

HOBBIESCITY

PLAN DE NEGOCIO



PRESENTADO POR: PABLO GÓMEZ ZULUAGA

Medellín, 13 de diciembre de 2017

El Proyecto

a. La Idea

Hobbies City es una idea de negocio que realiza la actividad económica 4789 “Comercio al por menor de otros productos en puestos de venta móviles”. Gracias al desarrollo tecnológico y a los nuevos avances de las telecomunicaciones, se viene presentando una serie de tendencias y fenómenos socioculturales que han hecho que las personas se inclinen cada vez más por el confort, una de estas tendencias es la de comprar y vender productos por internet por medio de las redes sociales, debido a que esto genera una mayor comodidad en las personas ya que disminuye considerablemente el estrés de tener que ir buscar productos específicos ya que con un solo clic se pueden comprar de una forma fácil, rápida y segura productos de buena calidad y en la puerta de la casa.

Definir la segmentación de clientes; Realizar un estudio de mercados para caracterizar el segmento al que se va a dirigir Hobbies City para comercializar los productos relacionados con los hobbies y pasatiempos, y de esta forma analizar la oferta y la demanda de estos productos; Desarrollar el estudio técnico u operativo para el desarrollo eficiente de la actividad comercial, y las actividades que se deben llevar a cabo; Definir la estructura organizacional de la empresa (Organigrama, cargos, perfiles, manual de funciones, RRHH, parte legal); Analizar la viabilidad financiera de la empresa.

¿Por qué?

Actualmente en el mercado virtual colombiano por medio de la red social INSTAGRAM, se encuentra una única página que se dedica a la comercialización de productos para hobbies en general, cuenta con un mercado actual de 112000 seguidores (INSTAGRAM, XHOBBIES, 2016) los cuales representan un gran segmento de mercado potencial para la empresa HOBBIE CITY, viendo la falta de interés que tiene la empresa competencia o debido a que esta únicamente utiliza la página para promocionarse a sí misma más el fuerte no es comercializar por este medio, y por esto surgió la idea de suplir las necesidades de todo ese mercado que busca comprar este tipo de productos por este medio virtual, y que en la actualidad no pueden hacerlo en este espacio debido a que esta no busca ni logra suplir las necesidades del comercio virtual, ya que estos están enfocados principalmente a la comercialización de estos productos pero en un local comercial, y guiándonos por las tendencias actuales del mercado e-commerce a que según datos se incrementó el comercio por vía Smartphone en un 35% en comparación al año anterior (Portafolio, 2015) que están inclinándose a las ventas por medio de las redes sociales, fue que surgió la idea de iniciar una empresa comercializadora de artículos múltiples, para supervivencia, camping, defensa personal, artículos de pesca y los relacionados con hobbies en general en una red social específica llamada INSTAGRAM, la cual cuenta con un público de alrededor de 500 millones de personas en todo el mundo, y teniendo en cuenta esta importante variable segmentamos esta gran cantidad de individuos enfocándonos en el mercado de hobbies en todo Colombia.

Los Promotores

Como promotores de este proyecto quiero destacar y darle profundos agradecimientos a la Universidad Autónoma Latinoamericana en especial a la facultad de Administración de Empresas y sus docentes, los cuales fueron un pilar y un impulso fundamental para la consecución de lo que antes era una idea de negocio y hoy ya se puede ver como una fuente sustentable de ingresos.

Mentores

Como mentores de este proyecto quiero destacar a dos docentes que estuvieron en todo este proceso, apoyando y brindando todos sus grandes conocimientos para poder plasmarlos y aplicarlos de la mejor manera en el proyecto de grado Hobbiescity, dos seres humanos íntegros en todo el sentido de la palabra a los cuales les agradezco enormemente por ayudarme a desarrollar mi idea de negocio.

Isis Álvarez Flores

Hernán López

PLAN DE NEGOCIO

2- Misión y objetivos

2. Misión y Objetivos



Visión

Para el año 2020 Hobbies City busca tener un amplio mercado por medio de las estrategias de marketing y comunicación expandiéndose no solo en el mercado nacional sino introducirse en mercados internacionales.

Misión.

Por medio de la comercialización de productos de supervivencia y de artículos para hobbies a través de plataformas virtuales y redes sociales, ofrecerle a los amantes de la aventura y de los deportes extremos la obtención de productos de primera calidad para la realización de sus actividades, garantizando utilidades a los dueños e inversionistas de Hobbies City y ofrecer un espacio de desarrollo personal a las personas que laboran en la misma, personas que sean capaces de entablar buenas relaciones con los clientes, que sepan manejar plataformas virtuales y sean capaces de expandir nuevos mercados teniendo en cuenta siempre los valores establecidos por la empresa

Valores.

Honestidad: Comunicarse y actuar coherentemente con lo que se piensa, respetando la verdad para de esta forma poder lograr transparencia en las relaciones interpersonales con los vinculados.

Respeto: Valorar, reconocer y aceptar la importancia y la diferencia de pensamiento de cada una de las personas, para de esta forma poder garantizar una convivencia sana, eficiente y de trabajo en equipo.

Lealtad: Es la firmeza y el respeto por el ideal de la empresa Hobbies City, siguiendo e inculcando los principios de los cuales la misma se guía para cumplir todos los objetivos que se plantean.

Responsabilidad: Realizar y desempeñarnos eficientemente, con seriedad, autonomía, respeto y prudencia, asumiendo los roles de cada integrante de la idea de negocio, y dejando marcado la importancia de cada una de las funciones que se establecieron en la cadena de valor.

Autonomía: Tener la capacidad de tomar decisiones por si mismos sin tener que estar constantemente en vigilancia sino con el ideal de darle más libertad a los empleados para que realicen sus funciones como consideren que sea más conveniente para la empresa

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Buscar diferentes alternativas para la fidelización de los clientes con la cuenta de HOBBIESCITY en la red, por medio del cambio de imagen de la página para de esta manera generar una mayor confianza para sus compradores.

OBJETIVOS EPECÍFICOS

- Desarrollar estrategias para la elaboración la nueva imagen corporativa de Hobbiescity.
- Diseñar acciones estratégicas para acercarse a los clientes y generar una mayor confianza en ellos.
- Desarrollar los estudios necesarios para el diseño de un plan de negocios enfocado a la consecución de nuevos clientes y su fideliza

PLAN DE NEGOCIO

3- Producto y servicio



3. Producto y Servicio

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Hobbies City es un negocio que busca satisfacer un deseo comercial de una forma virtual, por medio de una red social llamada INSTAGRAM, teniendo en cuenta las relaciones con los proveedores que surten la mercancía o los productos que Hobbies City busca comercializar, que son específicamente artículos deportivos y en general productos relacionados con los hobbies, ya que gracias al apoyo de los proveedores de la idea de negocio se cuenta con una gran variedad de portafolio y de productos específicos que están relacionados con el segmento de los deportes extremos y de hobbies en general. La empresa cuenta con servicios a domicilio puerta a puerta y de entrega inmediata en la ciudad de Medellín, y con envíos a todo Colombia por medio de empresas de encomiendas (BPO) que nos brindan este servicio de transporte de mercancías a los distintos departamentos.

Producto

¿Qué artículo o servicio estoy vendiendo?

HOBBIESCITY maneja un extenso portafolio de productos y servicios, por lo que se decidió tomar los cuatro productos más consumidos de HOBBIESCITY que son:

- Estufa portátil para camping
- Tarjeta navaja SINCLAIR
- Set gamo para polígono
- Walkietalkies REALTREE
- Por medio de la creación y la implementación de la idea de negocio HOBBIES CITY se podría solucionar y satisfacer la demanda del mercado objetivo, ya que en Latinoamérica se estima que este caso representa el 64% (DINERO, 2016) de incremento de las ventas por teléfonos celulares inteligentes que es este caso, ya que es una aplicación utilizada principalmente por estos dispositivos móviles, viendo un incremento importante en el mercado virtual por medio de la red social INSTAGRAM que está dejando de ser atendido por Xhobbies que es aproximadamente de 150000 seguidores y según la revista Dinero los compradores virtuales se incrementaron en un 64% en el año 2016 lo que nos deja una estimación de 71680 clientes potenciales o personas que comprarían por estos medios virtuales (INSTAGRAM, INSTAGRAM, 2016), esta idea de negocio representa una competencia actualmente, por medio de la logística que maneja el negocio, que en este caso es el trayecto físico desde el centro de Medellín que es donde se encuentran ubicados los proveedores con la mercancía y de esta forma recoger el producto, y luego dependiendo del lugar donde se requiera el artículo se envía por medio terrestre o aéreo si es fuera de la ciudad de Medellín, y si es en la ciudad o en el área Metropolitana el domicilio es entregado por un empleado en motocicleta puerta a puerta, teniendo una

metodología de venta B2B (Bussines to Bussines) ya que Hobbies City compra mercancía a una empresa para venderla, y luego aplica el B2C (Bussines to Customer) (MAGAZINE, 2016) para la entrega de los productos al cliente final , y teniendo en cuenta siempre la garantía y calidad de los mismos.

Estas necesidades pueden solucionarse hoy en día, desplazándose hacia las tiendas físicamente, o en algunos casos terminan por no satisfacer el deseo o la necesidad de las personas y simplemente optan por otros tipos de productos, o acuden a otros medios diferentes a INSTAGRAM, como lo son otras páginas web en las que se comercializan mucha variedad de productos, y en este caso se decidió elegir esta red social masiva ya que es una red que cuenta con más de 500 millones de descargas a nivel mundial (INSTAGRAM, INSTAGRAM, 2016), y es especializado en las imágenes, infográficos, fotografías, lo cual trae un beneficio para Hobbies City debido a que por este medio puede promocionar sus productos y de la misma forma comercializarlos y obtener utilidades de las ventas generadas por este medio





Actualmente se cuenta con el dominio en internet de la página www.hobbiescity.com.co la cual aún no está desarrollada, pero la empresa es la dueña legítima y legal de este dominio, lo cual permitirá explotarlo para el beneficio de la idea de negocio en un futuro no muy lejano.

MATRIZ DE RIESGOS

TABLA 1: MATRIZ DE RIESGOS

					LEYENDA						
					GRAVEDAD (IMPACTO)						
					MUY BAJA	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO		
					1	2	3	4	5		
	Aparición probabilidad	Gravedad (Impacto)	Valor del Riesgo	Nivel de Riesgo							
DERRUMBES EN CARRETERA	3	4	12	Importante							
FALLAS ENERGETICAS	2	5	10	Importante							
CIBERDELINCUENCIA	2	4	8	Apreciable							
FALLAS EN LA PLATAFORMA	2	5	10	Importante							
ERRORES DE DIGITACION	2	4	8	Apreciable							
TORMENTAS ELECTRICAS	2	4	8	Apreciable							
INCENDIO EN OFICINA	1	5	5	Apreciable							
NUEVA COMPETENCIA	5	3	15	Muy grave							
DEPENDENCIA DE CLIENTES	3	4	12	Importante							
NO PAGO DE CUENTAS POR COBRAR	4	5	20	Muy grave							
ARTICULOS FUERA DE MODA	2	3	6	Apreciable							
CAMBIO DE LEGISLACION POLITICA	4	3	12	Importante							
DEPENDENCIA DE LOS PROVEEDORES	2	3	6	Apreciable							
PERDER COMPETITIVIDAD EN PRECIOS	2	5	10	Importante							
SE CAE LA RED DE INTERNET	5	4	20	Muy grave							

APARICIÓN (probabilidad)	GRAVEDAD (IMPACTO)					
	MUY BAJA	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO	
MUY ALTA	5	5	10	15	20	25
ALTA	4	4	8	12	16	20
MEDIA	3	3	6	9	12	15
BAJA	2	2	4	6	8	12
MUY BAJA	1	1	2	3	4	5

	Riesgo muy grave. Requiere medidas preventivas urgentes. No se debe iniciar el proyecto sin la aplicación de medidas preventivas urgentes y sin acotar sólidamente el riesgo.
	Riesgo importante. Medidas preventivas obligatorias. Se deben controlar fuertemente las variables de riesgo durante el proyecto.
	Riesgo apreciable. Estudiar económicamente al es posible introducir medidas preventivas para reducir el nivel de riesgo. Si no fuera posible, mantener las variables controladas.
	Riesgo marginal. Se vigilará aunque no requiere medidas preventivas de pérdida.

