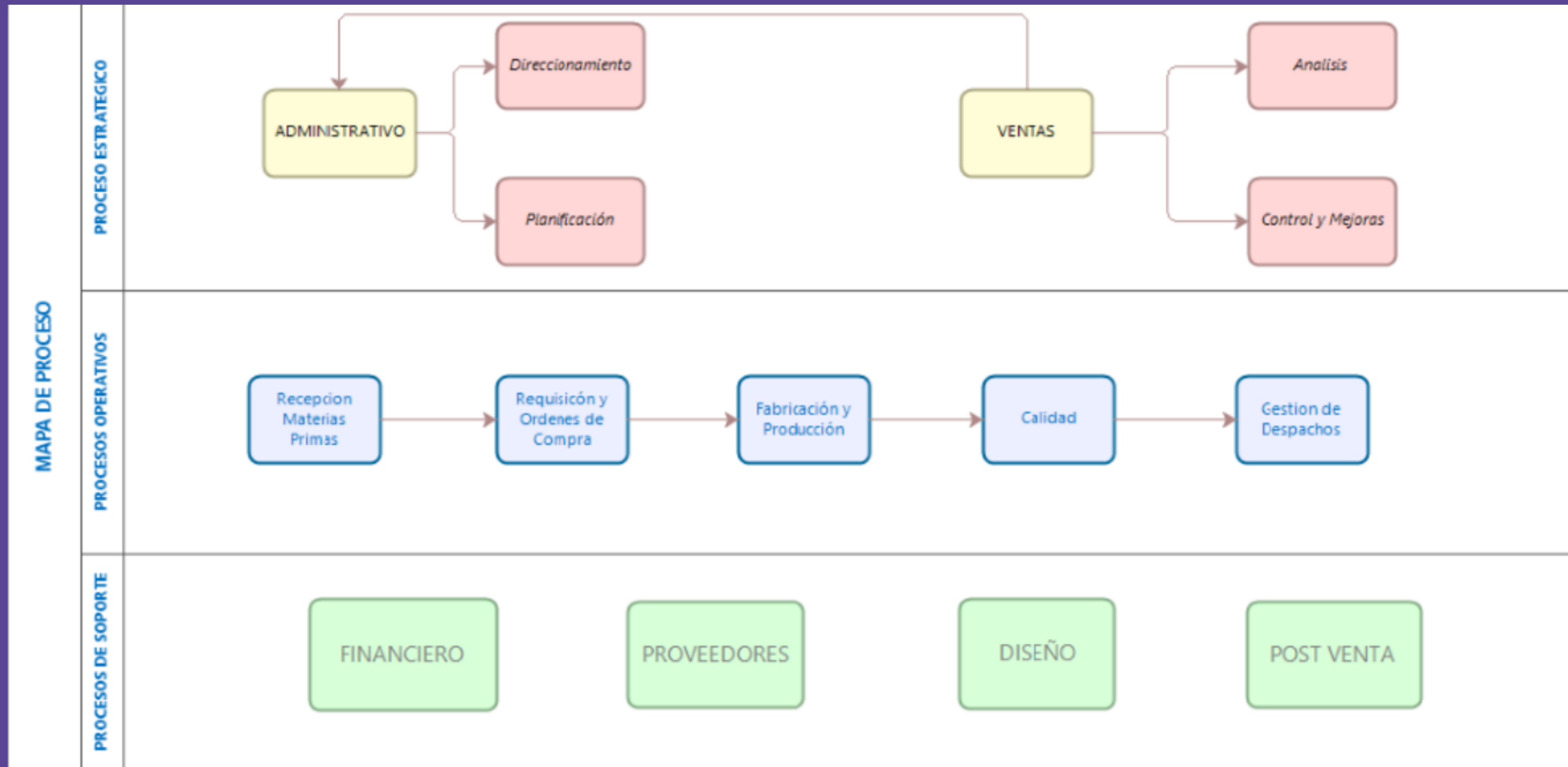
BLUE OCEAN STRATEGY CANVAS



ERRC GRID

Eliminar <ul style="list-style-type: none">- Dependencia en escuelas deportivas locales	Aumentar <ul style="list-style-type: none">- Logística de entrada- Alianzas estratégicas- Marketing internacional- Capacitación talento
Reducir <ul style="list-style-type: none">- Servicios tecnológicos pagos	Crear <ul style="list-style-type: none">- Líneas de producto nuevas

