

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE PROFESIONAL EN
MERCADERO Y PUBLICIDAD**

MODALIDAD CREACIÓN DE EMPRESA

PLAN DE NEGOCIO

Autores:

Ramírez Sotelo Juliana

Romero Rodríguez Paula Melisa

Valle Varela Valentina

Docente asesor

Gino Humberto Arévalo Acosta

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y
FINANCIERAS
PROGRAMA DE MERCADERO Y PUBLICIDAD
BOGOTÁ
2022**

Rector

Dr. José Leonardo Valencia Molano.

Vicerrector Académico

Dr. Martha Patricia Castellanos.

Decano Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Financieras

Dr. Fernando Téllez.

Secretario Académico

Dra. XXXXXXXXXXXXXXXX

Director del Programa

Dra Diana M. Luque Mantilla.

Coordinadora del programa

Jeimy Marcela Zabala Saldaña.

Asesor

Gino Humberto Arévalo Acosta.

NOTA DE ACEPTACIÓN

JURADO 1

JURADO 2

Ciudad _____ **Día** _____ **Mes Año** _____

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer a nuestras familias, que han hecho todo esto posible, por guiarnos y fortalecernos espiritualmente para este camino lleno de éxito.

Así, mostrar nuestra gratitud a todas aquellas personas que estuvieron presentes en la realización del proyecto, de este sueño que es tan importante para nosotras, agradecer todas sus ayudas, sus palabras motivadoras, sus conocimientos, sus consejos y su dedicación.

Mostramos nuestros más sinceros agradecimientos al tutor del proyecto Gino Arévalo, quien con su conocimiento y su guía fue una pieza clave para lograr desarrollar lo propuesto e imprescindible para cada etapa de desarrollo del trabajo.

A mis compañeros del proyecto, quienes a través del tiempo logramos fortalecer una amistad y crear una familia, por compartir experiencias, alegrías, frustraciones, celebraciones y múltiples factores que ayudaron a que hoy seamos como una familia, y por crecer juntos en este proyecto.

¡Muchas gracias por todo!

DEDICATORIA

Queremos dedicar este proyecto de grado principalmente a nuestros padres que han estado presentes en todo nuestro proceso académico, de igual manera a todas las personas que estuvieron presentes acompañándonos en esta etapa de formación y crecimiento no solo académico sino también personal.

ÍNDICE

DEFINICIÓN DEL PROYECTO	10
Resumen ejecutivo	10
Descripción de la idea de negocio	10
Origen de la idea de negocio	12
Diagnóstico del sector económico	12
Factores clave de éxito	16
Factores clave de mercadeo	16
Factores diferenciadores y propuesta de valor	16
Socios clave	17
ESTUDIO DE MERCADOS	19
Análisis de competencia	19
Competencia Indirecta	20
Competencia Directa	23
Análisis de la demanda	26
Demanda potencial	26
Demanda efectiva	27
Cuantificación de la demanda	28
Segmentación del mercado	28
Buyer Empresa	29
Análisis comparativo del producto y su ventaja competitiva	29

	7
Estrategia de mercadeo	29
Estrategia de Producto:	30
Estrategia de Precio:	32
Estrategia de Distribución:	34
Estrategia de Promoción:	36
Estrategia de Comunicación:	37
Conclusiones y recomendaciones del estudio de mercado	41
ESTUDIO TÉCNICO	42
Características de la localización	42
Características de las áreas de producción	42
Especificaciones técnicas de la planta y las maquinarias	43
Características técnicas del producto	43
Descripción del proceso de producción	44
Descripción de la materia prima y los materiales	45
Características de la cadena de suministros	45
Descripción de proveedores	45
Personal en la producción	45
Perfiles de los puestos de trabajo	45
Funciones y responsabilidades	46
Conclusiones y recomendaciones del estudio técnico	46
ESTUDIO ADMINISTRATIVO	46

	8
Descripción general de la estructura de la empresa	46
Organigrama	47
Legalización	48
Misión	49
Visión	49
Objetivos y valores	49
Socios estratégicos	49
Políticas generales	51
Protección de la Información Personal	51
Confidencialidad de la Información	51
Aceptación de los términos	52
Proveedores	52
Ventas	52
Conclusiones y recomendaciones del estudio administrativo	53
ESTUDIO ECONÓMICO Y SOCIAL	54
Impacto social	54
Beneficiarios directos del proyecto	54
Beneficiarios indirectos	54
Aporte al desarrollo local o regional	55
Coherencia con el plan de desarrollo nacional	57
Impacto ambiental	57

	9
Matriz de riesgos ambientales y Plan de mitigación del impacto ambiental	57
Conclusiones y recomendaciones del estudio económico social	58
ESTUDIO FINANCIERO	58
Proyecciones	58
Inversión inicial	59
Financiación y fuentes de financiación	59
Proyección de ventas	60
Proyección de costos y gastos	60
Flujo de caja proyectado	61
Análisis de los indicadores	61
Conclusiones y recomendaciones del estudio financiero	62
Conclusiones generales	62
Bibliografía	63
Lista de imágenes	65
Lista de tablas	65

DEFINICIÓN DEL PROYECTO

Resumen ejecutivo

En Colombia son cientos los jóvenes recién egresados o con poca experiencia laboral que no cuentan con un ingreso fijo, o que, por otro lado, se encuentran laborando en áreas diferentes a la de estudio. Los recién egresados son los que más se ven afectados por esta falta de oportunidades en el mercado laboral; Brandee.com nace de esta problemática como una plataforma en donde puedes trabajar de forma independiente en el sector de la publicidad y el mercadeo resolviendo tareas de los clientes inscritos en la plataforma web.

En un mundo globalizado y tecnológico como el actual, los trabajos remotos han tomado la partida en los requerimientos de los jóvenes, al ser una plataforma web, tienes la comodidad de ajustar tus horarios y disponer de los clientes que quieras para definir tus ingresos económicos como freelancer. Aporta no solo un ingreso monetario, sino también la experiencia laboral que solicitan en el mercado colombiano; esto se ha vuelto de valor para los jóvenes inexpertos y ayuda al crecimiento del país.

Esta idea de negocio pretende apoyar al crecimiento personal, laboral y personal de muchas personas dispuestas a tomar las riendas de sus actividades laborales, que, a su vez, ayudan y contribuyen de manera positiva a la nación entera.

Descripción de la idea de negocio

Brandee.com es un sitio web en donde se crean conexiones entre publicistas, mercadólogos y clientes en busca de asesoría profesional para sus negocios. Entendemos que muchas pequeñas, medianas empresas y emprendimientos tienen problemas con la imagen gráfica o planeación de estrategias dentro de las empresas, por esto, tienen la posibilidad de crear un perfil en Brandee.com para solucionarlo.

Principalmente, la plataforma web está dividida en 2 segmentos: profesionales o freelancers y el cliente. Ambos tienen la posibilidad de crear un perfil propio en Brandee.com y crear conexiones entre ellos para dar solución a temas publicitarios como: creación de logo, naming, slogan, key visual, creación de piezas gráficas, diseño de página web, manuales de identidad corporativa y creación de campañas de social media; a su vez, pueden solicitar asesoría para asuntos de mercadeo como: investigación de mercados, planes de marketing, fijación de precios y estrategias de marketing.