Borrar Datos

ELABORACION PROPIA

- No pago de cuentas por cobrar: Para mitigar este riesgo principalmente se realizará con el contrato de compraventa para definir las obligaciones y deberes de las partes.
-
- **Derrumbes en la carretera:** Para mitigar este riesgo de los derrumbes, principalmente se realizara diariamente la respectiva investigación a las autoridades responsables que en este caso es la secretaria de movilidad, acerca del estado de las vías, para de esta forma con este conocimiento poder decirle a los clientes un tiempo estimado de llegada del producto hasta el destino y no quedar mal al momento de entregar la mercancía y que llegue puntualmente.
- **Artículos fuera de moda:** Para evitar o mitigar este riesgo es que implementamos las ventas por pedido y no manejando unos altos

niveles de inventario por lo que es fundamental para que en el caso de que un artículo salga del mercado, Hobbies City no se vea perjudicado.

- **Cambio de legislación política:** Para mitigar el riesgo del cambio de legislación es que Hobbies City estableció un departamento legal dedicado a todo lo que tiene que ver con las normas locales, nacionales e internacionales, y adaptarse de una mejor forma a los cambios que se puedan presentar.
- **Dependencia de los proveedores:** para disminuir el riesgo de tener que depender de un proveedor es que Hobbies City cuenta con varios proveedores que pueden ser distribuidores de muchos productos iguales, lo cual disminuye considerablemente el riesgo de tener que depender de un solo proveedor para comprar determinado producto.
- **Perder competitividad en el precio:** Para mitigar este riesgo lo que hace Hobbies City es que constantemente está realizando análisis de mercados para determinar cuáles son los precios actuales y de esta forma poder determinar sus precios para lograr ser competitivos, y de la misma forma estar en constante búsqueda de nuevos proveedores que puedan vendernos productos de la mejor calidad a muy buenos precios y de forma legal.
- **Fallas energéticas:** Para mitigar este riesgo se busca en el futuro comprar un generador de energía propio para poder continuar las operaciones en caso de que se presenten fallas energéticas.
- **Ciberdelincuencia:** Para disminuir el riesgo de la ciberdelincuencia se busca utilizar principalmente una licencia de seguridad para poder incrementar el nivel de dificultad y de comandos para de esta forma evitar ser estafados o ser robados por uno de estos hackers cibernéticos.

- **Fallas en la plataforma:** Para reducir los daños que puedan generarse por la caída de la plataforma virtual, se busca tener un plan de contingencia realizando constantemente un mantenimiento y seguimiento constante en la plataforma, para poder reducir las fallas de la misma y tener un mayor control de la misma si algún momento llega a ocurrir y establecer su funcionamiento rápidamente.
- **Errores de digitación:** Estos pueden ser mitigados estableciendo en la plataforma herramientas de autocorrección para que de esta forma el digitador pueda verificar si efectivamente tiene un error en la digitación para posteriormente corregirlo y de esta forma evitar los riesgos que esto puede generar.
- **Tormentas Eléctricas:** Para mitigar el riesgo que puede generar una tormenta eléctrica, se sugiere principalmente además de también ser una ayuda en caso de fallas energéticas, comprar o conseguir un generador de energía propio para poder reducir los efectos que puede traer este riesgo.
- **Incendio en oficina:** Para mitigar este riesgo se conseguirán dos extintores y un kit de primeros auxilios, y se implementara un medio de comunicación directo con las autoridades encargadas que en este caso son los bomberos para avisar de forma inmediata en caso de que se presente un acontecimiento de esta magnitud.
- **Nueva competencia:** Para mitigar este riesgo que es tan probable que ocurra, se busca básicamente implementar una estrategia de posicionamiento y fidelización de clientes, además de estar en constante mejoramiento y desarrollo para poder ser competitivos en el mercado y lograr una permanencia y sostenibilidad en el tiempo.
-
- **Se cae la red de internet:** En el caso de que exista una falla en la internet, para poder mitigar este riesgo se contara con una relación directa con la empresa encargada de prestarnos el servicio de internet,

para de esta forma tener un mejor control de la situación y tomar las medidas necesarias en el momento para volver a establecer su funcionamiento normal.

PLAN DE NEGOCIO

4- El Mercado

4. Mercado



1. Mercado.

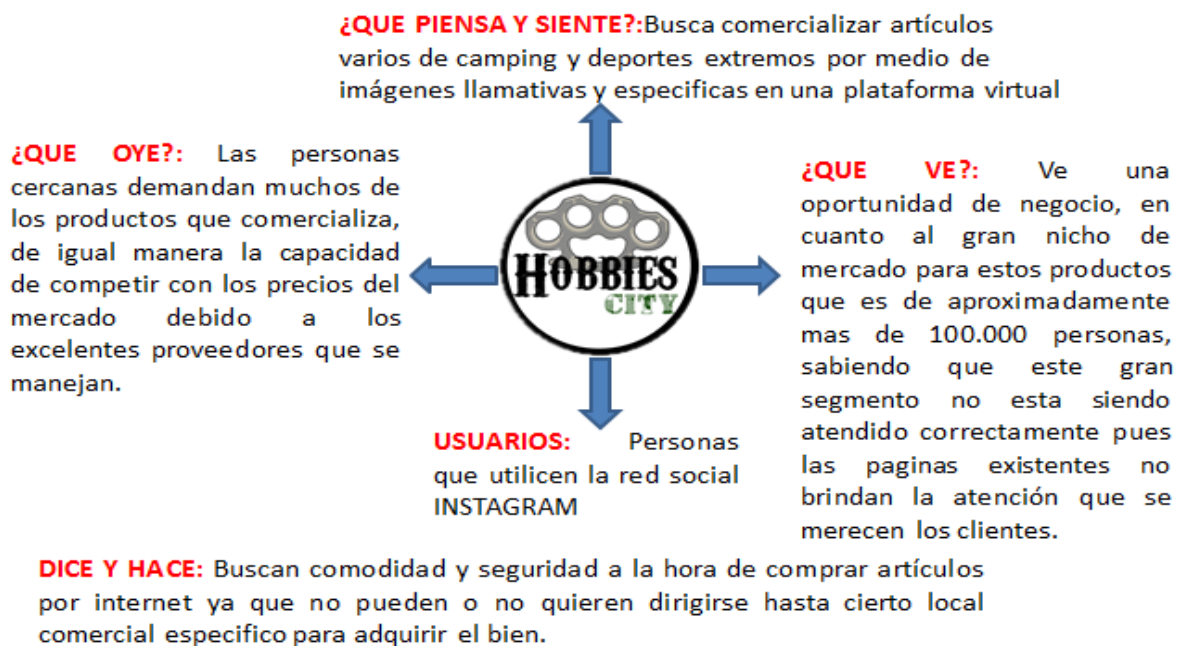
a. El cliente.

SEGMENTO DE CLIENTES

Los productos de Hobbiescity van dirigidos al segmento de mercado de los artículos y productos relacionados con los hobbies y artículos deportivos específicamente, y al tener una gran variedad de productos en el portafolio gracias a los proveedores con los que cuenta la idea de negocio, se busca por medio de la red social INSTAGRAM que es la red principal por la cual se dará a conocer y se buscara desarrollar la idea de negocio llamada Hobbies City, y se puede tener más o menos una certeza del mercado al que se está dirigiendo el negocio que es más o menos de 71680 personas que están dispuestas a comprar productos vía redes sociales por los teléfonos inteligentes, actualmente la página cuenta con más de 6mil seguidores con un porcentaje del 64% que estarían dispuestos a comprar productos por este medio para el año 2016 lo que sería un estimado de más de 3mil clientes potenciales. (HobbiesCity, 2016)

MAPA DE EMPATÍA

Ilustración 1: MAPA DE EMPATÍA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Estrategia de relacionamiento: La estrategia de relacionamiento que maneja Hobbies City se divide en tres pasos con sus respectivas tareas cada uno:

1. Recepción de pedidos

- Recibir la información del producto de interés del cliente.
- Preguntar su nombre para tratarlo como una persona y brindar la información específica acerca de los precios y de productos sustitutos en caso de no tener existencias en el momento, y de la misma forma cuales son los medios de pago, y los medios de envío para la entrega de los productos.
- Se brinda la posibilidad de realizar encargos de productos específicos requeridos por el cliente, pero las fechas de entrega son acordadas por las partes.
- Se piden todos los datos de los clientes como el nombre, la ciudad, nombre del barrio, el teléfono, dirección, nombre de la unidad o edificio y numero de apartamento en el caso de ser necesarios.

- Cuando son envíos hacia otras ciudades para disminuir el riesgo, los clientes deben realizar primero una consignación, giro o transferencia y posteriormente enviar el comprobante de pago para proceder a realizar el envío.

2. Obtención de la mercancía

- Desplazamiento hacia las diferentes bodegas o establecimientos que nos proveen la mercancía y obtenerla por medio del pago en efectivo y de contado, por lo que es más beneficioso ya que nos hacen mejores descuentos.
- Para los envíos fuera de Medellín primero se debe verificar que el cliente haya realizado el pago correctamente para poder proceder a la compra del producto donde los proveedores, luego de su verificación se puede proceder a la compra para luego enviarlo.

3. Envío del producto al cliente final

- Luego de realizar los pasos anteriores se procede a hacer llegar los productos a los clientes hasta la puerta de su casa o hasta el lugar pactado con los mismos, y dependiendo de su ubicación geográfica se realizan diferentes procedimientos para cumplir con el objetivo que en este caso es la venta:
 - Cuando el pedido es en la ciudad de Medellín, el envío es gratuito y Hobbies City carga con los gastos de transporte hacia la puerta de la casa, y en estos casos al momento de que el cliente reciba el producto, este tendrá a su vez que pagar el producto de contado.
 - Cuando el pedido es por fuera de la ciudad de Medellín, se procede primero a preguntarle al cliente si tiene alguna preferencia de empresa transportadora para realizar el envío, y en su defecto se realizan por la empresa tercera SERVIENTREGA, a todas las ciudades del país con la excepción de la zona del Urabá ya que contamos con una

empresa llamada SERVIURABA la cual nos brinda unos mejores precios de envío y mejores facilidades de pago.

PLAN DE NEGOCIO

5- Competitividad

La Competencia.

Los competidores directos de Hobbies City es principalmente Xhobbies ya que busca los mismos segmentos de mercado y es una empresa que también se dedica a la comercialización de artículos para Hobbies de forma virtual y por la misma red social. Otros competidores directos vendrían siendo Mercado libre y las empresas que se dedican a la comercialización de productos para hobbies, con la diferencia que Hobbies City solo vende mercancías de primera mano. Y la competencia secundaria vendría a ser los establecimientos comerciales que se dedican a la comercialización de productos para Hobbies en la ciudad de Medellín y en Colombia, tales como Ventura Hobbies y tiendas Victorinox, los dos con tiendas físicas y páginas en Instagram, contando estas con menos seguidores que Hobbiescity.