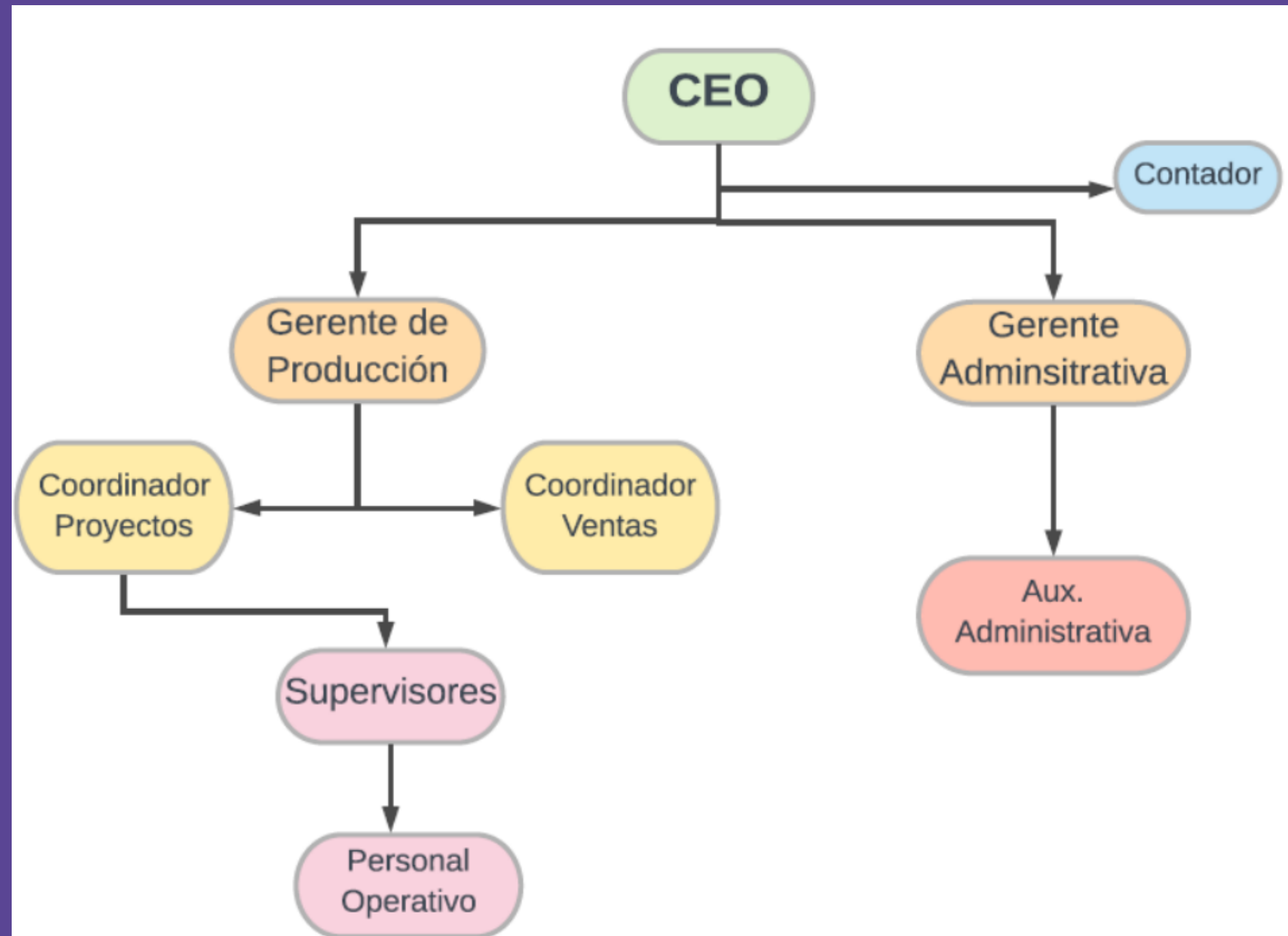
MAPA DE PROCESOS



DICCIONARIO DE PROCESOS

MACROPROCESOS	SUBPROCESOS			
	PROCESO	OBJETIVO	META	INDICADORES
PROCESOS OPERATIVOS	<u>Recepción de Materias Primas</u>	Llevar un control cuantitativo y cualitativo por medio de formatos implementados por la empresa para optimizar recursos.	Costear cada periodo determinado, la cantidad de insumos que se estan necesitando para la fabricación de los productos.	Eficacia: El operario debe Manejar un Kardex que indique las materias que entraron y lo que Salió.
	<u>Requisición y Orden de Compras</u>	Controlar a traves de las diferentes areas de la empresa, los pedidos de insumos, de materiales y de confección que se estan realizando.	Lograr estandarizar y cuantificar todo lo recibido por parte de los proveedores, a fin de evitar generar desperdicios, generar un mayor control en el inventario y reducción en el costo de estos.	Eficiencia en cuanto al manejo de: Ordenes de Compra, Remision de pedido y requisición. Ya que estos son documentos que se expiden por parte de la empresa como documentos emitidos por el proveedor.
	<u>Producción</u>	Evitar desperdicios, generar productividad a el menor costo y en el menor tiempo.	Fabricar y confeccionar uniformes de Futbol, de la mejor calidad a un precio competitivo y con un alto grado de impacto ambiental.	Productividad, para poder medir la evolución del proceso.
	<u>Calidad</u>	Evaluar aleatoriamente diferentes procesos dentro de la bodega y diferentes areas, con el fin de inspeccionar cada proceso a detalle y brindar satisfacción a los clientes.	Entregar al cliente los mejores uniformes de futbol, fabricados con tela 100% reciclada.	Monitoreo
	<u>Gestion Despachos</u>	Cumplir con la entrega de pedidos a tiempo y generar stock de seguridad dentro de la bodega para evitar demoras o retrasos.	Brindarle al cliente, no solo diseño de los uniformes, sino generar confianza con el cumplimiento de los pedidos.	Monitoreo

ORGANIGRAMA





DEFINICIÓN SEGMENTO DE CLIENTES

01

El segmento principal de Becos son las escuelas de fútbol, debido a que necesitan de adquirir un informe. Sin embargo, y a pesar de las restricciones de presencialidad impuestas en los colegios, los menores de edad son los usuarios finales, pero los clientes son los padres de familia, pues son ellos quienes ponen el dinero para que el joven obtenga su uniforme