Cuando el cliente reconoce que necesita ayuda en alguna de estas áreas, puede crear un perfil como cliente, en donde podrá elegir qué tipo de servicio necesita e inmediatamente la plataforma le mostrará todos los profesionales disponibles para dicho trabajo. Luego de revisar las opciones disponibles, leer las recomendaciones, verificar la reputación de los freelancers disponibles, elegirá al profesional que se haya postulado a cumplir con la tarea que sea más acorde a su perfil y empezarán con el desarrollo de forma conjunta.

Viéndolo desde la perspectiva del freelancers, también puede crear su perfil como prestador de servicios, actualizar su portafolio de trabajos anteriores, experiencia laboral y agregar una descripción de sí mismos para comenzar con la búsqueda de clientes. Cada vez que una solicitud es subida al portal, pueden verificar el negocio del cliente y el requerimiento del mismo para aplicar a dicha solicitud; así todos tienen la oportunidad de ser elegidos por el cliente.

Una vez la decisión fue tomada, el cliente puede que entrar en contacto con su mercadólogo o publicista para comenzar con el trabajo desde el sitio web, además, es necesario que abone el 50% del costo del servicio; dicho valor no será entregado de forma inmediata al profesional hasta la entrega de los avances, y el 50% restante debe ser pagado al finalizar la tarea. Tanto cliente como freelancer tienen la posibilidad de contactarse e incluso crear reuniones dentro de

la plataforma, para que se garantice la entrega de un trabajo de alta calidad y sobre todo en dirección a la necesidad del cliente.

Origen de la idea de negocio

Debido a la dificultad que tienen muchos recién egresados en encontrar alguna oportunidad laboral en el mercado colombiano, Brandee.com nace para solucionar esta problemática secundaria, más allá de prestar una conexión entre profesionales y clientes. Evaluando las ofertas laborales en un país como Colombia, se evidencia una gran diferencia en cuanto a las oportunidades laborales para los recién egresados, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2014) menciona que educación es la principal herramienta para eliminar toda discriminación y que se cumplan las políticas de igualdad laboral en el país, cuyo enfoque en Brandee.co es ayudar a miles de jóvenes desempleados o recién egresados.

Por lo que esta idea de negocio tiene no solo una razón primaria como prestar un servicio, también contribuye con el crecimiento de los nuevos profesionales en el mercado, abriendo más opciones laborales. Sin dejar de lado que cuando el cliente reconoce que necesita ayuda en alguna tarea de mercadeo y publicidad, es complicada la búsqueda de un profesional que pueda dar solución a dicha necesidad sin intermediarios como las grandes empresas de marketing y publicidad. Debido a que el segmento de las pequeñas, medianas empresas y emprendedores no cuentan en su mayoría con grandes ingresos durante los primeros meses, para costear alguno de estos servicios de forma particular.

Brandee.com tiene una doble visión que lo convierte en un servicio plenamente comprometido con el crecimiento de las oportunidades y del desarrollo económico de cientos de nuevas empresas o emprendedores.

Diagnóstico del sector económico

Gracias a los avances tecnológicos, el aumento de los usuarios en internet y adicionalmente la reciente pandemia, abrieron de forma llamativa los ojos de los negocios y empresas para

tomar partida en internet de forma casi obligatoria. Las actividades comerciales han saltado al canal digital a través del e-commerce, con la compra y venta de productos (bienes/servicios) por medios electrónicos y ha tenido un gran crecimiento en los últimos años dentro del país (Asobancaria, 2022). Esto nos da evidencia de que los negocios digitales están marcando la parada en la nueva era de consumo post pandemia, por lo que Brandee.com es una plataforma prestadora de servicios acorde a esta nueva era.

Ilustración 1. Indicadores de crecimiento digital.



Fuente: (Branch, 2021)

Cada vez son más los usuarios que consumen internet y las redes sociales de forma diaria. La población colombiana está formada por 51,07 millones de personas y 34,73 millones de estos son internautas (Branch, 2022), por lo que la demanda de servicios y productos digitales también ha aumentado y ha contribuido con la reactivación de la economía colombiana. Generaciones como los baby boomers también se ha visto obligada a utilizar las redes sociales y el internet como medios de comunicación debido al confinamiento en un 55%, con respecto al uso de canales digitales de compra se evidencia que creció en un 19% desde el año 2020 (ACIS, 2022), por lo que no es un impedimento actual el uso de los medios digitales para esta generación. Las demás generaciones crecieron descubriendo el mundo por medio de las pantallas, debido a esto se encuentran inmersos en esta dinámica

de forma casi natural. El ámbito generacional no representa un problema para el ofrecimiento de este servicio.

Según las estadísticas, las ventas por medio de comercio online en todo el mundo crecieron un 27,6% (eMarketer, 2021), en Colombia esto también es una realidad sin importar la edad del internauta. El 87,7% de ellos buscan y servicio y productos para comprar de forma online y el 67,1% de los mismos realizan y concretan las transacciones de esta misma forma. Por lo que se concluye que, en Colombia, debido a varios factores; el confinamiento, el aumento de las redes sociales, las estrategias de marketing digital y los comercios digitales; los consumidores colombianos están completamente abiertos a esta modalidad de venta.

Ilustración 2. Actividades de comercio electrónico.



Fuente: (Branch, 2022)

En cuanto al comercio colombiano digital, incluso después de la coyuntura alcanzó 4% del total de ventas hechas en el mundo, cuando la misma aumentó en un 20% a nivel mundial (La república, s.f.). En Colombia la publicidad hace parte importante del Producto Interno Bruto del país, han aumentado la creación de empresas dedicadas a la publicidad y en algunas

actividades de mercadeo, incluso en las bolsas de empleo se puede encontrar a un trabajador particular, pero no hay una plataforma que se dedique a crear este tipo de conexiones.

En el actual mercado colombiano, el consumidor puede contratar freelancers en muchos lugares, y esta modalidad de trabajo ha incrementado luego de la pandemia debido a que el desempleo aumentó en dicha época. Aproximadamente, en Colombia el 45% de las personas que cotizan en seguridad social son independientes, por lo que trabajan de forma independiente y haciendo énfasis en ciudades principales como Bogotá (44%), Medellín (10%), Cali (6%) y Barranquilla (4%), donde se concentra la mayor participación de freelancers en el país (SECTORIAL, 2022).

Ilustración 3. El trabajo del freelancer a la sombra del coronavirus.



Fuente: (web site planet, 2022).

La demanda actual de estos servicios está en crecimiento y además la oferta del mismo, que cada año aumenta debido a los nuevos egresados en el país que necesitan iniciar su vida laboral.