Sabiendo que el competidor directo es Xhobbies, se toma esta como una página de referencia y no como un “enemigo” ya que es una marca registrada la cual cuenta con un gran músculo financiero para realizar inversiones de capitalización por medios de stocks demasiado grandes, teniendo la capacidad de realizar una distribución al por mayor mucho más grande, pues cuentan con capital e infraestructura con la cual no cuenta Hobbiescity, añadido a esto es una empresa pionera en el comercio virtual de estos artículos, por lo que desarrollan prácticas de comercialización y diseño de páginas las cuales en algunos casos han servido de referencia o como un punto de partida para desarrollar las estrategias propias, teniendo en cuenta siempre los principios y valores

previamente establecidos, pues se deben adaptar al pensamiento y políticas de la empresa, teniendo siempre como primer objetivo buscar la satisfacción del cliente por medio de soluciones rápidas y confiables.

A continuación se realiza una comparación de precios de los cuatro productos anteriormente mencionados, en donde se podrá evidenciar la economía para un cliente que realice las compras con Hobbiescity, ya que se ofrecen los productos más baratos que la competencia

PRECIOS XHOBBIES

- Estufa portátil para camping = \$72.000
- Walkietalkies REALTREE = \$350.000
- Set GAMO para polígono = \$60.000
- Tarjeta navaja SINCLAIR (docena) = \$78.00

PRECIOS HOBBIESCITY

- Estufa portátil para camping = \$65.000
- Walkietalkies REALTREE = \$320.000
- Set GAMO para polígono = \$50.000
- Tarjeta navaja SINCLAIR (docena) = \$60.000

Los competidores indirectos de Hobbiescity son las otras innumerables cuentas que hacen parte de la plataforma virtual Instagram, en la cual se puede comerciar todo tipo de artículos y servicios y al nosotros ofrecer productos

para múltiples usos se entra a competir muchas veces con páginas de ropa como La tía de la usa, barucshop, brustore (cuando se ofrece ropa militar o real tree), páginas de joyería como apocalypse18k y luxury jam (cuando se ofrecen productos en oro laminado y también las placas militares personalizadas), cuando se ofrecen productos varios como de camping y defensa personal se compite con páginas como el norteño y el puerto importados, luego de presentar este análisis detallado acerca de los competidores indirectos podemos evidenciar la competencia tan grande que hay para vender productos o servicios por Instagram, por lo que se busca establecer términos de publicidad para sobresalir en el medi

PLAN DE NEGOCIO

6- Estrategias de Marketing

6. Estrategias de Marketing

DAFO	Oportunidades Respaldo publicitario en eventos de la ciudad El mercado virtual crece cada días mas a nivel mundial Ventas por medio de plataformas que no comisionan Implementación de medios de pago online Información online detallada de cada artículo	Amenazas Volatilidad del dólar Entrada al mercado de nueva competencia Amenaza de productos sustitutos Rivalidad entre las paginas de la competencia Inversiones altas por parte de la competencia	
	Fortalezas Poder de negociación con los proveedores Atención personalizada para todos los clientes Entregas rápidas, seguras y garantizadas Relevancia de la pagina en motores de búsqueda Tener acceso a productos antes que la competencia	Estrategias OFENSIVAS	Estrategias DEFENSIVAS
	<ol style="list-style-type: none"> 1 -Posicionamiento por medio de publicidad masiva. 2 3 -Expandir el mercado hacia otras plataformas virtuales 4 5 -Poder contar con diversos medios de pago para facilitar la entrega de pedidos. 6 7 -Realizar una inversión de capital para diversificar productos en el stock. 8 9 -Contratar una persona que se encargue de los despachos de la mercancia 10 	<ol style="list-style-type: none"> 1 -Proteger de los hackers la cuenta por medio de encriptar las contraseñas de las cuentas. 2 3 -Optimizar los canales de comunicación con los clientes. 4 5 -Mantenerse como una empresa pionera en la distribución 6 7 - 8 9 10 	
	Debilidades Volumen de inventario respecto a la competencia Capacidad de inversión Tercerización de la importación de mercancía Calidad en algunos productos traídos por el importador Falta de personal de apoyo en la gestión	Estrategias REORIENTACIÓN	Estrategias SUPERVIVENCIA
	<ol style="list-style-type: none"> 1 -Cambiar proveedores que no ofrezcan buena calidad 2 3 -Replantear políticas de garantías de productos para brindarle mas satisfacción a los clientes 4 5 -Reorganizar rutas de pedidos al por mayor para cumplir justo a tiempo con la entrega de pedidos. 6 7 -Redireccionamiento de la página web para garantizar mayor flujo de gente en ella. 8 9 	<ol style="list-style-type: none"> 1 -Minimizar costos de los envíos a otras ciudades por medio de nuevos contratos con empresas transportadoras. 2 3 -Ajustar niveles mínimos de ganancia en algunos productos con poca salida. 4 5 -Asegurarse de la venta de los productos desde antes de mandarlos a importar. 6 7 - 8 9 	

b. Valor Diferencial.

El valor agregado ofrecido por Hobbiescity consiste en brindarle la posibilidad al cliente de acceder a una plataforma de manera ágil y segura en la cual se encuentran una cantidad innumerable de oferentes de productos y servicios, con el fin de que el cliente pueda obtener información precisa, detallada y sobre todo verdadera acerca de los productos que ofrece la página, siendo

este un proceso de compra y venta muy rápido y muy apropiado , pues de esta manera podrá escoger más detalladamente el artículo que desea comprar, para después recibir la mejor atención personalizada resolviéndole todas las dudas acerca de condiciones de pago y entrega, siendo esta última de gran importancia pues es la que va a definir la satisfacción del cliente a la hora de recibir sus encargos, por lo que para la empresa es de suma importancia la atención personalizada que se le brinda a todos los clientes, pues este es el foco en el cual se debe centrar, ya que se debe hacer algo que lo diferencie de su competencia y esta atención no la brinda ninguna página que comercialice hobbies, puesto que estas empresas se centran más en atender el público de sus almacenes y olvidan un poco los compradores de Instagram, y es aquí donde Hobbiescity marca la diferencia.

La calidad de los productos que comercializa Hobbies City son siempre artículos de primera y totalmente garantizado en caso de daños de fabricación, con la garantía del cambio de producto por uno que esté en condiciones óptimas, o en su defecto se corre con los gastos de reparación en caso de ser artículos de alto costo. Los servicios que ofrecen los funcionarios de Hobbies City a la hora de gestionar a los clientes o del soporte técnico es de la más alta calidad.

- c. La Idea en la mente del consumidor.
- d. La Línea de Marketing a largo plazo.
- e. Los Beneficios para el cliente.

- f. Los Beneficios para el accionista.
- g. Beneficios para el empleado.
- h. Branding.
- i. Estrategia de Producto.
- j. Estrategia de Fidelización.
- k. Estrategia Recomendación.
- l. Estrategia de Lanzamiento.
- m. Estrategia de Desarrollo.

2. Plan de Marketing.

¿Cómo y dónde traeré mi producto para mis clientes?

Los productos son obtenidos por medio de la movilización hasta el establecimiento donde se encuentra el proveedor que nos distribuye el producto requerido, la mayoría de los productos son de origen importado, y por medio de alianzas estratégicas con los proveedores se facilita la obtención de varias mercancías

.

¿Dónde produciré mi producto o servicio?

La razón de la empresa no es producir ni manufacturar un producto en si, sino únicamente comprar productos a precios bajos para lograr ser competitivos en el mercado y posteriormente comercializarlos por medios digitales a los clientes potenciales.

¿Qué canales de distribución usaré?

Se manejan dos canales de distribución principales que son, la primera por medio de entregas directas a los consumidores finales que se encuentran en la ciudad de Medellín por medio de un vehículo modelo 2012 y una moto modelo 2015 actualmente, y para los envíos nacionales contamos con la empresa de

encomiendas Servientrega para realizar los envíos a otros destinos, exceptuando a la zona del Urabá, ya que en este sector contamos con una alianza estratégica con la empresa de transportes ServiUraba, la cual nos brinda mejores precios.

El costo de distribución está dividido en dos formas:

- Cuando los encargos o pedidos de mercancías son realizados para la ciudad de Medellín en algunos sectores específicos, el domicilio no tiene ningún costo para el cliente, por lo que la empresa asumiría el costo de envío, siempre y cuando este sea pagado de contado al momento de recibir el producto, si se encuentra por fuera de la ciudad de Medellín pero en zonas aledañas (Envigado, Sabaneta, La Estrella, etc.) el valor del domicilio tendrá un valor \$7000 mil pesos independiente de la cantidad de productos que se soliciten.
- Cuando los encargos o pedidos de mercancías son realizados para los diferentes departamentos de Colombia, el costo de envío lo corre el cliente, y debe realizar primero una consignación, transferencia o un giro de la totalidad del valor del producto, incluido el valor del flete. En el caso de que no pueda ser pagado contra entrega, el cliente podrá consignar a nuestra cuenta únicamente el valor del producto y el pago del envío tramitarlo directamente al momento de recibirlo.

¿Y el de almacenaje?

Al manejar nuestras ventas por pedidos, no corremos el riesgo de almacenar inventarios, ni de tener que pagar por mantener los productos en bodegas, ya que nuestros proveedores nos dan fácilmente los productos y en el caso de que se requiera un cambio o devolución, no habrá ningún tipo de inconveniente mientras la mercancía este en el estado que fue entregado y funcionando correctamente.

1. Promoción

¿Cómo crearé conciencia e interés en mi producto?

Por medio de la red social INSTAGRAM, la cual es el medio actual principal de la organización para hacerse conocer, y de la misma forma por este medio, hacer conocer la variedad de productos y servicios que ofrece el negocio que se busca establecer con los clientes.

¿Haré publicidad? ¿Cuál es mi presupuesto?

La publicidad que se utiliza actualmente es únicamente virtual y por medio de la misma red social INSTAGRAM que nos da esa facilidad y de forma gratuita, ofrecer nuestros productos y comunicarnos por esta misma vía con los clientes interesados, permitiendo que exista un gran ahorro en los costos.

¿Haré relaciones públicas?

Las únicas relaciones públicas que se podrían analizar serían las relaciones con las organizaciones terceras que nos prestan el servicio logístico para el transporte de las mercancías como en el caso de SERVIURABA ya que al ser una alianza estratégica podría ser de gran ayuda promocionarnos mutuamente y establecer relaciones públicamente para de esta forma generar más credibilidad en los mercados y de la misma forma incrementar los clientes, estas relaciones también se hacen por medio de comunicaciones móviles ya que por estas vías se hacen las negociaciones con los clientes y proveedores.

¿Catálogo?

Actualmente el “catalogo” de productos que maneja la organización son las imágenes llamativas de los productos y servicios que se publican en la página

de INSTAGRAM, y por este medio o por vía Whatsapp es que los clientes se comunican directamente con nosotros y puede adquirir el producto requerido.

¿Publicidad directa?