02

Los parques públicos de Bogotá son un escenario ampliamente utilizado por quienes desean jugar con su grupo de amigos y que no están inscritos a una escuela deportiva o torneo de barrio. En dichos espacios también conviven con personas que se entrenan de manera individual o acompañados por un entrenador personal.

BUYER PERSONA

Adri



Puesto

Representante de venta

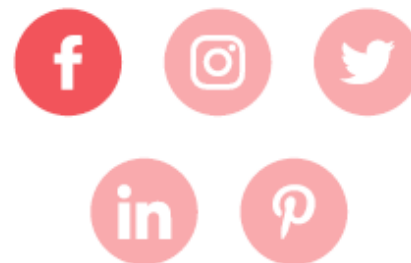
Edad

Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto

Título profesional

Redes sociales



Industria

Publicidad

Tamaño de la organización

Entre 1 y 10 empleados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- Correo electrónico

Herramientas que necesita para trabajar

- Sistemas de gestión de contenido
- Gestión de proyectos

Responsabilidades laborales

Dirigir grupos pequeños de personas

Su trabajo se mide en función de

productividad

Su superior es

Director

Metas u objetivos

Sacar más tiempo para su familia y mantener un empleo satisfactorio

Obtiene información a través de

De su formación profesional y red de contactos

BUYER PERSONA

Entrenador Richard

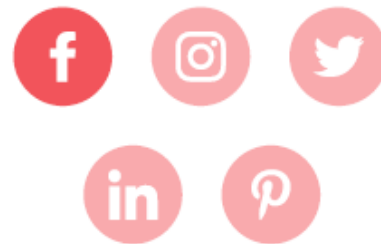


Puesto
Entrenador Líder

Edad
Entre 35 y 44 años

Nivel de educación más alto
Licenciatura

Redes sociales



Industria
Cuidado de la salud

Tamaño de la organización
Entre 11 y 50 empleados

Canal favorito de comunicación

- Teléfono
- Correo electrónico

Herramientas que necesita para trabajar

- Correo electrónico

Responsabilidades laborales

Escribe aquí

Su trabajo se mide en función de

Supervisión de los horarios de entrenamiento, interacción con padres y alumnos, mide el resultado de entrenadores a su cargo, consigue eventos deportivos para que los alumnos puedan participar

Su superior es

Dueños de la escuela privada de fútbol

Metas u objetivos

Richard ha sido entrenador durante mucho tiempo en la escuela, y esta ha adquirido gran prestigio, por lo que siente gran orgullo. Cree en los valores de la disciplina y el trabajo y procura comunicárselos a sus alumnos.