Factores clave de éxito

Con base a nuestra ventaja diferencial de conectar a profesionales con clientes por medio de un sitio web, queremos resolver las necesidades de los consumidores en todos los temas relacionados con el mercadeo y la publicidad de una manera rápida y segura, donde pueden elegir el servicio y sobre todo la persona que quieren les realice el trabajo, teniendo opciones que se puedan ajustar a sus necesidades y presupuesto, creando una experiencia personalizada, generando popularidad basada en el servicio al cliente, al tiempo que los freelance obtiene reconocimiento y credibilidad por el trabajo realizado.

Factores clave de mercadeo

El avance tecnológico en los últimos años aumentó considerablemente el uso de todos los medios digitales, lo que amplió e incentivo a las empresas a dar a conocer sus productos y servicios de manera online, tras la llegada de la pandemia las empresas y los consumidores se vieron obligados a adquirir y ofrecer sus servicios por medio de las diferentes plataformas digitales, a la vez estos acontecimientos tomaron fuerza, lo que creo tendencia al trabajo en casa, ayudando a los freelance a potencializar su trabajo y posicionarlo mejor en el mercado.

Factores diferenciadores y propuesta de valor

En el mercado digital de prestaciones de servicio de forma remota, se encuentran este tipo de plataformas para distintas disciplinas como la gastronomía, producción audiovisual, fotografía y plataformas como las bolsas de empleo genéricas; sin embargo, los servicios publicitarios y de marketing no tienen alguna plataforma que les permita a los clientes encontrar de forma remota, fácil y eficiente un profesional independiente.

Adicionalmente, esta plataforma brinda a los nuevos profesionales la oportunidad en el mercado de comenzar su vida profesional y adquirir experiencia para los puestos administrativos que el mercado laboral en Colombia ofrece actualmente; podrán afinar sus

habilidades y obtener ganancias trabajando como independientes en lo que disfrutan hacer. Para el cliente final, el valor diferencial se basa en hallar cientos de profesionales en el área para realizar las tareas de mercadeo y publicidad que necesiten de forma remota, fácil y completamente personalizada.


Socios clave

UCEP es la Asociación Gremial Nacional del Sector Publicitario en Colombia, sus afiliados son empresas de servicios publicitarios como Agencias Creativas, de Medios, BTL y Digitales, que participan en la estrategia de los clientes. Sus objetivos están orientados hacia la representación y defensa de intereses colectivos de la industria creativa y de contenidos que integra la Economía Naranja (Ucepcol, 2022).

Su razón de ser:

- La profesionalización del sector.
- Ser vocera de sus afiliados ante la opinión pública, los anunciantes, los medios de comunicación y las diferentes ramas del poder público.
- Lograr la credibilidad y el respeto del sector tanto en el ámbito nacional como en el internacional.
- Asumir de manera colectiva los esfuerzos aislados que realizan empresas del sector publicitario a fin de defender derechos e intereses comunes a la industria.
- Acompaña a los afiliados en el desarrollo estratégico de actividad comercial, participando en la elaboración de estudios y conceptos, y dando directivas que les permitan anticipar escenarios futuros.

Tabla 1. Discriminación de los socios clave.

EMPRESA	LOGO	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	FINALIDAD
INNpulsa		Agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional.	Fue creada para acompañar la aceleración y el crecimiento de empresas de alto nivel y potencial, así como impulsar los procesos innovadores ya conformados para que puedan escalar sus negocios.	Generar desarrollo económico, equidad y oportunidades de empleo para todos los colombianos. Esto a través de la articulación del ecosistema emprendedor con la academia, entidades privadas y organizaciones sociales.
OPINNO		consultoría global de innovación y tecnología	apoya a emprendedores y empresas a través de la formación y diseño de nuevas metodologías.	Guiar a los emprendedores y empresas en la creación de comunidades de éxito.
FREELANCERS		Personas que trabajan de forma independiente	Ofrecen sus servicios a empresas u otras personas, las cuales gestionan su tiempo y su forma de trabajar de manera autónoma.	Generar ingresos a trabajos de sus conocimientos y experiencia.

Nota: Esta tabla muestra los negocios aliados, su descripción, características y finalidad que aporta a la visión de Brandee.com.

Freelancers: Personas que trabajan de forma independiente ofreciendo sus servicios a empresas u otras personas, las cuales gestionan su tiempo y su forma de trabajar de manera autónoma.

Cámara de Comercio: La Cámara de Comercio acompaña a las empresas en sus diferentes ciclos de vida brindando seguridad jurídica, capacitación, talleres, mentorías, visibilidad de proyectos, acceso a diferentes créditos y programas de inversión con el fin de garantizar la reivindicación del empresario, resaltando su gran aporte al tejido empresarial del país y con él, al desarrollo económico y social.

HubBog: HubBog es una entidad privada que acompaña a los emprendedores a llevar sus ideas de negocio a la web y transformarlas, brindando asesoría y asistencia a más de 200 empresas capacitándose con cursos prácticos sobre cómo aumentar sus ventas por Internet con el objetivo de apoyar e impulsar los emprendimientos en Tecnologías de la Información.

Endeavor: Es una entidad que funciona como red global la cual apoya y conecta a emprendedores para lograr que sus ideas de negocio tengan un nivel máximo de impacto y se

conviertan en empresas sólidas, estables y rentables ofreciendo a los emprendedores mentoría, alianzas, eventos y networking.

INNpulsa: INNpulsa Colombia es la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que fue creada para acompañar la aceleración y el crecimiento de empresas de alto nivel y potencial, así como impulsar los procesos innovadores ya conformados para que puedan escalar sus negocios y generar desarrollo económico, equidad y oportunidades de empleo para todos los colombianos. Esto a través de la articulación del ecosistema emprendedor con la academia, entidades privadas y organizaciones sociales.

Opinno: Funciona como una consultoría global de innovación y tecnología que apoya a emprendedores y empresas a través de la formación y diseño de nuevas metodologías para guiarlos en la creación de comunidades de éxito (Siigo, 2020}).

ESTUDIO DE MERCADOS

Análisis de competencia

La mayoría de las marcas internacionales centran sus esfuerzos en las tres ciudades más grandes, y es cierto que es allí donde se encontrará la mayoría de los centros de medios y agencias de relaciones públicas y marketing, pero las mejores agencias de relaciones públicas colombianas también reconocen el potencial más allá de estas regiones.




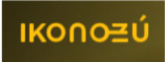

Dependiendo del producto o servicio que se ofrezca, puede ser rentable y adicional centrarse también en ciudades más pequeñas. Una agencia de relaciones públicas bien informada y bien conectada en Colombia se asegurará de que se acerque al mercado de la manera que resultará más eficiente para su empresa.

A medida que el PIB colombiano aumentó constantemente en la última década, también lo hizo la clase media, que representaba el 15% de la población en 2002, y había aumentado al

35% trece años más tarde en 2015. Con una economía que muestra un crecimiento sostenido de entre 4 y 4.7% de año en año durante la última década, Colombia es una de las economías de mayor crecimiento en la región. Mientras que alrededor de diecisiete millones de colombianos ahora se consideran de clase media, todavía hay solo alrededor del 3% (alrededor de 1,5 millones de personas) en el segmento de altos ingresos, lo que hace que la sensibilidad al precio sea importante para este mercado, una consideración importante para cualquier RP o marketing estrategia en la región (Sherlock, 2020)

Competencia Indirecta

Tabla 2. Competencia Indirecta en el mercado.