Gracias a la facilidad que nos brinda la red social INSTAGRAM para poder promocionar y al mismo tiempo poder comercializar los productos, este es un medio por el cual también se realiza publicidad, y es una plataforma virtual por la cual las personas en la cotidianidad crean sus perfiles personales e interactúan con muchísimo flujo de personas, con un público global de más de 500 millones de descargas, pero apuntando específicamente al mercado colombiano que vendría siendo para Hobbies City, esta plataforma ofrece pautas publicitarias para que las publicaciones lleguen a más gente en menos tiempo, lo que acelera muchas veces los procesos de compra, pues al pagar por la pauta se puede asegurar un mayor flujo de personas en las publicaciones lo cual facilita la venta de los productos.

Estrategias SEO

Hobbiescity maneja unas políticas para las publicaciones y manejo de la página ya que se contrató a un experto en marketing digital para que brindara asesoría acerca del manejo de un perfil comercial en una plataforma tan afluyente, en esta capacitación dieron algunas pautas importantes las cuales son aplicadas cada día para mejorar la experiencia de los clientes al ingresar, y además para que puedan llegar las publicaciones a la mayor cantidad de personas posibles, las condiciones son:

1. Nombre llamativo, sencillo y corto.
2. El perfil debe ser fácil de encontrar.
3. Escoger un banner, preferiblemente el logo de la organización.
4. El perfil como mínimo debe de tener: Nombre de la página, WhatsApp, dirección y link de Facebook.
5. Realizar una lista de 25 perfiles que realicen la misma actividad comercial dentro del segmento de mercado al que está dirigido.
6. Los perfiles escogidos deben de tener como mínimo 1.000 seguidores.
7. A cada perfil seguirle 20 seguidores para un total de 500 seguidores.
8. Dejarlos de seguir cuando tenga en seguidos aproximadamente 525 perfiles aceptados (No dejar de seguir los 25 perfiles iniciales).
9. Observar la cantidad de seguidores que haya aumentado la página y seguir la misma cantidad.
10. Nunca tener más seguidos que seguidores.
11. Publicar imágenes perfectas.
12. Los horarios de publicación son: en la mañana de 10 am a 1 pm y en la tarde de 5 pm a 8 pm. Estos horarios son donde hay mas flujo de usuarios.
13. Publicar como máximo 3 imágenes al día.
14. La imagen publicada debe de tener como mínimo 11 likes para que sea llamativa

La elaboración del nuevo logo de la página, constó de muchos días de trabajo con un diseñador gráfico el cual presto sus servicios para materializar la idea que se tenía sobre el aspecto nuevo que debería llevar la tienda virtual para poder llegarle de una manera más directa al público objetivo, además de generarle un status a la misma pues a los clientes evidenciar que la imagen cambia para mejorar y con una calidad mucho más superior, notablemente se ha visto evidenciado en las ventas en el incremento de los envíos hacia las diferentes partes del país.

LOGO



ASI SE VE LA CUENTA

hobbiescity ▾    

 **23** publicacio... **6329** seguidores **785** seguidos

[Promocionar](#) [Editar perfil](#)

HOBBIES CITY
Tienda de ropa
 Tienda Virtual. Medellín, Colombia 
Cel: (+57) (301) 391-5573
↑ SOLO WHATSAPP 
 VENTAS AL POR MAYOR Y DETAL 
✈️ ENVÍOS A TODO EL PAÍS ✈️
Medellin, Medellín, Colombia 57

[Llamar](#) [Correo electr...](#) [Cómo llegar](#)

... ..

A continuación, se muestra las imágenes con los productos que se exhiben en la cuenta, cada una cumpliendo los criterios obligatorios para una excelente publicación, y lo más importante la MARCA DE AGUA que identifica a la página con su respectivo logo para que sea publicada única y exclusivamente por HOBBIESCITY y no por otra empresa que comercialice productos similares.

TASER

TIPO LABIAL



CARD SHARP





Otro de los puntos importantes en cuanto a la publicidad de los productos son las imágenes de contenido que se crean con la intención de mantener enganchados a los seguidores con la cuenta, pues estos tienen la posibilidad de acceder a frases motivadoras y diferente contenido de entretenimiento para que su experiencia en la página no se vuelva tediosa viendo solo artículos a la venta.



hobbiescity
Medellín, Colombia



[Ver estadísticas](#)

[Promocionar](#)



hobbiescity
Poblado Palmas



[Ver estadísticas](#)

[Promocionar](#)

PLAN DE NEGOCIO



MEDIOS DE PAGO

Los principales medios de pago que utiliza la idea de negocio Hobbies City son mano a mano en caso de ser ventas locales en la ciudad de Medellín, por vía Bancolombia por una consignación o transferencia a la cuenta de ahorros #33132374479 a nombre de Pablo Gómez Zuluaga, por un giro realizado por vía GANA o Efecty al mismo nombre identificado con C.C. 1152437891, el costo por el giro lo corre el cliente al igual que el gasto de envió en caso de ser a un lugar diferente a la ciudad de Medellín

Estos precios de los cuatro productos anteriormente mencionados son los productos que más flujo de comercialización tienen en la idea de negocio, y los factores que se tomaron en cuenta para establecer los precios son básicamente 3, por medio del costo de cada producto y dependiendo del mismo, también con base a los precios sugeridos por los proveedores y con los estudios de los precios de venta de la competencia es que básicamente se establecen los precios de venta al público, siempre tratando de que los precios que manejamos sean menores a los precios de la competencia, para de esta forma poder lograr ser competitivos y tener una buena aceptación

Tabla 1: TABLA DE PROYECCIÓN DE VENTAS DE HOBBIESCITY PARA EL AÑO 2017

Proyeccion de ventas de productos deportivos				Proyeccion de ventas de articulos de supervivencia				Proyeccion de ventas de articulos de Hobbies			
MES	PRECIO VENTA	CANTIDAD	INGRESO	MES	PRECIO VENTA	CANTIDAD	INGRESO	MES	PRECIO VENTA	CANTIDAD	INGRESO
1	\$70.000	80	\$5.600.000	1	\$350.000	25	\$8.750.000	1	\$120.000	50	\$6.000.000
2	\$70.000	80	\$5.600.000	2	\$350.000	25	\$8.750.000	2	\$120.000	50	\$6.000.000
3	\$70.000	80	\$5.600.000	3	\$350.000	25	\$8.750.000	3	\$120.000	50	\$6.000.000
4	\$70.000	80	\$5.600.000	4	\$350.000	25	\$8.750.000	4	\$120.000	50	\$6.000.000
5	\$70.000	80	\$5.600.000	5	\$350.000	25	\$8.750.000	5	\$120.000	50	\$6.000.000
6	\$70.000	80	\$5.600.000	6	\$350.000	25	\$8.750.000	6	\$120.000	50	\$6.000.000
7	\$70.000	80	\$5.600.000	7	\$350.000	25	\$8.750.000	7	\$120.000	50	\$6.000.000
8	\$70.000	80	\$5.600.000	8	\$350.000	25	\$8.750.000	8	\$120.000	50	\$6.000.000
9	\$70.000	80	\$5.600.000	9	\$350.000	25	\$8.750.000	9	\$120.000	50	\$6.000.000
10	\$70.000	80	\$5.600.000	10	\$350.000	25	\$8.750.000	10	\$120.000	50	\$6.000.000
11	\$70.000	80	\$5.600.000	11	\$350.000	25	\$8.750.000	11	\$120.000	50	\$6.000.000
12	\$70.000	80	\$5.600.000	12	\$350.000	25	\$8.750.000	12	\$120.000	50	\$6.000.000
total			\$67.200.000				\$105.000.000				\$72.000.000

FUENTE: Elaboración propia

FLUJOGRAMA



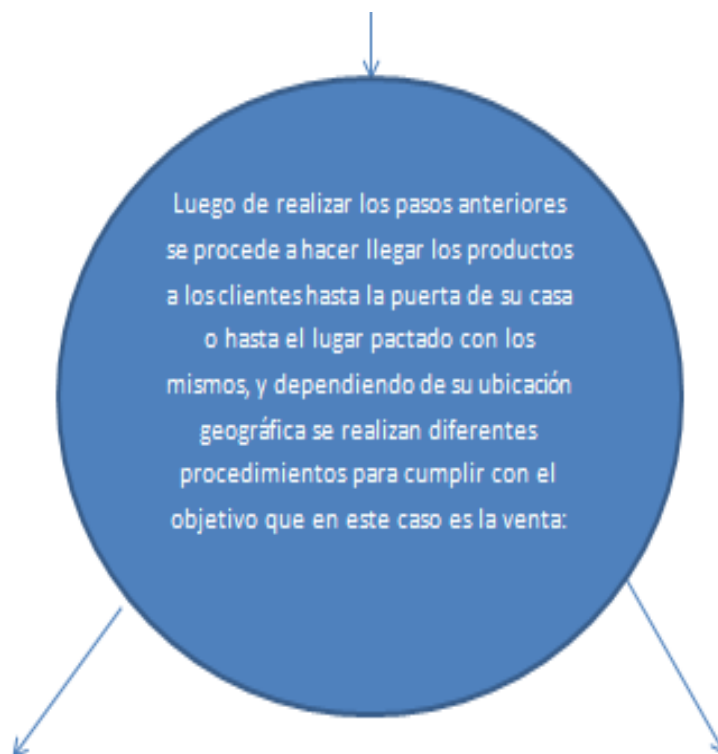
Cuando son envíos hacia otras ciudades para disminuir el riesgo, los clientes deben realizar primero una consignación, giro o transferencia y posteriormente enviar el comprobante de pago para proceder a realizar el envío.

Obtención de la mercancía

Desplazamiento hacia las diferentes bodegas o establecimientos que nos proveen la mercancía y obtenerla por medio del pago en efectivo y de contado, por lo que es más beneficioso ya que nos hacen mejores descuentos.

Para los envíos fuera de Medellín primero se debe verificar que el cliente haya realizado el pago correctamente para poder proceder a la compra del producto donde los proveedores, luego de su verificación se puede proceder a la compra para luego enviarlo.

Envío del producto al cliente final



Quando el pedido es en la ciudad de Medellín, él envío es gratuito y Hobbies City carga con los gastos de transporte hacia la puerta de la casa, y en estos casos al momento de que el cliente reciba el producto, este tendrá a su vez que pagar el producto de contado.

Quando el pedido es por fuera de la ciudad de Medellín, se procede primero a preguntarle al cliente si tiene alguna preferencia de empresa transportadora para realizar él envío, y en su defecto se realizan por la empresa tercera SERVIENTREGA, a todas las ciudades del país con la excepción de la zona del Urabá ya que contamos con una empresa llamada SERVIURABA la cual nos brinda unos mejores precios de envío y mejores facilidades de pago.

CANALES

Distribución: Empresas terceras que se dedican al envío de encomiendas a todo Colombia como COORDINADORA, SERVIURABA, SERVIENTREGA, DOMINA, DHL y WESTERN UNION, las dos últimas siendo para envíos internacionales.

Comercialización: El principal canal de comercialización actual con el que cuenta Hobbies City es una cuenta en la red social INSTAGRAM la cual es la que entabla la relación directa con el cliente.

Comunicación: Los medios de comunicación que se utilizan son el chat de la red social INSTAGRAM, el chat de WHATSAPP y las llamadas a los teléfonos celulares.

Estrategias de promoción y comunicación: Las estrategias de promoción y comunicación que actualmente utiliza la idea de negocio Hobbies City es por medio de la red social INSTAGRAM, que por su facilidad le permite realizar ventas y de la misma forma promocionar los artículos que comercializa Hobbies City, por medio de imágenes llamativas y detalladas de los productos que se ofrecen, y también por medio del voz a voz es que se promociona la idea de negocio.

