

RAGNARRÖK

---

---

# 1. DEFINICIÓN DEL PROYECTO



# IDEA DE NEGOCIO

Es una agencia basada en un modelo de negocio que consiste en la subcontratación de servicios o tercerizar el trabajo por medio de Drop Service (Negocio del ocho)



# ORIGEN DE LA IDEA



=



# FACTORES DE ÉXITO

## 2

Accesibilidad al momento de adquirir los servicios.



Conocimiento que adquiere la empresa contratante en el ámbito digital



# FACTORES DIFERENCIADORES

- Calidad en servicio
- Acompañamiento paso a paso
- Informe de cada fase en la que esté el proyecto

Todo ello independiente del paquete adquirido por la empresa contratante

## PROPUESTA DE VALOR

**“Te mostramos el camino para que sigas creciendo.”**



# SOCIOS CLAVE



Movistar



Google



Facebook

---

---

# 2. ESTUDIO DE MERCADOS





# COMPETENCIA

Competencia indirecta

**wix**



**FREELANCERS**

Competencia directa



# DEMANDA POTENCIAL

Según lo anterior, la población potencial oscila entre los 358.686. Teniendo en cuenta un porcentaje de confianza de 80% pues no todos los encuestados contestaran con toda la verdad; y un margen de error de 5%, la muestra se llevaría a cabo con 163 encuestados.



# SERVICIO Y VENTAJAS COMPETITIVAS

## JUNIOR

paleta de colores  
Manual de marca  
Creación Redes sociales  
correo corporativo  
Lección de herramientas  
Logo  
pieza publicitaria  
Banner  
Analytics  
Whatsapp Business  
optimización de buscadores = SEO, SEM....  
Diseño de pagina web  
WIX

## EMPRENDEDOR

paleta de colores  
Diseño de pagina web  
Manual de marca  
Asesoría de e-commerce  
Whatsapp Business  
Lección de herramientas  
Administrador de contenido  
WIX  
Creación Redes sociales  
pieza publicitaria  
Banner  
Analytics

## ESPECIALISTA

paleta de colores  
Soporte especial  
Administrador de contenido  
Asesoría de e-commerce  
Lección de herramientas  
optimización de buscadores  
SEO, SEM  
Diseño de pagina web  
Manual de marca  
Analytics  
Google ads  
campaña Facebook mensual plan básico  
Whatsapp Business  
Wordpress Business class  
pieza publicitaria  
Banner

## COOPERATIVO

paleta de colores  
Manual de marca  
Creación Redes sociales  
Whatsapp Business  
correo corporativo  
Lección de herramientas  
Diseño de pagina web  
Asesoría de e-commerce  
pieza publicitaria  
Banner  
Wix  
Analytics

## OPEN BOX



Ingresa en la caja los servicios específicos que necesites y arma tu propio paquete