LOGO	EMPRESA	DESCRIPCIÓN
	Actividad Creativa	Agencia de mercadeo y publicidad que se encarga de la creación de la imagen de marca, el desarrollo web y el marketing digital de tu empresa y tus productos
	Creative Group	Creative Group cuenta con servicios bastante variados: campañas publicitarias creativas, diseño industrial, diseño de imagen corporativa, diseño gráfico, marketing digital, diseño editorial y muchos otros.
	Happy Mundo	Agencia de marketing digital que incluye servicios de investigación de mercado, desarrollo de páginas web y apps móviles, relaciones públicas, producción de medios impresos, arquitectura efímera y espacios comerciales, además de medios masivos, campañas y estrategias de pauta.
	Ikonozú	Se especializa en marketing digital y publicidad para empresas con presencia en internet, oriunda de Barranquilla. Se encargan de imprimir personalidad en la imagen de tu empresa, creando campañas creativas poderosas capaces de cumplir los objetivos de manera más efectiva.
	La P Publicitaria	Esta agencia de publicidad y mercadotecnia también ostenta partner de Google y cuenta con servicios como campañas digitales, posicionamiento SEO, creación de contenidos digitales, diseño web, social media marketing y email marketing, consiguiendo estrategias integrales capaces de impulsar la adquisición de nuevos prospectos y clientes empleando las ventajas de la conectividad online.

Nota: Esta tabla discrimina las principales compañías en el mercado que ofrecen servicios similares a la idea de negocio.

Actividad Creativa: La estrategia digital es el principal foco de Actividad Creativa, una agencia de mercadeo y publicidad que se encarga de la creación de la imagen de marca, el desarrollo web y el marketing digital de tu empresa y tus productos. Cuenta con Google Partner, Facebook Marketing Partner y Silver Partner de RD Nation. Han trabajado recientemente con

algunas Startups y empresas con bastante potencial, como Cibercolor, Vualuart, La Tribu los Nativos, Latitud, Constructora Guiguo entre otros.

Creative Group: Creative Group cuenta con servicios bastante variados: campañas publicitarias creativas, diseño industrial, diseño de imagen corporativa, diseño gráfico, marketing digital, diseño editorial y muchos otros. Ha trabajado con distintas marcas que avalan su efectividad, como lo son: Abbot, AV Acciones & Valores, la Alcaldía Mayor de Bogotá, Arroz Diana, entre otras. Puedes encontrar sus oficinas en Bogotá.

Happy Mundo: Agencia de marketing digital que incluye servicios de investigación de mercado, desarrollo de páginas web y apps móviles, relaciones públicas, producción de medios impresos, arquitectura efímera y espacios comerciales, además de medios masivos, campañas y estrategias de pauta además de muchas otras funciones que pueden venirle bien a cualquier empresa. En cuanto a su portafolio de clientes cuenta con varios bien conocidos en Bogotá y en gran parte del país, como Cinco Diamantes Hoteles, Hombres con Mentalidad de Servicio, Unicentro, Internacional de Vehículos, Ingeniería Legal, El Bosque Encantado, entre otros.



Ikonozú: La agencia Ikonozú se especializa en marketing digital y publicidad para empresas con presencia en internet, oriunda de Barranquilla. Se encargan de imprimir personalidad en la imagen de tu empresa, creando campañas creativas poderosas capaces de cumplir los objetivos de manera más efectiva. La cantidad de servicios que ofrece es enorme, estrategias de comunicación, campañas de marketing, endomarketing, planificación de medios, ilustraciones, diseños de mascotas y logos, entre otras; además de desarrollo web, eCommerce y apps para móviles, además de gestión de medios de pago y generación de

contenido. Es bastante completa y, aunque no cuenta con Google Partner, podría ser una buena opción para Startups.

La P Publicitaria: Esta agencia de publicidad y mercadotecnia también ostenta partner de Google y cuenta con servicios como campañas digitales, posicionamiento SEO, creación de contenidos digitales, diseño web, social media marketing y email marketing, consiguiendo estrategias integrales capaces de impulsar la adquisición de nuevos prospectos y clientes empleando las ventajas de la conectividad online. La P Publicitaria también cuenta con una serie de certificaciones internacionales otorgadas por importantes organizaciones y un portafolio de clientes entre los que figuran Oiltanking, Holcim, la Cámara Colombiana de Comercio, Autec, Pacific, OPR Digital, SVS, entre otros varios. Sus oficinas se encuentran en la ciudad de Bogotá.

Lobo Agencia: Una agencia de marketing digital y publicidad cuyos servicios podrían interesarte. Ha trabajado con firmas como Grupo Éxito o Bancolombia, además de con Inex Moda, La Lonja, Supremo, Pomona, Argos y muchos otros. Se especializan en Endomarketing que es una técnica para mejorar el rendimiento de tu empresa desde adentro, haciendo que tus empleados se sientan más comprometidos con el trabajo, principalmente produciendo un sentimiento de pertenencia y de trabajo en equipo.

Mad Agencia: Mad Agencia cuenta con servicios de agencia publicitaria, audiovisual y principalmente marketing digital. Algunos de sus clientes anteriores han sido Andoro, Cenfer, Praxis (una escuela de inglés) el Politécnico Grancolombiano, Handly App y muchos más, cuenta con oficinas en Bogotá y Bucaramanga, pero no son Google Partner.

Mouse Interactivo: La agencia Mouse Interactivo cuenta con oficinas en Bogotá y servicios de diseño gráfico, diseño de páginas web, fotografía, producción de video, posicionamiento SEO y por supuesto, marketing digital. Entre las estrategias de ventas



impulsadas por Mouse Interactivo, destacan las que buscan impulsar las iniciativas de eCommerce, en especial para emprendedores, empresas y las soluciones ofrecidas por la compañía, entre las que se encuentran muchas herramientas bastante interesantes para los dueños de marketplaces y páginas eCommerce.

Publicidad A3M: Esta agencia especializada en publicidad y marketing digital con oficinas en Bogotá, cuenta con una serie de alianzas estratégicas que le han permitido reducir costos en muchos ámbitos. Algunas de estas alianzas son con Godaddy, Hostinger, SSL.com, VIP Service Partner, Facebook Marketing Partner y ahrefs. Finalmente, se trata de una agencia certificada como Google Partner. Entre sus múltiples servicios se encuentra el marketing digital, el branding, los servicios Analytics y diseño general, que incluye diseño de imagen de marca, diseño gráfico y diseño de páginas web (Marketing 4 e-commerce, 2022).

Competencia Directa

Tabla 3. Competencia directa en el mercado.