Se manejan dos canales de distribución principales que son, la primera por medio de entregas directas a los consumidores finales que se encuentran en la ciudad de Medellín por medio de un vehículo modelo 2004 y una moto modelo 2015 actualmente, y para los envíos nacionales contamos con la empresa de encomiendas SERVIENTREGA para realizar los envíos a otros destinos, exceptuando a la zona del Urabá, ya que en este sector contamos con una alianza estratégica con la empresa de transportes SERVIURABA, la cual nos brinda mejores precios.

Gracias a la facilidad que nos brinda la red social INSTAGRAM, además de ser una red social que es para todos los celulares móviles, al mismo tiempo sirve para poder promocionar y comercializar los productos nos permite a su vez ser

un medio de comunicación directo con el cliente final, y también por el cual también se realiza publicidad, y por el cual las personas en la cotidianidad crean sus perfiles personales e interactúan con muchísimo flujo de personas, con un público global de más de 500 millones de descargas, por lo que principalmente se busca utilizar únicamente publicidad por las redes sociales o que sea de forma virtual para de esta forma ser amigables con el ambiente y con la realización de e-marketing se busca reducir los efectos de la publicidad impresa.

Distribución: Será realizada por empresas terceras que se dedican al envío de encomiendas a Medellín y a todo Colombia como SERVIENTREGA, COORDINADORA, DOMINA, SERVIURABA, DHL Y WESTER UNION, y el servicio que estas empresas le brindan a la idea de negocio es fundamental para el desarrollo efectivo de todo el proceso de comercialización virtual y para que los productos lleguen hasta el cliente final.

Comunicación: Los medios de comunicación que se utilizan son el chat de la red social INSTAGRAM, el chat de WHATSAPP y las llamadas a las líneas telefónicas disponibles para la atención personalizada a los clientes que requieran de información específica ya sea de servicio técnico o características de productos que son comercializados por Hobbies City, además permite tener una comunicación directa desde la cuenta oficial con los clientes finales o con los interesados en los productos, y también por vía del chat de WHATSAPP y las llamadas a los teléfonos celulares y fijos.

Comercialización: El principal canal de comercialización actual con el que cuenta Hobbies City es una cuenta en la red social INSTAGRAM de nombre @hobbiescity, la cual es la que entabla la relación directa con el cliente y de la misma forma sirve para promocionar y promover las ventas por medio de las imágenes llamativas que se diseñan para montar en el perfil, o por medio de las imágenes detalladas y con especificaciones de los productos.

Distribución: Con este canal se busca lograr realizar todos los envíos de los productos hasta los clientes finales eficientemente y a tiempo, para de esta forma evitar inconvenientes e inconformidades con los que compran los productos de Hobbies City, y generar la percepción de es una idea de negocio responsable y que cumple en su totalidad con la función de comercializar productos por medio de internet.

Comunicación: Con los canales de comunicación se busca crear una relación mucho más personalizada y directa con cada uno de los clientes que consumen los productos de Hobbies City, y cumplir con los requerimientos que piden los clientes de una forma inmediata, ya que INSTAGRAM permite tener comunicación en tiempo real con las personas que tienen cuenta en la red social.

Comercialización: El principal canal de comercialización actual con el que cuenta Hobbies City es una cuenta en la red social INSTAGRAM la cual es la que entabla la relación directa con el cliente.

- En los canales de comunicación, las principales propuestas de innovación son la atención personalizada y la gestión que se aplica en cada uno de los clientes, con personas capacitadas en comunicación para de esta forma poder generar una mayor comodidad a la hora de que el cliente tiene que expresar cuales son los gustos y especificar cuáles productos son de su preferencia, para de esta forma poder brindarle la mejor atención a la hora del asesoramiento de las especificaciones y de las características de cada uno de los productos que comercializa Hobbies City.

- Con los canales de distribución se busca disminuir los costos y gastos de operación, ya que por medio de alianzas estratégicas con organizaciones que son especializadas en el envío de mercancías y de encomiendas en general como SERVIURABA para toda la zona del Urabá, DOMINA para el paquetero en la ciudad de Medellín, COORDINADORA y SERVIENTREGA para el resto del país, Y DHL y WESTERN UNION para envíos internacionales.

ACTIVIDADES CLAVES

Recepción de pedidos

- Recibir la información del producto de interés del cliente.
- Preguntar su nombre para tratarlo como una persona y brindar la información específica acerca de los precios y de productos sustitutos en caso de no tener existencias en el momento, y de la misma forma cuales son los medios de pago, y los medios de envío para la entrega de los productos.
- Se brinda la posibilidad de realizar encargos de productos específicos requeridos por el cliente pero las fechas de entrega son acordadas por las partes.
- Se piden todos los datos de los clientes como el nombre, la ciudad, nombre del barrio, el teléfono, dirección, nombre de la unidad o edificio y número de apartamento en el caso de ser necesarios.
- Cuando son envíos hacia otras ciudades para disminuir el riesgo, los clientes deben realizar primero una consignación, giro o transferencia y posteriormente enviar el comprobante de pago para proceder a realizar el envío.

Obtención de la mercancía

- Desplazamiento hacia las diferentes bodegas o establecimientos que nos proveen la mercancía y obtenerla por medio del pago en efectivo y de contado, por lo que es más beneficioso ya que nos hacen mejores descuentos.
- Para los envíos fuera de Medellín primero se debe verificar que el cliente haya realizado el pago correctamente para poder proceder a la compra del producto donde los proveedores, luego de su verificación se puede proceder a la compra para luego enviarlo.

Envió del producto al cliente final

- Luego de realizar los pasos anteriores se procede a hacer llegar los productos a los clientes hasta la puerta de su casa o hasta el lugar pactado con los mismos, y dependiendo de su ubicación geográfica se realizan diferentes procedimientos para cumplir con el objetivo que en este caso es la venta:
 - Cuando el pedido es en la ciudad de Medellín, el envío es gratuito y Hobbies City carga con los gastos de transporte hacia la puerta de la casa, y en estos casos al momento de que el cliente reciba el producto, este tendrá a su vez que pagar el producto de contado.
 - Cuando el pedido es por fuera de la ciudad de Medellín, se procede primero a preguntarle al cliente si tiene alguna preferencia de empresa transportadora para realizar el envío, y en su defecto se realizan por la empresa tercera SERVIENTREGA, a todas las ciudades del país con la excepción de la zona del Urabá ya que contamos con una empresa llamada SERVIURABA la cual nos brinda unos mejores precios de envío y mejores facilidades de pago.

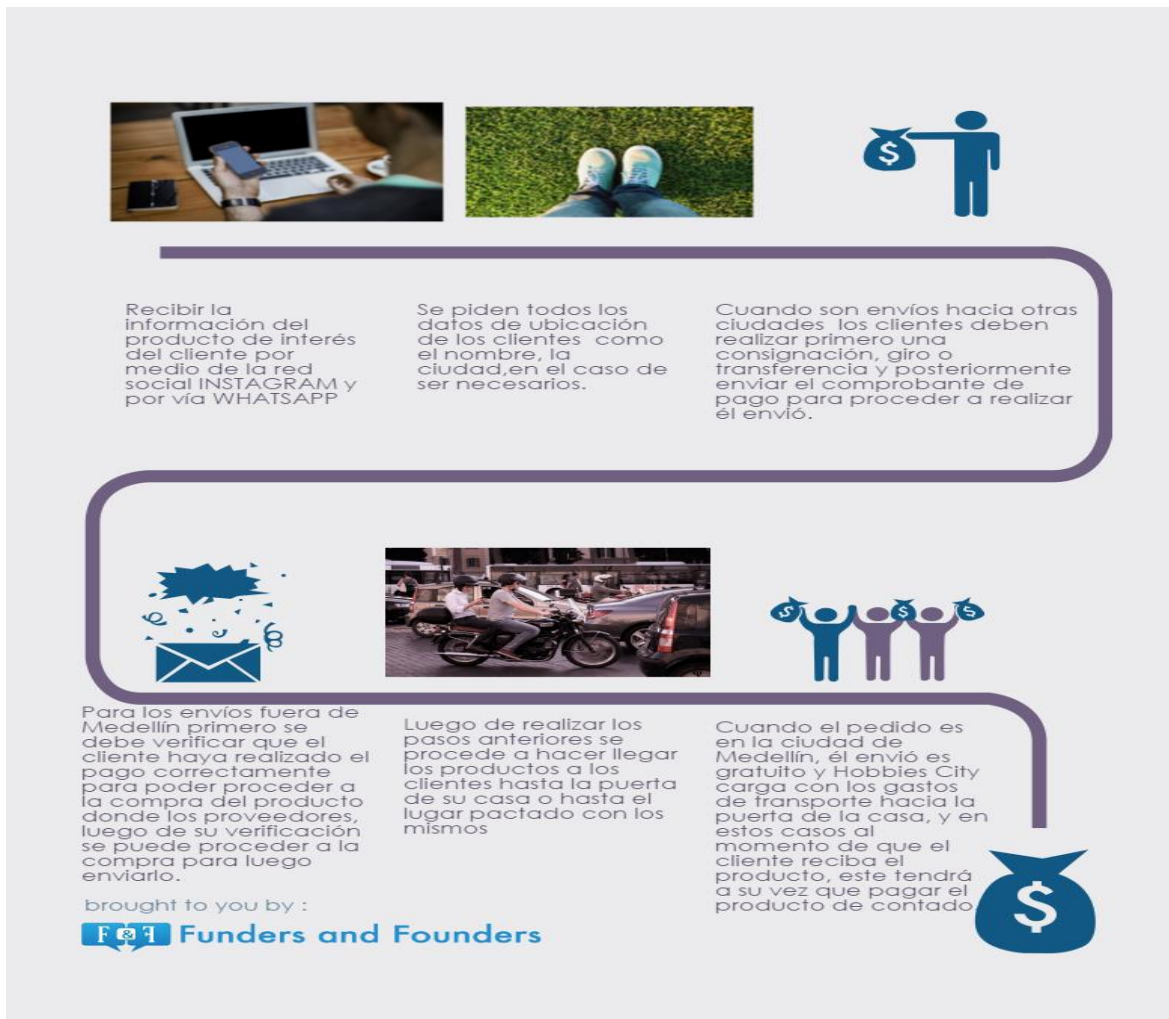
FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO/ INDICADORES

Beneficios:

- Brindar servicios y atención personalizada e inmediata.
- Facilidad, comodidad y seguridad en la comunicación por medio del INSTAGRAM o por vía WhatsApp.
- Fáciles medios de pago como lo son en efectivo cuando la venta es contra entrega, y giros electrónicos por vía GANA, Efecty, y consignaciones o transferencias a una cuenta de ahorros Bancolombia.
- Reparación de instrumentos para entrenamiento de polígono a domicilio.
- Entrega de mercancías puerta a puerta con envíos a todo Colombia.