---

---

# 3. ESTUDIO TECNICO



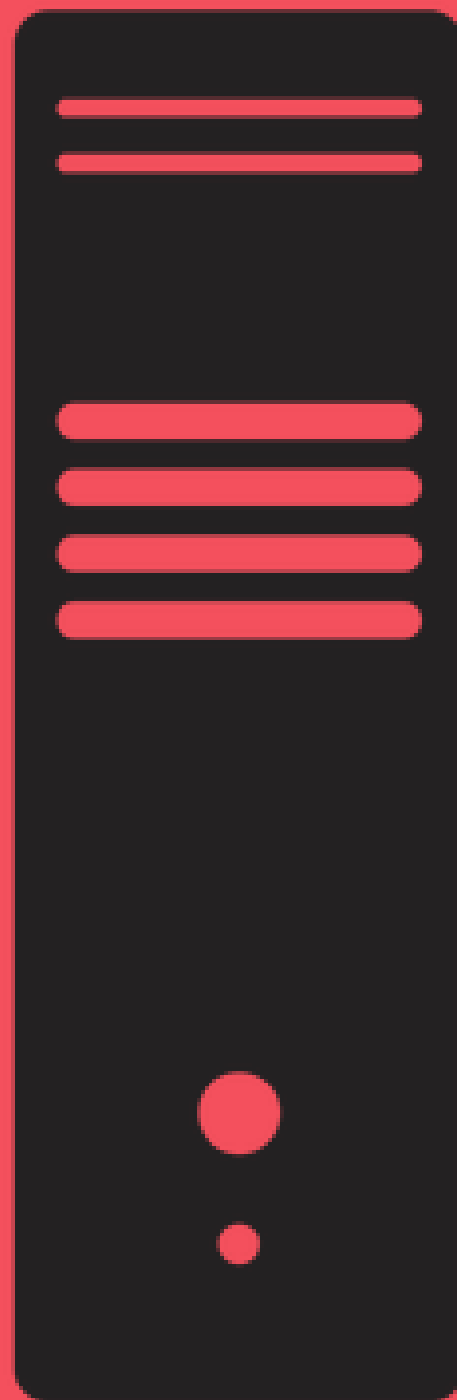
# ACTIVOS FIJO REQUERIDOS



| Elemento                   | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
|----------------------------|----------|----------------|-------------|
| Escritorio                 | 4        | \$149.000      | \$599.600   |
| Silla oficina y operarios  | 4        | \$114.900      | \$459.600   |
| Sofá para dos personas     | 1        | \$159.900      | \$159.900   |
| Estanteria metálica        | 1        | \$85.000       | \$85.000    |
| Impresora                  | 1        | \$684.900      | \$126.990   |
| Cafetera                   | 1        | \$79.900       | \$79.900    |
| Computadora todo en uno HP | 2        | \$ 2.034.900   | \$4.069.800 |
|                            |          | TOTAL          | \$5.580.790 |

Fuente: propia

# PROCESO DE PRODUCCIÓN



## MATERIA PRIMA


| Objetivo                | Actividades   | Tareas             |
|-------------------------|---------------|--------------------|
| Licencia office 2019    | 1             | \$64.900           |
| Adobe Creative cloud    | 2             | \$113.050          |
| Licencia de Windows pro | 6             | \$165.000          |
|                         | <b>Total:</b> | <b>\$1.281.000</b> |

# PERSONAL DE PRODUCCIÓN



| Cargo               | No de personas | Salario      |
|---------------------|----------------|--------------|
| Gerente general     | 1              | \$1.150.000  |
| Jefe Logistica      | 1              | \$1.150.000  |
| Planner             | 1              | \$ 980.000   |
| Asistente de medios | 1              | \$ 980.000   |
| Diseñador           | 1              | \$1.100.000  |
| Contador            | 1              | \$ 1.161.240 |
| Auxiliar contable   | 1              | \$ 615.100   |

# PROVEEDORES



| Proveedor                    | Cantidad | Costo       |
|------------------------------|----------|-------------|
| Wix(Página web)              | 1        | \$79.979    |
| Google Sites<br>(Página web) | 1        | \$109.062   |
|                              |          | \$420.667   |
|                              |          | \$ 49.990   |
| Wordpress (Pagina web)       | 1        |             |
| Facebook ADS                 | 1        | \$1.281.000 |
| Google ADS                   | 1        | \$300.000   |

---

---

# 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO





# ESTRUCTURA DE LA EMPRESA



# TIPO DE EMPRESA

# SAS

Sociedad por acciones simplificada

# MISIÓN

ayudar a las empresas y emprendedores que quieran incursionar su negocio en el E-commerce y a su vez aprender cómo funciona; creando una conexión o puente entre las empresas y personas que trabajan independientemente "Freelancers".

# VISIÓN

Ragnarok será una de las mejores agencias digitales especializada en E-commerce en el año 2022, con un enfoque socialmente responsable y de enseñanza a sus clientes; así mismo formar una comunidad de Freelancer que adquieren experiencia, apoyo financiero y prestigio, de esta forma crecer de manera conjunta dentro del mercado online.

# OBJETIVOS

Ofrecer un servicio de calidad y aprendizaje a pequeñas empresas, medianas empresas y emprendedores del cómo ingresar al mercado online.

# ESPECÍFICOS

- Definir un plan de acompañamiento y apoyo dependiendo cada empresa y su proyección.
- Designar un profesional del diseño para la personalización de la marca.
- Establecer puntos de partida y metas para cuantificar el alcance positivo dentro del E-commerce.