LOGO	EMPRESA	DESCRIPCIÓN
	Nubelo	Nubelo es una plataforma de trabajos para freelancers que además cuenta con aplicación para móvil. En ella encontrarás más de 92.000 ofertas en áreas como desarrollo web y móvil, marketing, diseño, redacción y traducción, SEO, contabilidad y más.
	Infojobs	Siendo Infojobs la web de empleo más conocida en España, más 151.000 profesionales la usan ya para trabajos de diseño web, desarrollo de apps, traducción, redacción para blog, y más
	Freelancer	La plataforma Freelancer es una de las más conocidas de este tipo, ofreciendo sus servicios de conexión entre empresas y freelancers que buscan un empleo. Se encontrarán ofertas relacionadas con desarrollo y diseño web, marketing y SEO, redacción de artículos, entrada de datos, y en general ocupaciones centradas en el universo de internet y profesiones de entorno digital.
	Doz	Doz no es tanto un servicio de empleo para freelancers, sino más bien una plataforma de marketing digital que proporciona a las empresas todas las herramientas que necesitan para planificar sus campañas online y luego subcontratar a expertos que se encarguen del trabajo.

LOGO	EMPRESA	DESCRIPCIÓN
	Flexjobs	En Flexjobs se plantea el servicio de oferta y demanda de puestos de trabajo para freelancers de otra forma. Cobran una cuota por el servicio, y a cambio te dan acceso ilimitado a sus ofertas de trabajo, portfolio online personalizable, alertas via email y garantía ante cualquier posible problema.
	Fiverr	Un lugar de trabajo para freelancers, son los propios profesionales los que ofrecen sus servicios, tratando de vender su trabajo de la forma más atractiva y profesional posible. Los trabajos cubren áreas como diseño gráfico, marketing digital, traducción y redacción, animación de vídeo y programación.

Nota: La tabla muestra y discrimina la descripción y nombre de las empresas que ofrecen un mismo servicio que la idea de negocios, pero en otras áreas de trabajo.

Nubelo

Nubelo es una plataforma de trabajos para freelancers que además cuenta con aplicación para móvil (iPhone y Android). En ella encontrarás más de 92.000 ofertas en áreas como desarrollo web y móvil, marketing, diseño, redacción y traducción, SEO, contabilidad y más. Este servicio está especializado en trabajos realizables en un entorno digital, de forma que las barreras gráficas se suprimen. Apuntarte como freelance es gratis, pero el perfil básico tiene ciertas limitaciones que puedes eliminar mejorando a la modalidad premium (29€/mes).

Infojobs Freelance

Siendo Infojobs la web de empleo más conocida en España, no podía faltar su sección especial para freelancers. Más de 151.000 profesionales la usan ya para trabajos de diseño web, desarrollo de apps, traducción, redacción para blog, y más - aunque las más numerosas son las orientadas a perfiles técnicos. El registro es gratuito, pero hay que tener en cuenta que Infojobs cobra al freelancer una comisión del 8,5% sobre el importe que haya cobrado por el trabajo realizado.

Freelancer

La plataforma Freelancer es una de las más conocidas de este tipo, y lleva ya unos cuantos años ofreciendo sus servicios de conexión entre empresas que buscan recursos para sus proyectos, y freelancers que buscan un empleo. Se encontrarán ofertas relacionadas con desarrollo y diseño web, marketing y SEO, redacción de artículos, entrada de datos, y en general ocupaciones centradas en el universo de internet y profesiones de entorno digital.

Fiverr

En lugar de recopilar ofertas de trabajo para freelancers, son los propios profesionales los que ofrecen sus servicios, tratando de vender su trabajo de la forma más atractiva y profesional posible. Como suele ocurrir en este tipo de plataformas, los trabajos cubren áreas como diseño gráfico, marketing digital, traducción y redacción, animación de vídeo y programación.

Flexjobs

En Flexjobs se plantea el servicio de oferta y demanda de puestos de trabajo para freelancers de otra forma. Cobran una cuota por el servicio, y a cambio te dan acceso ilimitado a sus ofertas de trabajo, portfolio online personalizable, alertas vía email y garantía ante cualquier posible problema. Otra diferencia es que Flexjobs incluye no sólo empleos para freelancers, sino también ofertas a tiempo completo, a tiempo parcial, con horario flexible. En total, a día de hoy, esta plataforma cuenta con casi 30.000 ofertas en 55 categorías laborales diferentes.

Doz

Doz no es tanto un servicio de empleo para freelancers, sino más bien una plataforma de marketing digital que proporciona a las empresas todas las herramientas que necesitan para planificar sus campañas online y luego subcontratar a expertos que se encarguen del trabajo. Crear el perfil es totalmente gratis, pero no tienes acceso a una bolsa de trabajo; al contrario,

son las compañías las que te hacen propuestas y tú decides si aceptar el trabajo o no - pero pueden pasar semanas o meses entre ellas.

DOFA

Tabla 4. Competencia directa en el mercado.

FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Personalización de servicios. • Alcanzar los objetivos planteados. • Alianza con proveedores. • Buen uso de la cultura corporativa. • Variedad de servicios.
OPORTUNIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del mercado freelance. • Crecimiento del trabajo online. • Variedad de servicios. • Nuevos mercados digitales. • Nuevas alianzas estratégicas.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta actualmente con redes sociales. • Poca inversión en publicidad paga para posicionar la marca. • Nueva en el mercado freelance.
AMENAZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Caída de la economía mundial. • Entrada de nuevos competidores. • Productos sustitutas. • Competencia del mismo nivel y calidad en servicios.

Nota: Detalle de las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de la compañía.

Análisis de la demanda

Demanda potencial

Entre los clientes potenciales, debido a la naturaleza del servicio que presta Brandee.com, cualquier tipo de actividad económica necesita estrategias de mercadeo y una imagen publicitaria dentro del mercado. Por lo que negocios digitales nuevos, emprendimientos y pequeñas empresas son la demanda potencial de este servicio; según cifras, el 48% de los establecimientos económicos del país corresponden a comercios, un 40% a la prestación de

servicios (sector terciario) y un 12% a la industria (sector secundario) (Psicología y Mente, 2021)

Todos y cada uno de los sectores económicos del país deben tener una imagen y estrategias claras para la comercialización, lanzamiento, reconocimiento y posicionamiento de marca, por esto, cualquier empresa, microempresa, servicio y emprendimiento puede ser cliente de Brandee.com. Esta demanda potencial asciende a las **307.679** empresas nuevas registradas que hay en el país (Confecámaras, 2021), de personas jurídicas y naturales, quienes pueden necesitar este tipo de servicios digitales para su óptimo y completo desarrollo, pero que no cuentan con las mismas oportunidades que las empresas de alto reconocimiento y nombre en el país.

Demanda efectiva

Según el registro de la Cámara de Comercio de Bogotá, en 2021, se crearon 75.144 empresas nuevas las cuales son quienes no cuentan con estrategias de mercadeo y publicidad claras para el óptimo desarrollo comercial y económico en el mercado.

