

CECAR BUSINESS PROJECT

1. IDENTIFICACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES/ EMPRESARIOS

1.1. DATOS PERSONALES

Nombre y Apellidos		Edad	D.N.I.
Domicilio		ENTIDAD:	
Localidad	Email	Teléfono / FAX	

1.2. DATOS PROFESIONALES

Estudios realizados
Formación relacionada con la actividad empresarial a crear
Situación laboral actual

LA IDEA

Resume en un par de frases claras y precisas
¿CUAL ES LA IDEA DE NEGOCIO?

1. PLANEAMIENTO ESTRATEGICO DE LA IDEA

Canvas.

1.1 Justificación:

- **Cuál es la mejora en tecnología (no más de 200 palabras).**
- **Que mejora socioeconómicamente (empleo, calidad de ingresos alternativas de trabajo (no más de 200 palabras)**
- **Que mejora ambientalmente (en prácticas limpias, manejo de residuos, mejoramiento de la biota, calidad condiciones ambientales, componentes naturales, etc (no más de 200 palabras)**
- **Que mejora en la percepción del Mercado (nuevo producto, mejora sustancial para el consumo, facilidad, nueva imagen, nuevos segmentos, etc., no más de 200 palabras)**
- **Que mejora empresarialmente (reducción de costos, reducción de tiempo, reducción de insumos, reducción de prácticas no adecuadas, ampliación hacia otras latitudes, ampliación por mayor demanda etc., no más de 200 palabras)**

Nota (en cada ítem justificado debe ir anexado citas y/o cifras de autores estudios y/o informes)

2. ANALISIS DEL SECTOR

A NIVEL INTERNACIONAL:

Nivel de crecimiento del sector (ventas ingresos), nuevos Mercados, nuevas prácticas, nuevas tecnologías, expansión hacia nuevos mercador, anexar gráficos y citas).

A NIVEL NACIONAL:

Nivel de crecimiento del sector, nuevos Mercados, nuevas prácticas, nuevas tecnologías, expansión hacia nuevos mercador, anexar gráficos y citas).

A NIVEL LOCAL:

Nivel de crecimiento del sector, nuevos Mercados, nuevas prácticas, nuevas tecnologías, expansión hacia nuevos mercador, anexar gráficos y citas)

3. ANALISIS DE MERCADO.

Delimitación:

(Donde están ubicados los clientes a trabajar en qué zonas geográficas, localidades, barrios comunas etc

Caracterización de la población:

(Llenar el siguiente cuadro, si necesita más celdas por favor agregue).

Establecimiento / Personas	No	%part
Total		

Establecimiento / Personas	%Part	Tamaño según muestra
Total		

Ficha Técnica:

Utilice el simulador de Mercadeo, pestaña ficha técnica, ejecútelo, después de ellos diligencie los siguientes datos:

ITEMS	CONCEPTO
Establecimientos	
Tipo de instrumento	
Nivel de Confianza	
Aplicación (Fecha)	
Total tamaño de muestra	

Instrumento de recolección de datos:

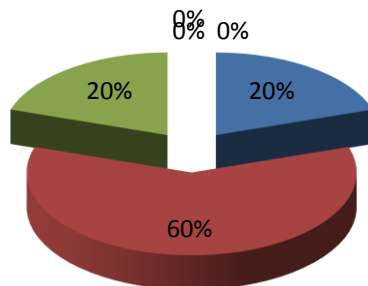
Utilice el simulador de Mercadeo, pestaña encuesta, ajuste las preguntas de la encuesta y anexe el formato aquí.

Análisis de resultados:

1. Cada cuanto compra el producto

Gráfico Item 1

■ diario ■ semanal ■ quincenal ■ mensual ■ trimestral ■ anual

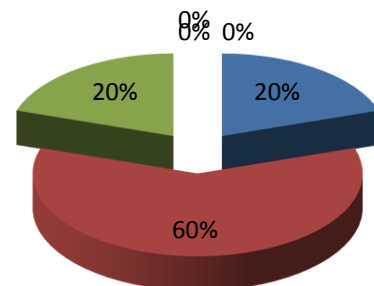


Explicación (no más de 50 palabras).....

2. Al comprar usted evalúa

Gráfico Item 1

■ diario ■ semanal ■ quincenal ■ mensual ■ trimestral ■ anual



Explicación (no más de 50 palabras).....