# SOCIOS CLAVE

**INFLUENCERS  
MOTIVACIONALES**



**FREELANCERS**



# CLIENTES



**MICROEMPRESAS**



**PYMES**

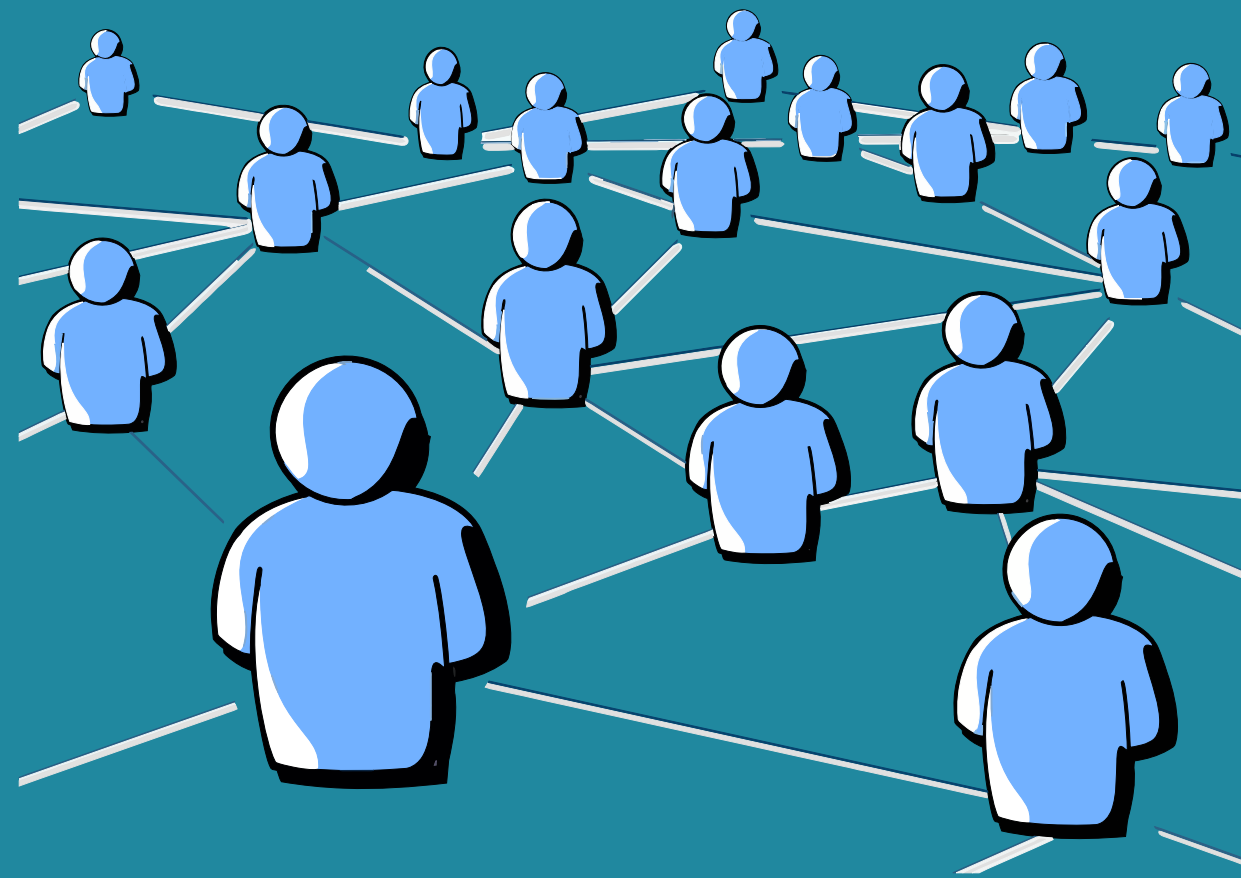


**EMPRENDEDORES**

---

---

# 5. ESTUDIO ECONÓMICO Y SOCIAL



# IMPACTO SOCIAL



**Crear hoy las oportunidades del mañana impulsando el desarrollo y reputación de las empresas**

# IMPACTO AMBIENTAL

**Al fomentar el Home Office se mitigan un poco los gastos dentro de la empresa tambien evitando que los trabajadores se transporten disminuyendo el número de autos contaminantes en la ciudad**