Las pequeñas empresas crecieron 9,1%, al pasar de 1.328 a 1.449. Las medianas empresas evidenciaron crecimiento del 1,5% al pasar de 68 a 69 unidades productivas nuevas en 2021 (Confecámaras, 2022). De acuerdo con todo lo anterior, las empresas creadas en la ciudad de Bogotá, se encuentran distribuidas así:

Tabla 5. Cifra de empresas creadas en Bogotá en el 2021.

Nuevas empresas creadas en el 2021 en Bogotá	
Tamaño de la empresa	Valor
Microempresas	99.9%
Pequeñas	0.1%
Medianas	0.03%

Nota: La tabla muestra el total de empresas creadas y su clasificación de tamaño en el mercado colombiano.

Todas aquellas empresas micro, pequeñas y medianas creadas en lo transcurrido del 2021 y primer trimestre del 2022 conforman la demanda efectiva de Brandee.com.

Cuantificación de la demanda

Tomando en cuenta las circunstancias del actual mercado colombiano y la reactivación económica que impulsó el actual Gobierno en el país. El DANE confirmó que, en el año 2021, había en existencia 5,4 millones de pymes en el país que representaban un crecimiento del 90% del mercado, sin embargo, las microempresas nuevas en la ciudad de Bogotá son **75.144**, las cuales cuentan con las características específicas para la adquisición de Brandee.com para las necesidades de mercadeo y publicidad de cada una de ellas.

Segmentación del mercado

- **Segmentación geográfica.** Al ser una empresa creada desde la virtualidad no contará con punto físico, las solicitudes y trabajos que soliciten los clientes serán enviados por medio de los diferentes canales digitales que tendrá la empresa.
- **Segmentación demográfica:** Empresas constituidas legalmente hace más de 6 meses, donde sus ingresos mensuales están entre 1 a 6 SMLV, ubicadas en la ciudad de Bogotá, pequeñas y medianas empresas, que puedan acceder a los servicios que se presentan en Brandee.com y que deseen ser parte de la misma.
- **Segmentación psicográfica:** Empresas que necesiten servicios en las diversas opciones de mercadeo y publicidad que maneja la empresa, que obtengan todo lo que desean en un mismo lugar, sin necesidad de trasladarse o salir de su zona de confort.
- **Segmentación conductual:** Empresas con afinidad en temas relacionados con el Mercadeo y la Publicidad, que quieran dar a conocer sus proyectos o empresas por

medio de los servicios que ofrece Brandee.com, que busquen posicionar su marca con precios accesibles de una manera fácil y rápida.

Buyer Empresa

La empresa de la señora Mary López creada hace 1 año y constituida legalmente hace 6 meses se dedica a la fabricación y distribución de prendas deportivas para mujeres en toda la



ciudad de Bogotá, la señora Mary quiere dar a conocer su empresa y los productos que ofrece a nivel nacional, anda en busca de una persona que le ayude a diseñar el logo de su empresa, le realice el manual de identidad de la misma y la asita para poder posicionarla en las redes sociales, por

diferentes plataformas a cotizado quien le desarrolle este trabajo, su hija averigua por medio propio como hacer estas labores de manera empírica, pero siempre en busca de quien les ayuda con estos temas publicitarios en su empresa.

Análisis comparativo del producto y su ventaja competitiva

Brandee. com plantea una ventaja competitiva para el mercado, ya que genera una conexión entre las necesidades de la empresa, y la de los profesionales actuales lo cuales cuentan con un amplio conocimiento y una alta experiencia relacionada con los servicios de publicidad y mercado prestados por Brandee.com, obteniendo así una mayor efectividad para las empresas o personas que hagan parte de este proceso, haciendo efectiva la adquisición de dichos servicios y generando así resultados inmediatos.

Estrategia de mercadeo

Ilustración 4. Las 5A del mercadeo Brandee.com.



Fuente: Creación propia.

Estrategia de Producto:

Ilustración 5. Servicios de mercadeo y publicidad que presta la empresa.



Fuente: Creación propia.

Debido a la naturaleza de este servicio, como medio de conexión entre profesionales y clientes, la principal estrategia de producto está basada en la variedad de productos en el portafolio. El cliente puede disfrutar de muchos tipos de servicios diferentes en una misma web de forma inmediata y sin complicaciones.

Esta idea de negocio es principalmente fundamentada en la variedad y calidad de los profesionales en ella, esto determina que también dentro de esta actividad, el cliente final pueda recibir un resultado justo a la medida de sus necesidades publicitarias y mercadológicas, a su

vez, basarnos en la variedad y calidad de los mismos como estrategia principal. Los servicios que Brandee.com ofrece y que el consumidor puede encontrar en aspectos publicitarios son:

- **Logo:** Comprende desde la ideación hasta la creación y materialización del logo para la empresa solicitante.
- **Naming:** Abarca ideación, construcción, diseño y materialización del nombre para la compañía que lo solicite.
- **Eslogan:** Este servicio comprende la ideación, creación y aplicación del eslogan con el logo de la marca (en caso de ser necesario).
- **Creación de pieza gráfica:** Este servicio abarca la ideación, creación, composición, diseño y adecuación de la pieza gráfica a la imagen corporativa, valores y personalidad de la empresa solicitante, de modo que sea fiel a cada aspecto que la conforma.
- **Diseño página web:** Creación, diseño y adecuación de la página web corporativa con dominio propio e-commerce en caso de ser necesario. Para las tiendas que necesiten un catálogo en multimedia o servicios de producción fotográfica, Brandee.com no se encarga de la producción o postproducción de los contenidos.
- **Manuales de identidad corporativa:** El manual de identidad comprende toda la etapa de ideación, creación, diseño, aplicación y formato para que el cliente pueda hacer uso correcto de los componentes de la marca.
- **Campaña de social media:** Este servicio se destaca porque va desde la planificación y estrategia de mercadeo para la posterior planificación, diseño de piezas publicitarias para redes sociales.
 - ✓ Incluye como básico: Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter.
 - ✓ En caso de necesitar alguna otra red social como Youtube, SEO, SEM, TikTok, pauta paga en alguna red social, Brandee.com no se hace cargo de dichos servicios.

Los servicios que conforman el eje de mercadeo son los siguientes:

- **Investigación de mercados:** Con este servicio se garantiza la profunda investigación de la competencia, oportunidades, amenazas y comparación de la empresa en el mercado competitivo.
 - ✓ Los demás requerimientos deben ser acordados con el freelancer por medio de la plataforma.
- **Plan de marketing:** Abarca desde la planificación, metodología, estrategias, planes y enseñanza de la aplicación del mismo para la empresa solicitante.
- **Estrategia de marketing:** Ideación, planificación y adaptación de las estrategias (previamente acordadas con el freelancer) a la imagen, personalidad y valores de la empresa para únicamente 3 objetivos claros y ya establecidos por el solicitante.

Estrategia de Precio:

Los servicios que se ofrecen dentro de Brandee.com varían dependiendo el cliente y sus requerimientos, pero también dependen del profesional y la calidad de sus entregas. Por lo que, para el servicio, la estrategia que se utilizará es de penetración, vamos a fijar precios un poco inferiores a los de la competencia durante el periodo en que la marca se afianza en el mercado, de esta forma atraemos a los clientes a la plataforma y ofrecemos mayores beneficios para el cliente final.