3. Cuanto destina para su compra

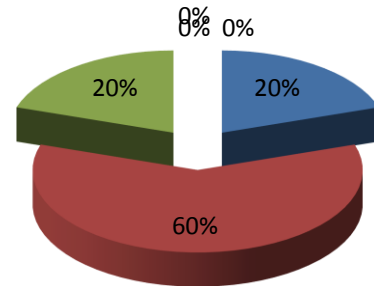
Aquí se ingresa el grafico generado por el simulador de mercadeo, pestaña resultados

Explicación (no más de 50 palabras).....

4. Que condiciona su compra

Gráfico Item 1

■ diario ■ semanal ■ quincenal ■ mensual ■ trimestral ■ anual



Explicación (no más de 50 palabras).....

5. En cuanto a políticas comerciales usted recibe

Aquí se ingresa el grafico generado por el simulador de mercadeo, pestaña resultados

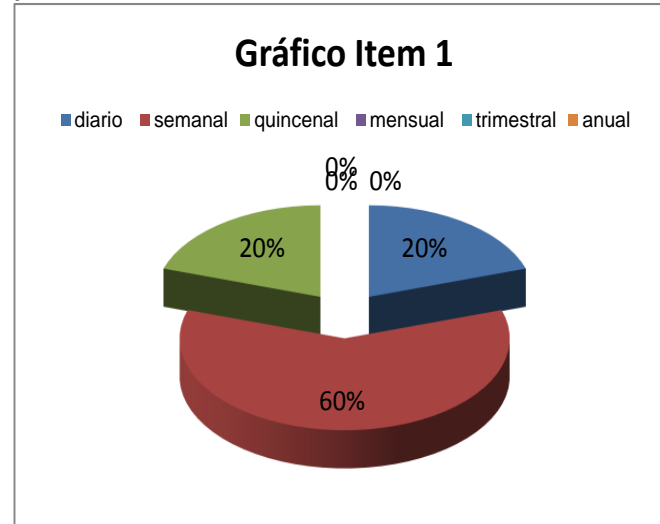
Explicación (no más de 50 palabras).....

6. Los productos que actualmente están en el mercado superan sus expectativas

Aquí se ingresa el grafico generado por el simulador de mercadeo, pestaña resultados

Explicación (no más de 50 palabras).....

7. Alguna barrera que ha encontrado en este producto.



Explicación (no más de 50 palabras).....

SEGMENTACIÓN:

(Por favor elija el tipo de segmentación y aplique la adecuada para su plan de negocio)

Segmentación Mercado Doméstico:

	Ítems	concepto
Variable geográfica	País	
	región	
	Subregión	
	Clase(Urbano rural)	
	Tipo (céntrico, periférico)	
	Densidad (No personas)	

	Ítems	concepto
Variable demográfica	Edad	
	genero	
	Estrato socioeconómico	
	ocupación/ Profesión	
	Tipo rol familiar	

	Ingresos	
	Religión	
	Etnia	

Variable psicografica	Ítems	concepto
	Tipo de personalidad	
Valores de compra/uso		

Variable conductual	Ítem	concepto
	Tasa de compra	
	Tasa de uso	
	decisor comprador	
	usuario	

Segmentación Mercado Empresarial y/o organizacional:

Variable geográfica	Ítems	concepto
	País	
	región	
	Subregión	
	Clase(Urbano rural)	
	Tipo (céntrico, periférico)	
	Densidad (No personas)	

Variable demográfica	Ítems	concepto
	Tipo de empresa (pymes, mipymes)	
	sector económico	
	Actividad económica	
	Mercado de referencia	
	Líneas de productos	
	crecimiento ventas	
	participación (princ, sucurs)	
tiempo en el mercado		

	Variable psicografica	Ítems	concepto
		Políticas Comerciales y de compra Valores de compra/adquisición /uso	
	Variable conductual	Ítem	concepto
		Tasa de compra	
		Tasa de uso	
		decisor	
		comprador	
usuario			

DEMANDA POTENCIAL:

Utilizar la pestaña demanda potencial del simulador de Mercadeo, luego de ello, diligencie los siguientes datos en el siguiente cuadro, Nota: si hay que agregar más líneas, por favor copiar y pegar otro cuadro similar

Componente	Línea: Valor	Explicación (10 palabras)
Pp: Precio promedio		
Q: Cantidad (segmento)		
X: Periodicidad		
T : tiempo/ año		
Total		

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA:

Diligenciar el cuadro de abajo, luego Ir a simulador de Mercadeo pestaña competencia y luego de haber diligenciado los datos dar una explicación no más de 100 palabras (anexar el diamante grafico arrojado por el simulador).