Producción y compras

Ilustración 2: JOURNEY MAP



powered by Piktochart
make information beautiful

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Ilustración 3: OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

HOBBIESCITY		Objetivos estratégicos	
HOBBIESCITY		Opción estratégica:	
Objetivo estratégico	Estrategias		
1	Aumentar la rentabilidad	Aumentar los ingresos	Aumentar número de ventas Aumentar precio medio Aumentar atípicos
		Disminuir los costes	Disminuir coste de las ventas Disminuir costes operaciones Disminuir gastos financieros
2	Posicionamiento en el mercado	Rediseño de la imagen	Diseñar el nuevo logo Diseñar las publicaciones futuras crear contenido de relleno
		Pautas publicitarias	Pautar en fiestas reconocidas Entregar tarjetas en sitios afluentes Diseñar las bolsas con el logo
3	Aumentar canales de distribución	Incrementar sitios de destino de productos	Expandir el mercado hacia otras zonas Incentivos por compras fuera de medellin Disminuir precios de envios
		Diseñar nuevas rutas de entrega	Establecer las sitios con mayor flujo Rediseñar las rutas de entrega lejanas Variar días de las entregas
4	Incrementar el portafolio de productos	Buscar nuevos proveedores	Buscar proveedores con portafolios mas amplios Negociar fechas de entrega y pagos Definir un proveedor para cada línea
		Importar directamente los productos	Buscar empresas en USA y China

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

SERVIENTREGA: Esta es una alianza clave debido a que es la empresa que nos presta el servicio de envíos desde la ciudad de Medellín hasta cualquier rincón del país, escogimos esta organización ya que tiene un gran respaldo no solo por su trayectoria en el mercado si no por su buen servicio. Principalmente la alianza consta de llevar el producto hacia alguna oficina de SERVIENTREGA, diligenciar el envío con los datos del comprador para que le llegue hasta la puerta de su casa, y de esta manera asegurar la satisfacción del cliente.

SERVIURABA: Esta es una alianza clave debido a que es la empresa que nos presta el servicio de envíos desde la ciudad de Medellín hasta cualquier rincón del país, escogimos esta organización ya que tiene un gran respaldo no solo por su trayectoria en el mercado si no por su buen servicio. Principalmente la alianza consta de llevar el producto hacia alguna oficina de SERVIURABA, diligenciar el envío con los datos del comprador para que le llegue hasta la puerta de su casa, y de esta manera asegurar la satisfacción del cliente.

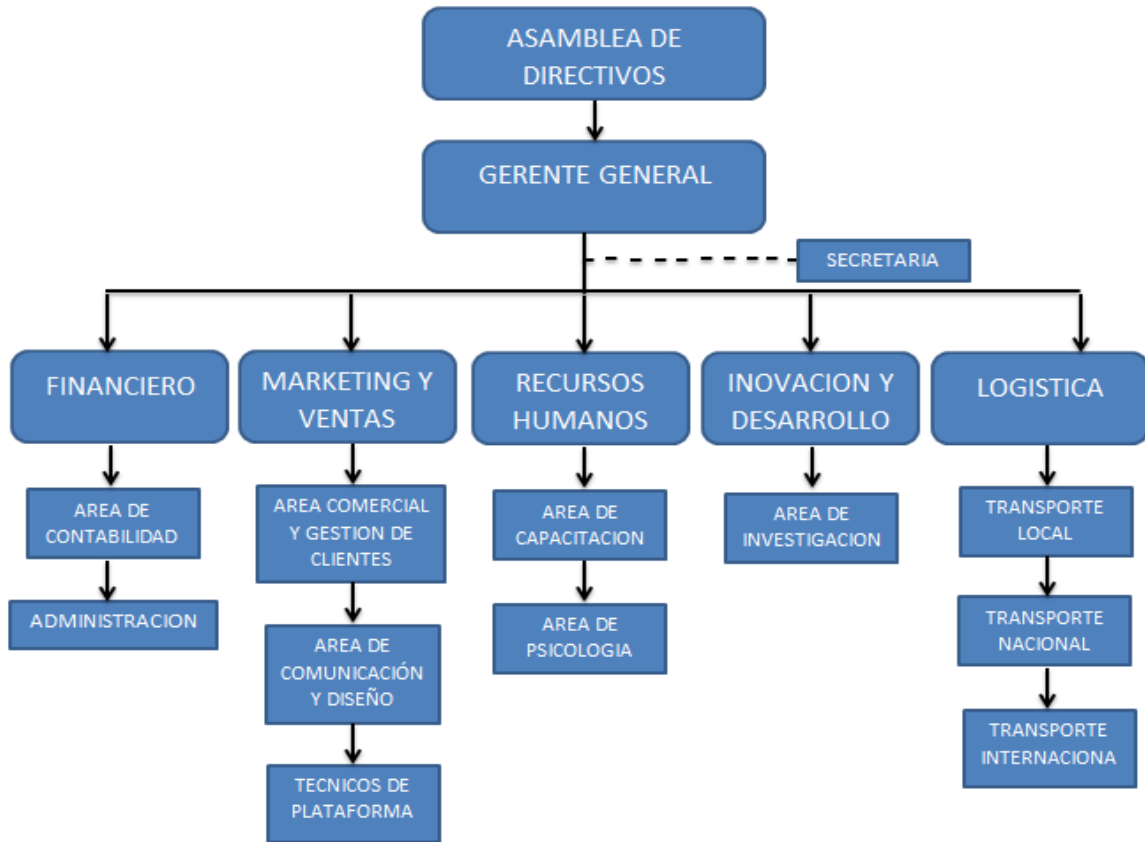
COMERCIALIZADORA NEGOCIOS DINAMICOS : Esta es una empresa que se dedica a la importación de todo tipo de objetos directamente desde China o Estados Unidos, de acuerdo de los productos que sean, debido a sus buenos contactos en estas partes y a un trabajo de investigación de mercado que realizan constantemente logran traer los productos al país a costos muy bajos, dándonos a HOBBIES CITY la posibilidad de adquirir estos productos a precio de importación por lo que nos beneficia a la hora de ofrecer los productos,

pues los podemos ofrecer a precios bajos obteniendo un buen margen de utilidad.

AKMPAR: Esta es una empresa que se dedica a la importación de todo tipo de objetos directamente desde China o Estados Unidos, de acuerdo de los productos que sean, debido a sus buenos contactos en estas partes y a un trabajo de investigación de mercado que realizan constantemente logran traer los productos al país a costos muy bajos, dándonos a HOBBIES CITY la posibilidad de adquirir estos productos a precio de importación por lo que nos beneficia a la hora de ofrecer los productos, pues los podemos ofrecer a precios bajos obteniendo un buen margen de utilidad

3. Recursos Humanos

Ilustración 4: ORGANIGRAMA



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

RECURSOS CLAVES

Roles

- a) **Sponsor:** Colciencias, las entidades bancarias como Bancolombia pero con la facilidad de poder ser una entidad pública o privada, como Fondo Emprender.
- b) **Gerente:** Organización especializada en marketing digital
 - Media Bros Online, www.mediabrosonline.com

- Perfil Digital, www.perfildigital.com

Estas últimas son organizaciones dedicadas a la administración de páginas web, aplicaciones móviles y toda clase de actividades de comercio virtual.

c) Equipo ejecutor:

- Coordinador (Administrador de empresas)
- Técnico (Ingeniero de sistemas)
- Profesional Administrativo (Administrador de empresas)
- Comunicador (Comunicador social y diseño gráfico)
- Legal y jurídico (Abogado especializado en materia comercial)

d) Lideres

Expertos en ejecución de proyecto y en metodologías aplicadas a las relaciones humanas y a la gestión del talento humano con experiencia en planeación, ejecución y control de proyectos empresariales.

e) Stakeholders:

En primera instancia los que se verán beneficiados son los clientes que compran y consumen los productos que comercializa Hobbies City, las empresas de transporte principalmente SERVIURABA en el momento de enviar los productos a la zona del Urabá, o SERVIENTREGA para los envíos a otras partes diferentes del país diferentes a Urabá y Medellín, ya que en esta última ciudad la empresa que prestara el servicio de paquetería es DOMINA, esto hablando de los indirectos, y directamente estarían beneficiados todo el equipo que forma parte del proyecto al igual que los gerentes y las entidades que forman parte del Sponsor .

a) Cargo:

- Gerente de proyecto
- Coordinador
- Profesional técnico

- Profesional Administrativo
- Comunicador
- Profesional Jurídico

b) Estudios:

- Administrador de empresas
- Administrador de empresas
- Ingeniero de sistemas
- Contador o financiero
- Diseñador grafico
- Profesional en Derecho Comercial

c) Experiencias

- Con experiencia en comercio virtual y en la gestión de clientes
- Con experiencia en gestión y ejecución de proyectos, con capacidad de manejo de personas y de recursos humanos y la gestión del talento humano.
- Con experiencia en diseño de plataformas y apps virtuales, como páginas web.
- Con experiencia en el desarrollo de actividades contables y financieras a largo y corto plazo.
- Con experiencia en comunicación virtual y neuromarketing y de diseño de imágenes.
- Con experiencia en derecho comercial virtual preferiblemente.

d) Aptitudes interpersonales o habilidades blandas:

- Que sea honesto, puntual y pulcro a la hora de ver la presentación personal, respetuoso y autónomo y disciplinado, que realice de una forma adecuada las actividades, con gusto o con una buena actitud frente a las actividades que se requieran. Que tenga la capacidad de relacionarse efectiva y eficientemente con todos los niveles jerárquicos y de estatus social, al igual que la capacidad de trabajar en equipo.

- Que sea honesto, puntual y pulcro a la hora de ver la presentación personal, respetuoso, autónomo y con capacidad de liderar personas de una forma correcta solidaria y acertada para recibir la mejor respuesta por parte de los dirigidos, y que tenga experiencia en la gestión del talento humano. Que maneje buenas relaciones interpersonales con las personas a las que debe dirigir, que tenga la capacidad de hablar el idioma inglés y con experiencia en E-commerce.

- Que sea honesto, puntual y responsable a la hora de realizar los entregables o programas que se requieran en la plataforma virtual para mantener al tanto los medios por los cuales se comercializan los productos. Especialista en el desarrollo de páginas web y plataformas virtuales que sepa hablar el idioma inglés.

- Que sea muy honesto, puntual, pulcro y transparente a la hora de realizar los entregables de los estados financieros de la empresa, y que rinda cuentas de todos los movimientos financieros de la empresa. Preferiblemente que sea un contador referido por una persona de confianza y con buenas referencias comerciales para evitar fraudes y que sea altamente eficiente.

- Que sea honesto, puntual y pulcro a la hora de ver la presentación personal, y que tenga una gran capacidad de imaginación y actitud frente a los diseños de las imágenes y publicidad de la empresa para poder generar mayor impacto en las personas que conocen la marca, preferiblemente con especialización en marketing o neuromarketing.

- Que sea honesto, puntual y pulcro a la hora de ver la presentación personal, y que tenga un alto nivel de conocimientos en materia de derecho comercial.

PLAN DE NEGOCIO

12- Aspectos legales y societarios

Capítulo: **Imprescindible.**

MARCO LEGAL

Hobbies City S.A.S, es una idea de negocio que se dedica a la comercialización de productos para hobbies por medio de internet, utilizando el comercio virtual como herramienta principal de medio de comercialización, promoción y comunicación,

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye en una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes.

La SAS da la posibilidad a los empresarios de escoger las normas societarias que más convenga a sus intereses, lo que reafirma que se trata de una regulación flexible que se puede ajustar a los requerimientos de los empresarios, insistió Plata.

Otra de las ventajas que ofrece la referida sociedad es que el pago de los aportes puede diferirse hasta por un plazo máximo de dos años y no se exige una cuota o porcentaje mínimo inicial. Esto facilita su constitución. (Dinero, 2016)

¿Qué voy a vender?

Hobbies City es una idea de negocio que se dedicara principalmente a la comercialización de artículos deportivos, de supervivencia y para hobbies por medio de una plataforma virtual y por redes sociales que le permiten realizar dicha actividad comercial.