Los precios mínimos están fijados en la plataforma por defecto y según el servicio que se desee contratar, pero el precio final y máximo es fijado en consenso entre el cliente final y el freelancer, luego de haber tenido la reunión de planeación e ideación. Así están compuestos los precios bases:

Tabla 6. Servicios prestados por Brandee y precios mínimos.

Tipo de servicio	Precio mínimo
Publicidad	
Logo	\$ 900.000
Naming	\$ 400.000
Eslogan	\$ 600.000
Creación de pieza gráfica	\$ 500.000
Diseño página web	\$ 2.300.000
Manuales de identidad corporativa	\$ 900.000
Campaña de social media	\$ 2.000.000
Mercadeo	
Investigación de mercados	\$ 2.300.000
Plan de marketing	\$ 2.400.000
Estrategia de marketing	\$ 2.500.000

Nota. La tabla muestra el valor mínimo que un freelancer debe cobrar por sus servicios, dependiendo del que el cliente contrate.

Debido a que los freelancers participantes en la plataforma son en su mayoría recién egresados o profesionales jóvenes, los precios mínimos son inferiores a los de la competencia en otras áreas de desarrollo, se garantiza una calidad alta y personalizada en la entrega de los finales a los clientes en sus distintas marcas, lo que compete personalidad, valores, identidad y creatividad para cada uno de ellos; por lo que la estrategia es de valor alto (calidad alta-precio medio). En comparación con la competencia, Brandee.com tiene una ventaja más en el mercado.

Tabla 7. Mapa de posicionamiento calidad/ precio de la competencia directa.

		Precio		
		Alto	Mediano	Bajo
Calidad	Alta	 Estrategia Superior	 Estrategia de valor alto	
	Mediana	 Estrategia de valor medio	 Estrategia de valor medio	 Estrategia de buen valor
	Baja			

Nota. La tabla muestra la estrategia de precio- calidad que manejan las marcas en el mercado.

Se evidencia que la mayoría de estas plataformas, que cabe aclarar que no son colombianas, manejan un formato de calidad media-alta en promedio y precios variados

según la trayectoria de la misma y el sector de trabajo al que se dedican. En el mercado colombiano, principalmente en la ciudad de Bogotá, la asistencia de publicidad y mercadeo remotos no son muy comunes, llegar al mercado con precios cómodos para los nuevos emprendedores es importante ya que este tipo de negocios no cuentan con ingresos muy altos para poder invertir en sus estrategias en estas áreas, y esto, nos da una ventaja competitiva importante que será de impulso para el nacimiento de la marca en un mercado poco explorado.

Estrategia de Distribución:

La distribución de Brandee.com es por medio de la web, todos y cada uno de los servicios se adquieren desde este medio y la comunicación con los freelancers se realiza desde allí. Todo el customer journey está pensado para que sea sencillo, fácil, intuitivo y atractivo a la vista.

El sitio web está dividido en 2 grandes secciones, una cara para los freelancers y la otra para los clientes finales, así mismo el lugar de registro. Aquí podemos ver que el proceso de registro es por separado:

BRANDEE.COM

REGISTRO FREELANCERS

Empieza a promocionar tus diseños y a ganar experiencia en el mercado:

Nombre de usuario:

Correo electrónico:

Contraseña:

Registrar con:   

REGISTRO CLIENTES

Empieza a crear conexiones y a llevar tu negocio a otro nivel en el mercado:

Nombre de usuario:

Correo electrónico:

Contraseña:

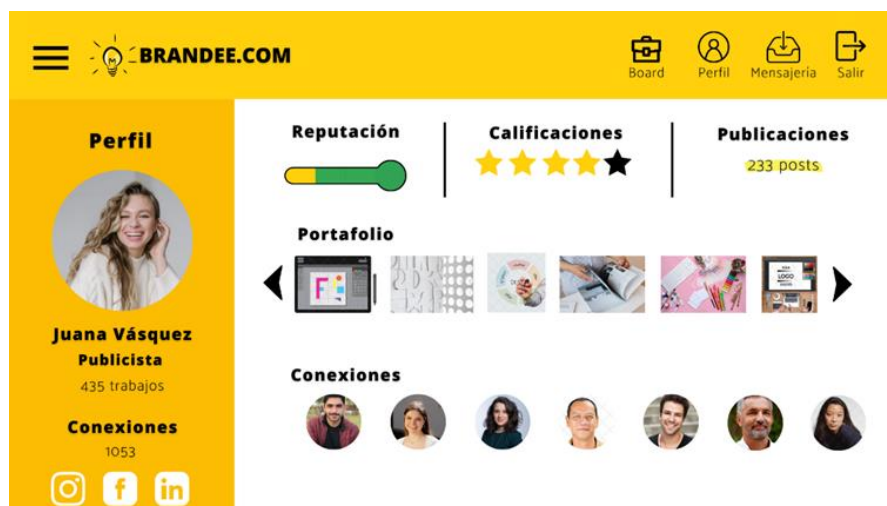
Registrar con:   

En el momento en que un independiente ingresa a la sección “Board” puede verificar todas y cada una de las solicitudes realizadas que abarque su catálogo de trabajo, desde allí puede

aplicar o eliminar las que considere que no puede realizar. La navegación por el sitio web es muy sencilla para ambos perfiles.



Desde la vista del cliente, puede acceder al perfil del freelancers luego de haber recibido su aplicación desde el sitio web y revisar: Reputación, calificaciones, portafolio, anteriores conexiones, número total de conexiones y datos básicos.



En el momento en que un cliente quiera subir una solicitud al sitio web, debe suministrar información para que el algoritmo pueda mostrar las aplicaciones a los freelancers indicados para el trabajo. Siempre se le indica el paso a paso a seguir para que logre subirlo sin ningún

inconveniente y tenga la exposición que necesita para que se cumplan las fechas de entrega establecidas.

Estrategia de Promoción:

Para la promoción de este servicio web, se utilizarán plataformas digitales principalmente, porque es allí en donde los clientes buscan principalmente productos o servicios en el mercado, por lo que distintas pautas en redes sociales le son útiles a la marca, pero la estrategia de promoción se centra en la atracción de cliente nuevos y potenciales a su vez. Por medio de las redes sociales se pueden realizar estrategias de promociones, descuentos y beneficios para el cliente final del servicio y para el freelancer, beneficios profesionales y también económicos motivados principalmente por la comisión moderada que cobrará la página web.

La estrategia de atracción en redes está guiada para ambos tipos de usuarios en nuestra página web, porque el principal objetivo de Brandee.com es que estos dos clientes sean beneficiados. Desde activar tu cuenta, hasta completar tu primera conexión exitosa, Brandee.com se enfocará en este tipo de promoción durante el lanzamiento de la marca para alcanzar clientes y el reconocimiento en el mercado digital.