BUYER PERSONA

Jason Rappiazone



Puesto

Mensajero en diferentes empr

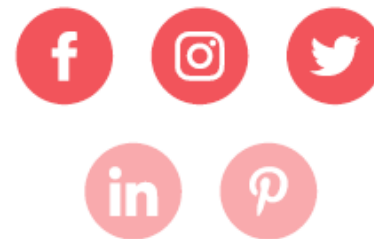
Edad

Entre 18 y 24 años

Nivel de educación más alto

Secundario o equivalente

Redes sociales



Industria

Alimentos y bebidas

Tamaño de la organización

Trabajador independiente

Canal favorito de comunicación

- Mensajes de texto
- Teléfono
- En persona
- Redes sociales

Herramientas que necesita para trabajar

Smartphone, bicicleta eléctrica

Su trabajo se mide en función de

Por envíos

Responsabilidades laborales

Hacer envíos a tiempo.

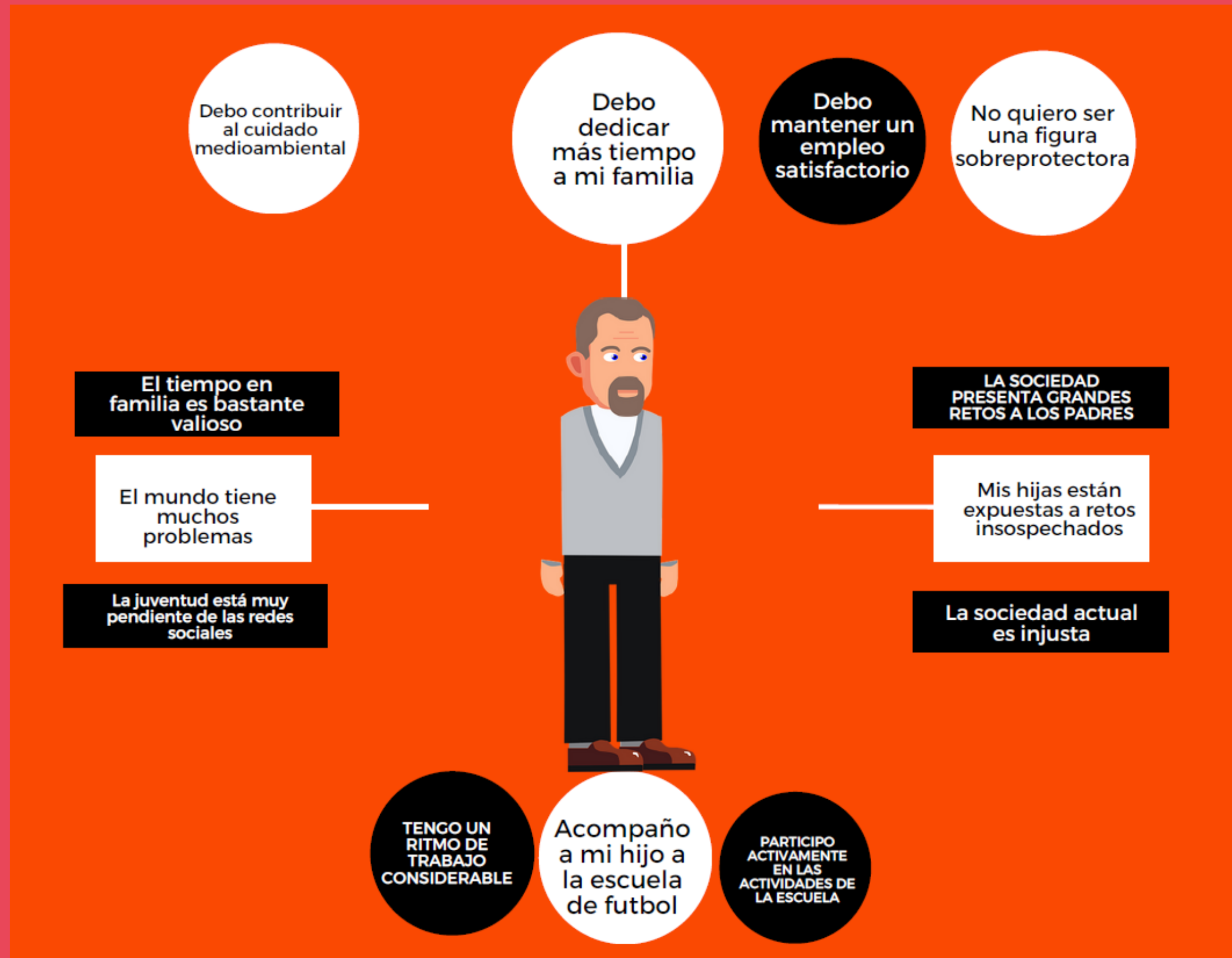
Metas u objetivos

Jason aspira un mejor nivel salarial, que le permita dedicarse a algo que le apasione, aunque aún no ha hallado qué es. Hay situaciones socioeconómicas que se han interpuesto en su camino, por lo que lleva algunos años trabajando como mensajero para varias empresas.

Su superior es

Director

MAPA DE EMPATÍA



JORNADA DEL CLIENTE

Deportista independiente (habitual)	Pre-venta	Venta	Posventa
Hace	<div>Transita la ciudad todo el día en vehículo de dos ruedas</div> <div>En la noche, practica deporte con sus amigos</div>	<div>Debe sacar tiempo durante el día para iniciar la compra</div> <div>visita outlets</div> <div>hace la compra (a prisa)</div>	<div>Algunos días usa ropa casual</div> <div>otros ropa deportiva</div>
Piensa	<div>Necesita algo cómodo, pero resistente y presentable</div> <div>No es la ropa óptima, pero tiene que aprovechar la ocasión para descansar del día</div>	<div>Tiene que ir a un sitio abundante en almacenes</div> <div>solo sirve para hacer deporte, pero ropa casual es muy incomoda</div> <div>compara con sus amigos. "Qué es ese roto, ¿papa?"</div>	<div>Mejor no jugar para no dañar la ropa, pero es que igual hay que aprovechar</div> <div>tengo que estar incomodo durante el día para aprovechar la noche.</div>