Ley 527 agosto 18 de 1999

Por medio de la cual se define y reglamenta el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales, y se establecen las entidades de certificación y se dictan otras disposiciones.

Artículo 845 del Código de Comercio: La oferta o propuesta, esto es, el proyecto de negocio jurídico que una persona formule a otra, deberá contener los elementos esenciales del negocio y ser comunicada al destinatario. Se entenderá que la propuesta ha sido comunicada cuando se utilice cualquier medio adecuado para hacerla conocer del destinatario.

¿Qué es una marca?

Una marca es una categoría de signo distintivo que identifica los productos o servicios de una empresa o empresario.

¿Qué es una marca colectiva?

Es un tipo de marca de la que se valen las asociaciones de productores, fabricantes, prestadores de servicios, organizaciones o cualquier grupo de personas para que con ella se informen las características comunes de los productos o servicios de los integrantes de ese cuerpo colectivo.

¿Qué es una marca de certificación?

Son las que se utilizan para garantizar una calidad o estándar de un producto o servicio.

¿Cuáles son los beneficios de proteger una marca?

La marca permite que los consumidores identifiquen el producto o servicio y lo recuerden, de forma que puedan diferenciarlo de uno igual o semejante ofrecido por otro empresario. Los consumidores son más propensos a adquirir un producto del cual recuerdan la marca que de aquellos que no logran identificar.

Así mismo, la marca representa en la mente del consumidor una determinada calidad del producto o servicio, así como reporta alguna emoción en el consumidor. Por lo tanto, es el medio perfecto para proyectar la imagen del empresario, su reputación y hasta su estrategia comercial. En concreto, una marca:

- Permite a la empresa diferenciar su producto o servicio.
- Ayuda a garantizar la calidad a los consumidores. Por tanto construye confianza.
- Puede ser objeto de licencias y por tanto, fuente generadora de ingresos.
- Puede llegar a ser más valiosa que los activos tangibles.
- Siendo entonces tan importante, al ser registrada la marca le genera a la empresa el derecho exclusivo a impedir a terceros que comercialicen productos y ofrezcan servicios idénticos o similares con marcas idénticas o similares, con el fin de que los consumidores no se confundan y adquieran el producto o el servicio del empresario que en realidad quieren.

¿Qué información o documentación debe presentarse para que la solicitud de registro de la marca esté completa?

- Formulario diligenciado de la solicitud de registro de marca. El formulario contiene los espacios para incluir la información necesaria para otorgar fecha de radicación y otros que si bien no son completados no son necesarios para tal fin.
- En caso de ser una marca figurativa, mixta o tridimensional, un arte de 8 cm x 8 cm.
- Recibo de pago.
- En caso de actuar por intermedio de apoderado, el poder en el que se haga referencia a una o más solicitudes debidamente identificadas, o a todas las solicitudes y/o registros existentes o futuros del poderdante, sin necesidad de presentación personal, autenticación o legalización.
- En caso de ser microempresario y desee obtener el descuento por tal calidad, el formulario correspondiente debidamente diligenciado.

¿Cuáles son los requisitos para la solicitud de registro de una marca de certificación?

Los requisitos son los mismos que para las marcas de productos y servicios; adicionalmente se debe aportar:

- El reglamento de uso de la marca que indique:
- Los productos o servicios que podrán ser objeto de certificación.
- Definición de las características garantizadas por la presencia de la marca.
- Descripción de la manera en la que se ejercerá el control de las características.

¿Qué normas deben consultarse para conocer acerca de los trámites para la protección de los signos distintivos y los derechos de su titular?

La legislación vigente en materia de Signos Distintivos está contenida en la Decisión 486 de 2000 de la Comisión de la Comunidad Andina, norma aplicable a todos los países miembros de la Comunidad Andina. Igualmente esta Decisión tiene su reglamentación en los Decretos reglamentarios, y adicionalmente, la SIC expide la Circular Única que contiene el conjunto de directrices que guían a los usuarios acerca de la manera cómo se debe adelantar los trámites de propiedad industrial. Estas normas pueden ser consultadas en normatividad. **Fuente especificada no válida.**

LEY 1480 DEL AÑO 2011

Artículo 1°. *Principios generales.* Esta ley tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos, en especial, lo referente a:

1. La protección de los consumidores frente a los riesgos para su salud y seguridad.
2. El acceso de los consumidores a una información adecuada, de acuerdo con los términos de esta ley, que les permita hacer elecciones bien fundadas.
3. La educación del consumidor.
4. La libertad de constituir organizaciones de consumidores y la oportunidad para esas organizaciones de hacer oír sus opiniones en los procesos de adopción de decisiones que las afecten.
5. La protección especial a los niños, niñas y adolescentes, en su calidad de consumidores, de acuerdo con lo establecido en el Código de la Infancia y la Adolescencia.

Artículo 3°. *Derechos y deberes de los consumidores y usuarios.* Se tendrán como derechos y deberes generales de los consumidores y usuarios, sin perjuicio de los que les reconozcan leyes especiales, los siguientes:

1. Derechos:

1.1. Derecho a recibir productos de calidad: Recibir el producto de conformidad con las condiciones que establece la garantía legal, las que se ofrezcan y las habituales del mercado.

1.2. Derecho a la seguridad e indemnidad: Derecho a que los productos no causen daño en condiciones normales de uso y a la protección contra las consecuencias nocivas para la salud, la vida o la integridad de los consumidores.

1.3. Derecho a recibir información: Obtener información completa, veraz, transparente, oportuna, verificable, comprensible, precisa e idónea respecto de los productos que se ofrezcan o se pongan en circulación, así como sobre los riesgos que puedan derivarse de su consumo o utilización, los mecanismos de protección de sus derechos y las formas de ejercerlos.

1.4. Derecho a recibir protección contra la publicidad engañosa.

1.5. Derecho a la reclamación: Reclamar directamente ante el productor, proveedor o prestador y obtener reparación integral, oportuna y adecuada de todos los daños sufridos, así como tener acceso a las autoridades judiciales o administrativas para el mismo propósito, en los términos de la presente ley. Las reclamaciones podrán efectuarse personalmente o mediante representante o apoderado.

1.6. Protección contractual: Ser protegido de las cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, en los términos de la presente ley.

1.7. Derecho de elección: Elegir libremente los bienes y servicios que requieran los consumidores.

1.8. Derecho a la participación: Organizarse y asociarse para proteger sus derechos e intereses, elegir a sus representantes, participar y ser oídos por quienes cumplan funciones públicas en el estudio de las decisiones legales y administrativas que les conciernen, así como a obtener respuesta a sus peticiones.

1.9. Derecho de representación: Los consumidores tienen derecho a hacerse representar, para la solución de las reclamaciones sobre consumo de bienes y servicios, y las contravenciones a la presente ley, por sus organizaciones, o los voceros autorizados por ellas.

1.10. Derecho a informar: Los consumidores, sus organizaciones y las autoridades públicas tendrán acceso a los medios masivos de comunicación, para informar, divulgar y educar sobre el ejercicio de los derechos de los consumidores.

1.11. Derecho a la educación: Los ciudadanos tienen derecho a recibir educación sobre los derechos de los consumidores, formas de hacer efectivos sus derechos y demás materias relacionadas.

1.12. Derecho a la igualdad: Ser tratados equitativamente y de manera no discriminatoria.

2. Deberes.

2.2. Informarse respecto de la calidad de los productos, así como de las instrucciones que suministre el productor o proveedor en relación con su adecuado uso o consumo, conservación e instalación.

2.2. Obrar de buena fe frente a los productores y proveedores y frente a las autoridades públicas.

2.3. Cumplir con las normas sobre reciclaje y disposición de desechos de bienes consumidos.

Artículo 11. *Aspectos incluidos en la garantía legal.* Corresponden a la garantía legal las siguientes obligaciones:

1. Como regla general, reparación totalmente gratuita de los defectos del bien, así como su transporte, de ser necesario, y el suministro oportuno de los repuestos. Si el bien no admite reparación, se procederá a su reposición o a la devolución del dinero.
2. En caso de repetirse la falla y atendiendo a la naturaleza del bien y a las características del defecto, a elección del consumidor, se procederá a una nueva reparación, la devolución total o parcial del precio pagado o al cambio parcial o total del bien por otro de la misma especie, similares características o especificaciones técnicas, las cuales en ningún caso podrán ser inferiores a las del producto que dio lugar a la garantía.
3. En los casos de prestación de servicios, cuando haya incumplimiento se procederá, a elección del consumidor, a la prestación del servicio en las condiciones en que fue contratado o a la devolución del precio pagado.
4. Suministrar las instrucciones para la instalación, mantenimiento y utilización de los productos de acuerdo con la naturaleza de estos.
5. Disponer de asistencia técnica para la instalación, mantenimiento de los productos y su utilización, de acuerdo con la naturaleza de estos. La asistencia técnica podrá tener un costo adicional al precio.
6. La entrega material del producto y, de ser el caso, el registro correspondiente en forma oportuna.
7. Contar con la disponibilidad de repuestos, partes, insumos, y mano de obra capacitada, aun después de vencida la garantía, por el término establecido por la autoridad competente, y a falta de este, el anunciado por el productor. En caso de que no se haya anunciado el término de disponibilidad de repuestos, partes, insumos y mano de obra capacitada, sin perjuicio de las sanciones correspondientes por información insuficiente, será el de las condiciones ordinarias y habituales del mercado para productos similares. Los costos a los que se refiere este numeral serán asumidos por el consumidor, sin perjuicio de lo señalado en el numeral 1 del presente artículo.

8. Las partes, insumos, accesorios o componentes adheridos a los bienes inmuebles que deban ser cambiados por efectividad de garantía, podrán ser de igual o mejor calidad, sin embargo, no necesariamente idénticos a los originalmente instalados.

9. En los casos de prestación de servicios que suponen la entrega de un bien, repararlo, sustituirlo por otro de las mismas características, o pagar su equivalente en dinero en caso de destrucción parcial o total causada con ocasión del servicio defectuoso. Para los efectos de este numeral, el valor del bien se determinará según sus características, estado y uso.

Parágrafo. El Gobierno Nacional, dentro de los seis meses siguientes a la expedición de esta ley, se encargará de reglamentar la forma de operar de la garantía legal. La reglamentación del Gobierno, no suspende la aplicación de lo dispuesto en la presente ley.

Artículo 12. *Constancias de recibo y reparación.* Cuando se entregue un producto para hacer efectiva la garantía, el garante o quien realice la reparación en su nombre deberá expedir una constancia de recibo conforme con las reglas previstas para la prestación de servicios que suponen la entrega de un bien, e indicará los motivos de la reclamación.

Cuando el producto sea reparado en cumplimiento de una garantía legal o suplementaria, el garante o quien realice la reparación en su nombre estará obligado a entregar al consumidor constancia de reparación indicando lo siguiente:

1. Descripción de la reparación efectuada.
2. Las piezas reemplazadas o reparadas.
3. La fecha en que el consumidor hizo entrega del producto, y
4. La fecha de devolución del producto.

Parágrafo. Si no se hubiere hecho salvedad alguna al momento de entrega del bien, se entenderá que el consumidor lo entregó en buen estado, excepción hecha del motivo por el cual solicitó la garantía.