Empresa	Actividad	Tipo de competencia (Directa D, Sustituta S)	Ubicación	Políticas Comerciales

ESTRATEGIA DE MERCADO:

Producto: (Determinar la diferenciación en Nuevo en el mercado, nueva línea, nuevo proceso, nuevo empaque, dar una explicación no más de 200 palabras).

Líneas extensiones profundidad:

(De acuerdo al ejemplo de abajo guíese y realice un cuadro con sus líneas explique no más de 100 palabras)

Líneas	Extensiones	Profundidad (presentación)
Crema dental	Kids	250 y 500gr
	3 Triple acción	500gr
	Maxfresh	500gr
cepillos	360	12ml
	Total	13ml
	Kids	6ml

Marca: Definir las propiedades Vocales, perceptivas y de Color que rodean la Marca. Y establézcalas en el siguiente cuadro.

Anexar imagen de Marca

Propiedades	Explicación
Nombre /Vocablo	Explicar no más de 100 palabras
Grafo	Explicar no más de 100 palabras
Color (Gamas)	Explicar no más de 100 palabras
Textura	Explicar no más de 100 palabras

Empaque Anexar imagen del empaque en forma genérica de cada una de las líneas, y llenar para cada una de las líneas el cuadro subsiguiente abajo





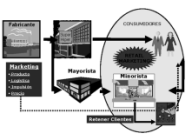

Características funcionales:

Escala de valoración						
Propiedades	1	2	3	4	5	Explicación
Procesamiento						No más de 70 palabras
Propiedad Mecánica-Espesores						No más de 70 palabras
Esterilización						No más de 70 palabras
Liviandad						No más de 70 palabras
Reciclado						No más de 70 palabras
Resistencia Térmica						No más de 70 palabras

Definir estrategia a aplicar en el proceso de precio

Variable	Lista de precios Líneas	Explicación
Precio Premium		Nota: no más de 50 palabras
Precio Intro		Nota: no más de 50 palabras
Precio PACKS Modulares		Nota: no más de 50 palabras
Precio Promocional		Nota: no más de 50 palabras
Precio Producto cautivo		Nota: no más de 50 palabras
Precio Psicológico		Nota: no más de 50 palabras
Precio más Servicio		

- **Definición de canal** (Diligencie el que va a requerir en la parte de definición y explicación)

Tipología Canal	Definición		Explicación
Canal Directo 	Cliente: Poner	Usuario: Poner	Explicación: No más de 50 palabras
Canal clásico P-My-CF 	Cliente: Poner	Usuario: Poner	Explicación: No más de 50 palabras
Canal 2 eslabones P-My-Mn/Det-CF 	Cliente: Poner	Usuario: Poner	Explicación: No más de 50 palabras
Canal Híbrido 	Cliente: Poner	Usuario: Poner	Explicación: No más de 50 palabras

Actividades a desarrollar (Llenar el siguiente cuadro para poder delimitar el tiempo estimado de cada actividad en cuanto a la distribución de su producto,

Total

Gasto cuerpo de venta: Diligenciar el siguiente cuadro, si la asignación es de tipo básico ponga los valores, si esta es variable o corretaje o semivariable, realizar la proyección de acuerdo al número de unidades a producir aplicando la tasa de reconocimiento porcentual por cada asesor

Tipo de remuneración	Valor unitario	No asesores	Valor Total
Básica			
Corretaje			
Semi básica			
TOTAL			

Mercadeo Directo

- **Material de impacto** (Determinar qué actividades desarrollara, entre las que se cuentan, cupones material POP, Bonos, carnets, al decidir por alguna de ellas, ponga una imagen en el cuadro de abajo y de una explicación del nombre y el objetivo que persigue, en caso de requerir más cuadros anéxeles

Nombre actividad	Objetivo
	Explique con no más de 70 palabras

- **Actividades de interacción:** Tales como plataforma, blogs, página web, fan page, friendly page demos, al decidir por alguna de ellas, ponga una imagen en el cuadro de abajo y de una explicación del nombre y el objetivo que persigue, en caso de requerir más cuadros anéxeles.

Nombre actividad	Objetivo
	Explique con no más de 70 palabras

Comunicación:

- **Medios de reconocimiento:** actividades de vallas, pendones, avisos etc. Relacione las actividades a desarrollar e incluya cada una de ellas en el cuadro que se relaciona abajo

Nombre actividad	Objetivo
	Explique con no más de 70 palabras

- **Medios de Divulgación:** actividades de medios masivos, ATL, BTL, trackings, social media. Relacione las actividades a desarrollar e incluya cada una de ellas en el cuadro que se relaciona abajo.