Siente	<div>Deteriora muy rapidamente su ropa diaria</div> <div>no hay ventilación, zarpullidos.</div> <div>mañana se pondrá el mismo pantaón y habrá acumulado sudor</div>	<div>No son 'originales', no tienen muy buena calidad, pero es lo que se puede financiar por el momento</div> <div>Siempre se tienen que hacer sacrificios</div> <div>Su situación financiero nunca le alcanza</div>	<div>se le pueden caer cosas de los bolsillos</div> <div>le da frio transitar por la ciudad.</div> <div>insatisfaccion miro</div>

JORNADA DEL CLIENTE

Deportista independiente (inicial)	Pre-Venta y venta	Uso	Post-Venta
Hace	<div>Intenta llevar estilo de vida saludable</div> <div>va tímidamente a la tiendas en su cercanía</div> <div>prueba en los vestieres, pero no está seguro si es apto para uso deportivo</div>	<div>practica ejercicios con su nueva ropa</div> <div>pueden romperse al poco uso → no compra más. Usa ropa 'vieja' para ejercicios</div>	<div>Continua usando</div> <div>No continua</div>
Piensa	<div>Que necesita equipo apropiado, para hacerlo más fácil</div> <div>cobran excesivamente</div> <div>se compara con estándares imposibles</div>	<div>cree que fue una mala compra</div> <div>se pregunta que piensan otros de su aspecto mientras practica</div> <div>empieza a compararse con otros de su mismo nivel de acondicionamiento</div> <div>no hay beneficio real en la indumentaria. Solo 'marca'.</div>	<div>vale la pena invertir en equipo</div> <div>cometió un error</div>
Siente	<div>inseguro por muchas opciones</div> <div>se siente un poco ridículo</div> <div>orman para cuerpos superatleticos</div>	<div>algunas partes del cuerpo muy apretadas, otras muy holgadas</div> <div>puede sentir verguenza y dudar de su resolución</div> <div>rabia por su decision</div> <div>desconfianza en el mercado</div>	<div>el equipo lo acompaño durante la formación de hábitos más saludables</div> <div>sus habitos no pueden cambiar. Su salud y estado físico son 'fojos' y la indumentaria es solo un simbolo de 'estatus' superficial</div>

JORNADA DEL CLIENTE



IDEACIÓN



RECOS: TE ACOMPAÑA

Resiste
Motiva
Cambia!

IDEACIÓN