Artículo 13. Garantías suplementarias. Los productores y proveedores podrán otorgar garantías suplementarias a la legal, cuando amplíen o mejoren la cobertura de esta, de forma gratuita u onerosa. En este último caso se deberá obtener la aceptación expresa por parte del consumidor, la cual deberá constar en el escrito que le dé soporte. También podrán otorgar este tipo de garantías terceros especializados que cuenten con la infraestructura y recursos adecuados para cumplir con la garantía.

Parágrafo 1°. A este tipo de garantías le es aplicable la regla de responsabilidad solidaria, respecto de quienes hayan participado en la cadena de distribución con posterioridad a quien emitió la garantía suplementaria.

Parágrafo 2°. Cuando el bien se adquiera en el exterior con garantía global o válida en Colombia, el consumidor podrá exigirla al representante de marca en Colombia y solicitar su efectividad ante las autoridades colombianas. Para hacer efectiva este tipo de garantía, se deberá demostrar que se adquirió en el exterior.

MECANISMO DE RESOLUCION DE CONFLICTO

Hobbies City optara en caso de ser necesario en utilizar el método para acordar situaciones o acontecimientos que se puedan presentar entre las partes como mecanismos de resolución de conflictos inconvenientes será el mecanismo de la amigable composición en el Centro de conciliación de la asociación de consumidores de Medellín

La amigable composición

“Es el mecanismo de solución de conflictos mediante el cual dos o más personas le encomiendan a uno o varios terceros que actúan como sus mandatarios, la resolución del conflicto que los enfrenta. Estas personas se denominan amigables componedores y cuentan con un reconocido prestigio,

trayectoria y solvencia moral para decidir la forma en que deben resolverse las controversias.

La duración de este será lo acordado por las partes. A falta de acuerdo y en caso de que el trámite se rija por el Reglamento del Centro, el plazo máximo de duración será de cuatro (4) meses contados desde el pago total de honorarios y gastos de administración, se podrá prorrogar por dos (2) meses más.”**Fuente especificada no válida.**

VALOR

“El Centro cuenta con tarifas aprobadas por el Ministerio de Justicia y del Derecho en las que se consagran los valores correspondientes a los procesos de amigable composición y que equivalen a los definidos para los procesos arbitrales. Este valor cubre los costos correspondientes a la gestión realizada por el Centro, así como los gastos de correspondencia, servicios públicos, salas y honorarios del amigable componedor.

Así mismo, el amigable componedor puede determinar que es necesario asignar una partida adicional de gastos para efectos de cubrir pruebas, fotocopias, etc, deben ser pagados por las partes.” **Fuente especificada no válida.**

TITULO VALORES ELECTRÓNICOS

Es un título valor desmaterializado, contiene el mismo valor, la misma estructura de derechos contenidos en el papel, pero en forma electrónica. Es la creación de un archivo operado electrónicamente sin necesidad de que repose o deba convertirse en un soporte de papel o similar, dado que su existencia, circulación, garantía o ejecución se cumplirán efectuando una simple referencia o una clave técnica. Desmaterializado, corresponde entonces a garantizar la misma estructura de

derechos contenidos en el papel, pero en un mensaje de datos.

CONSAGRACION LEGAL

Actualmente no hay una sola ley que hable de este tema, por lo tanto estas 2 leyes se complementan para normalizar los títulos valores electrónicos. (Colombia, 2015)

FACTURACION

La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico a través de su Comisión de Documentación y Facturación Electrónica ha venido impulsando la iniciativa del Estado frente a su masificación, por esta razón celebra el paso trascendental que se dio el pasado 18 de abril, con el lanzamiento del plan piloto de la Facturación Electrónica.

“La Comisión de Documentación y Facturación Electrónica está integrada por 14 proveedores tecnológicos: Cadena S.A., Carvajal Tecnología Y Servicios S.A.S, Certicámara, Edicom S.A.S., F&M Technology S.A.S., Fature S.A.S., Profesionales En Transacciones Electrónicas S.A. – Ptesa, Saphety - Transacciones Electrónicas S.A.S., Sidel Ltda., Signature South Consulting Colombia S.A., Sociedad De Explotación De Redes Electrónicas Y Servicios De Colombia S.A.S. - Seres Colombia, Software Colombia Servicios Informáticos S.A.S., Transfiriendo S.A., Wfacture Colombia S.A.S. Todos ellos hacen parte de las 58 empresas que voluntariamente participarán en el plan piloto presentado por la DIAN y el Ministerio de Hacienda.”

Un sinnúmero de beneficios en materia económica, medioambiental y de competitividad, son los que trae a Facturación Electrónica, tanto para el Gobierno, autoridades tributarias, comercios, consumidores, y para el país en general; algunos de estos son:

- La inmediatez para la entrega de facturas pues esta podría ser por correo electrónico.
- Información que se comparte en línea con las autoridades tributarias, lo que permitirá beneficios en la interacción fiscal.
- Mejorará la competitividad de la industria nacional.
- Tendrá los mismos efectos legales de una factura impresa en papel.
- A través del mejoramiento en la conectividad que ya trabaja el gobierno nacional, las Mipymes podrían tener la posibilidad de acceder a la facturación electrónica de forma gratuita desde el 2017.
- La minimización del uso de papel, redundará en beneficios para el medio ambiente.

“La Cámara Colombiana de Comercio Electrónico –CCCE-, felicita a sus 14 afiliados que participarán en el plan piloto y se compromete a continuar impulsando y promocionando la estandarización de la cadena de valor del comercio electrónico y los servicios asociados entro los que se encuentra por supuesto la Facturación Electrónica. Así mismo, seguirá divulgando la evolución de esta normatividad para que nuestros afiliados y en general los empresarios colombianos tengan acceso a información clara y oportuna.”. **Fuente especificada no válida.**

Planes Operativos

Ilustración 5: TABLA DE COSTEO

ACTIVIDAD O TAREA	VALOR TOTAL AÑO
DILIGENCIAR EL RUT	\$ 5.000
SOLICITUD PRESTAMO BANCARIO	\$ 30.000.000
CERTIFICADO DE FIRMA DIGITAL	\$ 5.000
MATRICULA REGISTRO MERCANTIL VIRTUAL	\$ 730.000
LICENCIA OFFICE	\$ 300.000
LICENCIA CONTRA ROBO	\$ 480.000
LICENCIA DE IMPORTACION	\$ 180.000
LICENCIA CONTRA INCENDIO	\$ 480.000
COMPRA DEL DOMINIO Y HOSTING	\$ 640.000
CONTRATO DE ARRENDAMIENTO	\$ 7.700.000
ACONDICIONAMIENTO DE LA OFICINA	\$ 3.000.000
ESCRITORIOS	\$ 660.000
SILLAS	\$ 440.100
TELEFONO	\$ 110.000
ARCHIVADORES	\$ 300.000
IMPRESORA	\$ 460.000
FICHEROS	\$ 100.000
INSUMOS DE OFICINA	\$ 50.000
COMPUTADORES	\$ 2.100.000
ROUTER / MODEM INALAMBRICO	\$ 130.000
ARTICULOS DEPORTIVOS	\$ 35.200.000
ARTICULOS PARA HOBBIES	\$ 52.360.000
ARTICULOS PARA SUPERVIVENCIA	\$ 74.800.000
OPERARIOS TECNICOS	\$ 8.800.000
COORDINADOR DEL PROYECTO	\$ 11.000.000
GERENTE DEL PROYETO	\$ 13.200.000
PROFESIONAL EN INGENIERIA DE SISTEMAS	\$ 11.000.000
PROFESIONAL EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS	\$ 11.000.000
PROFESIONAL TECNICO EN TALENTO HUMANO	\$ 11.000.000
PROFESIONAL EN DISEÑO GRAFICO Y COMUNICACIÓN	\$ 11.000.000
PROFESIONAL TECNICO EN MARKETING DIGITAL	\$ 11.000.000
PROFESIONAL TECNICO EN GESTION DE PROYECTOS	\$ 11.000.000
PROFESIONAL TECNICO EN GESTION DE CLIENTES	\$ 11.000.000
PROFESIONAL JURIDICO	\$ 11.000.000
PROFESIONAL FINANCIERO Y CONTABLE	\$ 4.400.000
PUBLICIDAD	\$ 5.500.000
DISEÑO DE IMÁGENES	\$ 1.650.000
DISEÑO DE PAGINA WEB Y PLATAFORMA VIRTUAL	\$ 1.650.000
MARKETING Y PUBLICIDAD	\$ 5.500.000
TOTAL PRESUPUESTO	\$ 349.930.100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Los ingresos principales y más importantes que se estiman tener es por medio de las ventas que realice por medio de las redes y de la plataforma virtual para de esta forma poder permanecer y ser sostenibles en el tiempo, con una proyección de ventas que en el primer año lograra suplir todos los gastos y generara utilidad, y en los siguientes años aumentara sus ingresos considerablemente desde el primer año logrando unas ventas de \$352´800.000 logrando cubrir en tu totalidad el presupuesto establecido por la idea de negocio, y terminando la proyección de ventas hasta el quinto año que se proyecta será un flujo de ventas de \$2156´465.754 y en el primer año.

Ilustración 6: PROYECCIÓN DE VENTAS

Segmento	Fuente	Precio de venta promedio	Cantidad Unidades ventas promedio mes	Ventas Año 1	Ventas año 2	Ventas Año 3	Ventas Año 4	Ventas Año 5
Usuarios con instagram y hobbies	Ventas de Productos deportivos	\$ 70.000	100	\$ 84.000.000	\$ 172.200.000	\$ 301.350.000	\$ 316.417.500	\$ 648.655.875
	Ventas de Artículos de supervivencia	\$ 350.000	40	\$ 168.000.000	\$ 344.400.000	\$ 533.820.000	\$ 560.511.000	\$ 924.843.150
	Ventas de Artículos de Hobbies	\$ 120.000	70	\$ 100.800.000	\$ 181.440.000	\$ 326.592.000	\$ 342.921.600	\$ 582.966.720
TOTALES			210	\$ 352.800.000	\$ 698.040.000	\$ 1.161.762.000	\$ 1.219.850.100	\$ 2.156.465.745

INFLACION	5%	5%	5%	5%
% Crecimiento Producto 1	100%	70%	0%	100%
%Crecimiento Producto 2	100%	50%	0%	60%
% Crecimiento Producto 3	75%	75%	0%	65%

Conclusiones

- Gracias al cambio en la imagen de la cuenta, se percibe un notable aumento en cuanto a las ventas hacia las diferentes ciudades del país, pues esta nueva cara genera más confianza entre los compradores para realizar sus transferencias de dinero, pues el nuevo logo al ser más exclusivo y elegante genera un mejor impacto.
- Se deben buscar más proveedores para poder aumentar el portafolio de productos, pues en muchas ocasiones se depende de estos para ofrecer y entregar muchos artículos, lo que genera retrasos en las entregas.
- Gracias a las redes sociales y plataformas virtuales que existen hoy en día se van implementando con el tiempo nuevos modelos de negocios donde se deben tener tácticas y desempeñar estrategias concretas para tener un reconocimiento en el medio y no quedarse rezagado ante el mercado cambiante y de esta manera poder perdurar en el tiempo para obtener el crecimiento esperado en las ventas.
- Después de realizar el proyecto, se evidencia un comportamiento general entre los compradores de Instagram el cual siempre trata de posicionar más a las empresas más reconocidas, pues estas son las que generan más confianza y por consiguiente tienen un volumen de ventas más alto, por lo que se debe invertir tiempo y dinero en la imagen y publicidad de la cuenta, pues este es el motor para un mejor desempeño en las ventas.