--	--



Centro de Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial
CECAR
CECAR
y Desarrollo Empresarial
Centro de Emprendimiento



CECAR
Corporación Universitaria del Caribe

calidad y excelencia en el
CECAR

4. ESTUDIO TÉCNICO

- **Ficha Técnica:** Diligenciar la ficha técnica por cada una de las líneas a trabajar (Agregar las que sean necesaria).

NOMBRE DEL PRODUCTO	
DESCRIPCIÓN	
COMPOSICIÓN	
CARACTERÍSTICAS SENSORIALES	
CARACTERÍSTICAS FÍSICOQUÍMICAS	
CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS	
FORMA DE CONSUMO	
CONSUMIDORES	
EMPAQUE	
ETIQUETADO	
PRESENTACIÓN	
VIDA ÚTIL	
CONDICIONES DE MANEJO	
CONSERVACIÓN	

- **Descripción del desarrollo técnico y/o tecnológico:** Llenar el cuadro de abajo calificando el componente de 1 a 5 y estableciendo el peso de 10% a 100% luego sumarlos, posterior a ello, Describir a nivel tecnológico, composición organoléptica y /o aplicación de técnicas (no más de 150 palabras).

LINEA	INNOV TECNCA	PESO	INNOV COMP M/C)	PESO	INNOV TGLCA	PESO	RESULTADO
1							

2
3
4
5

● **Necesidades y requerimientos**

Costos por líneas: Diligenciar el cuadro de abajo por cada No de líneas, y establecer cuanto cuadro sean según las líneas que se presenten.

Materia prima	Costo unidad	Cantidad requerida	Unidad	Costo Total Unit
subtotal materia Prima				
Mano de obra	Costo Hora	Cantidad requerida	Unidad	Costo Total Unit
subtotal materia Prima				
Costos Indirectos	costo Unidad	Cantidad requerida	unidad	Costo Total

				Unit
subtotal materia Prima				
Total costo unitario				

● Inventario de Existencias

Modelo de Inventario (Método Wilson): Luego de establecer los costos unitarios, utilice el simulador modelo Wilson para establecer el lote de producción. Luego diligencie el cuadro que está debajo de este texto

<i>LÍNEAS</i>	<i>costo de pedido Unitario</i>	<i>unidades</i>	<i>costo Indirectos de fabricación</i>	<i>total volumen óptimo de pedido</i> $Q = \sqrt{2 * K * \frac{V}{G}}$	<i>total No de pedidos</i> $N = \frac{V}{Q}$
Ingrese sus líneas aquí					
Ingrese sus líneas aquí					
Ingrese sus líneas aquí					
Ingrese sus líneas aquí					
Ingrese sus líneas aquí					

Flujograma de proceso.

Realice el flujo grama de acuerdo a los tiempos de los lotes sacados en el modelo Wilson, utilizando el modelo siguiente.

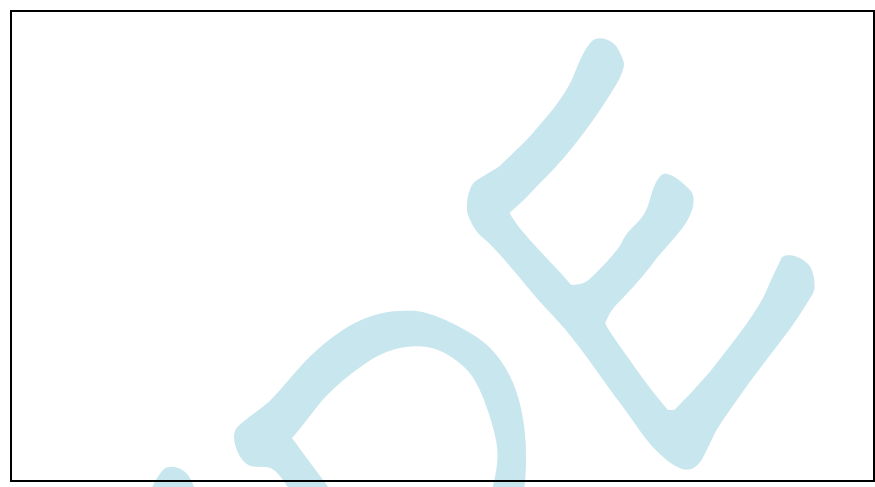
Actividad	Descripción	Traslado	Operación	Inspección	Demora	Almacén	Tiempo
		→	●	■	D	▼	
Total							

Esquema de producción: En el mismo modelo de simulador de Wilson, dirijase a la pestaña plan de producción y pase los datos obtenidos en el siguiente cuadro Explique no más de 50 palabras.