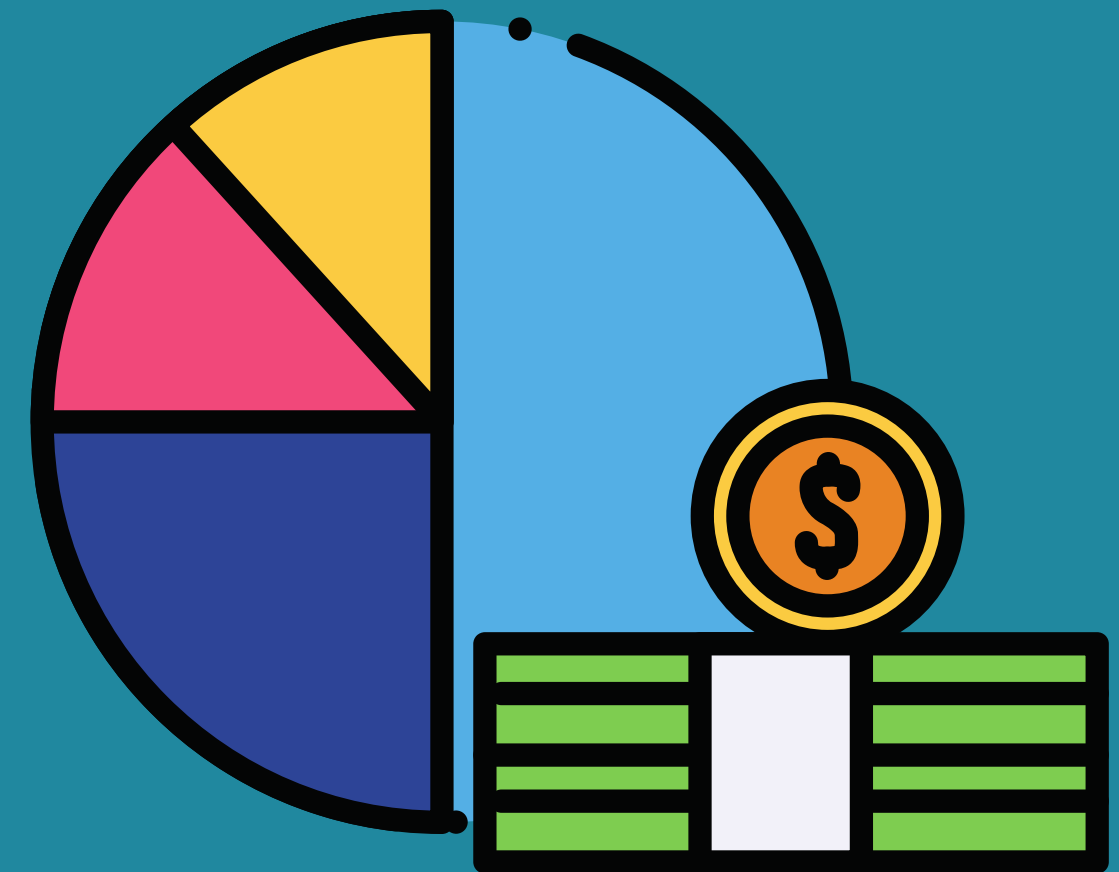




---

---

# 6. ESTUDIO FINANCIERO



# INVERSIÓN INICIAL

| <i>Inversiones<br/>(activos)</i>        | <i>inicial</i>   | <i>Total</i>     |
|---|------------------|------------------|
| <i>Reforma y<br/>decoración locales</i> | 150.000          | 180.000          |
| <i>Mobiliario</i>                       | 1.384.000        | <b>1.684.000</b> |
| <i>Equipos<br/>informáticos</i>         | 4.069.800        | <b>4.879.800</b> |
| <i>Programas<br/>informáticos</i>       | 1.281.000        | <b>2.562.000</b> |
| <i>Fianzas y depósitos</i>              | 50.000           | <b>100.000</b>   |
|   |                  | <b>0</b>         |
|   |                  | <b>0</b>         |
| <b>Total inversiones</b>                | <b>6.934.800</b> | <b>9.405.800</b> |