Línea	Unidades de producción anual	unidades de producción mensual promedio	Lote optimo por pedido	Tiempo por unidad	Tiempo promedio de producción lote	No de lotes a producir mes

Diseño de planta:

Establezca un diagrama como seria distribuida la planta de trabajo y operación del negocio, no exceder la explicación a más de 100 palabras



Equipos, herramientas e Infraestructura

● **Maquinaria y Equipos**

Nombre	Descripción	Valor Unitario	Q	Valor Total
Ponga acá el nombre equipo	Especifique en no más de 20 palabras la especificación técnica	El valor Comercial (Iva Incluido)	La cantidad a proveerse	Valor entre $V_u * Q$

● **Dotaciones**

Nombre	Descripción	Valor Unitario	Q	Valor Total
Ponga acá el nombre	Especifique en no más de 20 palabras la especificación técnica	El valor Comercial (Iva Incluido)	La cantidad a proveerse	Valor entre $Vu*Q$

● **Adecuaciones**

Nombre	Descripción	Valor Unitario	Q	Valor Total
Ponga acá el nombre	Especifique en no más de 20 palabras la especificación técnica	El valor Comercial (Iva Incluido)	La cantidad a proveerse	Valor entre $Vu*Q$

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Análisis Dafo y estrategia Corporativa:

Realice mediante el simulador Dafo cuál es la estrategia corporativa, de una explicación no más de 50 palabras sobre el particular.

- **Estructura organizacional:** Realice un organigrama con los cargos que representan la organización, luego de ello, relacione el diagrama abajo



- **Manual de funciones; Descripción de los cargos:** De acuerdo al formato adjunto abajo, diligencie los requisitos de los principales cargos a proveerse dentro del plan de negocio (una ficha por cargo).

	Identificación del cargo
Nombre del cargo:	
Salario:	
Dependencia:	
	Requisitos Mínimos
Requisitos de Formación	
Requisitos de Experiencia	
	Objetivo principal
	Funciones esenciales



Centro de Emprendimiento
y Desarrollo Empresarial
CECAR
Corporación Universitaria del Caribe
CARRASPOSA
DESARROLLO EMPRESARIAL



CECAR
Corporación Universitaria del Caribe

CECAR
Corporación Universitaria del Caribe

Dominios particulares

Identificación del cargo

Nombre del cargo:

Salario:

Dependencia:

Requisitos Mínimos

**Requisitos de
Formación**

**Requisitos de
Experiencia**

Objetivo principal

Funciones esenciales

Dominios particulares

- **Gastos de Mantenimiento:** Diligenciar en el cuadro de abajo con los gastos establecidos (de forma anual).

Descripción	Valor (\$)
Arrendamientos	
Servicios Públicos	
Suministro de oficina	
Teléfono e Internet	
Seguros	
TOTAL	

- **Gastos Legales:** Diligenciar el cuadro de abajo con los gastos de tipo legal que incurrirá el plan de negocio

Proceso	Valor (\$)
Código de barras	
Concepto técnico bomberos	
Escritura y gastos notariales	
Registro de libros	
Registro sanitario	
TOTAL	

GASTOS FINANCIEROS

- **Capital de trabajo:** Diligencie el formato de abajo para describir el capital que requiere para el funcionamiento inicial del plan de negocios

Descripción	Cantidad/ Valor	Explicación
Costos directos (Mat prima, MOD, CIF)		
Gastos de Mercadeo y ventas		
Infraestructura		
Gastos Adtivos		
Gastos legales y técnicos		
Otros		
Total		

- **Balances y Estado de resultados proyectado:** Luego de utilizar el simulador financiero, relacionar abajo el estado de resultados y el balance general

- **Indicadores Financieros:** En el mismo simulador financiero, dirigirse a la pestaña salidas y diligenciar el cuadro de abajo.

Criterios Financieros	Valor	Explicación
T.I.R (Tasa interna de retorno)		(No más de 50 palabras en cada ítem)
V.A.N(Valor actual Neto)		(No más de 50 palabras en cada ítem)
P.R.I (Periodo de recuperación inversión)		(No más de 50 palabras en cada ítem)
Punto de equilibrio		

Conclusiones:

- **Impacto del modelo de negocio:** Llenar el cuadro adjunto abajo sea sintético en las apreciaciones a dar

Concepto de negocio	No más de 100 palabras			
Impacto Social	Impacto Tecnológico	Impacto Cultural	Impacto Ambiental	Impacto Financiero
No más de 50 palabras	No más de 50 palabras	No más de 50 palabras	No más de 50 palabras	No más de 50 palabras