| <i>Gastos y<br/>provisiones inic.</i>       | <i>inicial</i>       |
|---|----------------------|
| <i>Stock inicial</i>                        | 30                   |
| <i>Provisiones<br/>tesorería</i>            | 8.335.700            |
| <i>Gastos legales<br/>constitución (PF)</i> | 435.700              |
| <i>Otros g.<br/>establecimiento (PF)</i>    | 1.200.000            |
| <i>Gastos lanzamiento<br/>(PF)</i>          | 1.700.000            |
| <i>Fondo reserva<br/>imprevistos</i>        | 5.000.000            |
|   |                      |
| <b>Total inversiones</b>                    | <b>8.335.730</b>     |
| <b>Inversión total<br/>prevista</b>         | <b>17.471.540,00</b> |

# PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS

| CASH FLOW                               | 2021            | 2022            | 2023            | 21          |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-------------|
|   | 8.335.70        |                 |                 |             |
| <b>Saldo al inicio</b>                  | 0               |                 |                 |             |
| <i>portacione</i>                       |                 |                 |                 |             |
| <i>s. (capital) +</i>                   | 58.000          | 120.000         | 17.000          | 5           |
| <i>Préstamos</i>                        |                 |                 |                 |             |
| <i>ingresados +</i>                     | 27.000          | 60.000          | 58.000          | 11          |
| <i>Amortizacio</i>                      | 2.010.25        | 2.054.25        | 2.072.25        |             |
| <i>nes +</i>                            | 0               | 0               | 0               | 2.11        |
| <i>Proveedore</i>                       | 4.093.72        |                 |                 |             |
| <i>s (crédito) +</i>                    | 6               | 419.607         | 462.617         | 51          |
|   | 51.087.7        | 42.345.5        | 31.656.8        | 42.2        |
| <b>Resultados</b>                       | 56              | 11              | 48              |             |
| <i>nversiones -</i>                     | 85.000          | 180.000         | 75.000          | 17          |
| <i>Préstamos</i>                        |                 |                 |                 |             |
| <i>mortizados -</i>                     | 78.666          | 79.674          | 80.694          | 8           |
| <i>Clientes</i>                         | 40.937.2        | 4.196.06        | 4.626.16        |             |
| <i>(crédito) -</i>                      | 60              | 9               | 6               | 5.10        |
|   | 5.108.77        | 4.234.55        | 3.165.68        |             |
| <b>Dividendos</b>                       |                 |                 |                 |             |
| <i>-</i>                                | 6               | 1               | 5               | 4.22        |
| <b>Saldo neto de<br/>cada ejercicio</b> | <b>19.402.7</b> | <b>36.309.0</b> | <b>26.319.1</b> | <b>35.4</b> |
|   | 30              | 74              | 69              |             |
| <b>Saldo</b>                            | <b>19.402.7</b> | <b>55.711.8</b> | <b>82.030.9</b> | <b>117.</b> |
| <b>nulado al final</b>                  | <b>30</b>       | <b>03</b>       | <b>73</b>       |             |

### **Socios clave**

Movistar, google (sem, seo), facebook, freelance



### **Actividades clave**

Mantenimiento y creación de contenido, academia de enseñanza básica, manejo de plataformas digitales

### **Recursos clave**

Gastos administrativos, computadoras, internet.



### **Propuesta de valor**

Facilidad en los precios, enseñanza básica enfocada en mantener la marca e interacción con diferentes plataformas digitales.



### **Relación con cliente**

Generar un alto impacto en la audiencia para dar a conocer el servicio dentro de redes sociales

### **Canales**

Instagram, facebook, google.



### **Segmentación de clientes**

Personas entre los 22 y 35 años que buscan innovar y salir de su zona de confort, dedicadas y con ganas de salir adelante, personas que gustan de los cambios e incursionar



### **Estructura de costos**

Se manejarán precios sugeridos en los paquetes que ofrece el servicio



### **Fuentes de ingreso**

Demanda de trabajo relacionado a la expansión de alguna empresa en el campo digital.