Estrategia de Comunicación:

En un principio debido a que Brandee.com es un servicio nuevo en su categoría, la estrategia de comunicación será de lanzamiento, principalmente potenciando los beneficios y atributos del servicio en la web, sin embargo, el trabajo en esta comunicación también es el posicionamiento en el mercado como el servicio que conecta personas y profesionales en el área del marketing y la publicidad.



El nombre de la marca es un neologismo, está conformado por la palabra “Brand” y se la adicionó el “ee.com” haciendo referencia a que es un sitio web; por otro lado, el logo es un imagotipo conformado por el nombre de la marca y un icono que lo acompaña. El icono es un bombillo encendido que hace referencia a la creatividad e imaginación de nuestros freelancers.

Para poder darle una imagen a la idea de negocio, se definieron 3 colores corporativos principales: #FFD00B, #000000 y #FFFFFF que son los que están presentes en el logo de la marca y unos colores secundarios en caso de que se necesiten: #975136, #FF870B y #F4C173.

<div style="background-color: #FFD00B; width: 40px; height: 40px; border-radius: 10px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> #FFD00B </div>	<p>RGB: 255, 208, 11</p> <p>CMYK: 0%, 18%, 96%, 0%</p>	<p>RGB: 151, 81, 54</p> <p>CMYK: 0%, 46%, 64%, 41%</p>	<div style="background-color: #975136; width: 40px; height: 40px; border-radius: 10px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> #975136 </div>
<div style="background-color: #000000; width: 40px; height: 40px; border-radius: 10px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> #000000 </div>	<p>RGB: 0, 0, 0</p> <p>CMYK: 0%, 0%, 0%, 100%</p>	<p>RGB: 255, 135, 11</p> <p>CMYK: 0%, 47%, 96%, 0%</p>	<div style="background-color: #FF870B; width: 40px; height: 40px; border-radius: 10px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> #FF870B </div>
<div style="background-color: #FFFFFF; width: 40px; height: 40px; border-radius: 10px; border: 1px solid black; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> #FFFFFF </div>	<p>RGB: 255, 255, 255</p> <p>CMYK: 0%, 0%, 0%, 0%</p>	<p>RGB: 245, 193, 115</p> <p>CMYK: 0%, 21%, 53%, 4%</p>	<div style="background-color: #F4C173; width: 40px; height: 40px; border-radius: 10px; margin: 0 auto; display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> #F4C173 </div>

En acompañamiento a todo este diseño, otro aspecto importante de Brandee.com son sus tipografías, para lo cual se maneja una tipografía principal y una secundaria, definidas de la siguiente forma:

Open Sans Extra Bold, como tipografía primaria, utilizada en títulos, textos importantes o resaltar:

a b c d e f g h i j k l m n
 ñ o p q r s t u v w x y z 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
 A B C D E F G H I J K L M N ¡ ¢ ? # \$ % & / () =
 Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

Catamaran Thin, como tipografía secundaria y empleada para textos largos o principales, ideas secundarias y redacción general.

a b c d e f g h i j k l m n
 ñ o p q r s t u v w x y z 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0
 A B C D E F G H I J K L M N ¡ ¢ ? # \$ % & / () =
 Ñ O P Q R S T U V W X Y Z

Para la aplicación correcta de la marca, se establecieron unas reglas básicas de utilización, de esta forma evitaron los errores que afecten la personalidad e imagen de la marca.

1. Primeramente, el logo tiene 2 aplicaciones correctas: La primera es la original en composición de cuadrado y la segunda es la genérica, la cual se puede utilizar en espacios reducidos o en donde por composición publicitaria se requiera.



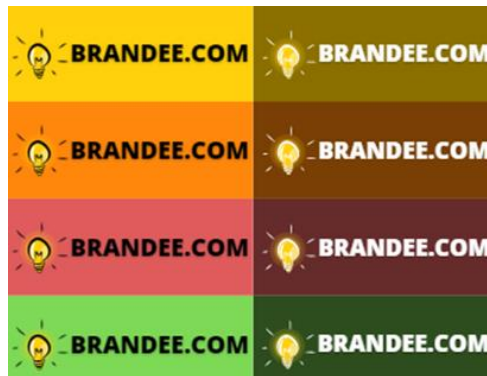
2. Al momento de utilizar el logo en fondos negros o muy oscuros en donde la tipografía del mismo no se distinga, se debe hacer uso del negativo del mismo.



3. En los logos de la web o cuando el espacio sea demasiado pequeño para ubicar el logo completo, se debe hacer uso del icono distintivo de la marca sin la tipografía, cumpliendo la regla anterior en los casos necesarios.



4. Las coloraciones correctas del logo se definen en dos ámbitos: Colores claros y oscuros, en los casos claros, el logo debe ir en su formato original; cuando el fondo es oscuro, el logo debe ir en su variación clara. Los demás cambios de color, son incorrectos.



Por medio de las redes sociales, que son el principal canal de comunicación, se realizarán estas activaciones de la marca para ganar reconocimiento, posicionamiento y nuevos clientes perfiles en la página web. El no tener una competencia de forma directa en cuanto al área de profesionales, nos genera una ventaja competitiva interesante que hay que resaltar en la comunicación que el público verá.

Algunas de las piezas que se utilizarán para la campaña de expectativa manejan una comunicación informal y sin mencionar el tipo de servicios que ofrecemos, por lo que creamos expectativa en el consumidor al querer saber quién es Brandee.com.



Conclusiones y recomendaciones del estudio de mercado

Brandee.com goza de ser una marca y servicio nuevo en el mercado, por lo que hay muchas áreas que debe cubrir y muchas acciones que poner en práctica. Se recomienda tomar las acciones más adecuadas para que desde el mercadeo se pueda garantizar en gran parte una buena participación en el mercado, pero también, debe mantener la calidad del servicio que ofrece para que de esta forma cada acciones o estrategia a desarrollar sea exitosa y represente éxito para la marca. La comunicación debe ser fácil de leer, comprender y ser muy jovial, debido a que los emprendedores nuevos, en su mayoría son adultos jóvenes, la manera más acertada en la que se puede generar conexión con esta generación, es de forma amigable y muy colombiana.

Al ser un negocio nuevo en la web, todas las estrategias deben ser fuertes en este canal principalmente y tiene que ser funcional de cara al cliente, para que la transacción sea más fácil

que en la presencialidad, este es el foco principal y con base a ello, las estrategias deben acoplarse y enlazarse. Desde la fijación de precios hasta la experiencia completa del cliente en la web, debe garantizarse facilidad y beneficio para ambos sectores (clientes finales y freelancers), sin embargo, deben comunicarse estas estrategias de precios y beneficios al cliente para darse a conocer en el mercado y también ganar posicionamiento en el mismo.

ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico de se dará a conocer los aspectos internos, de función y demostrar la viabilidad del proyecto, el cual justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

Características de la localización

Brandee.com es una página web corporativa, se utiliza para manejar la presencia de la empresa en internet. La página web es básica con HTML, con desarrollo propio en varios lenguajes y que se pueden realizar con CMS que ayudan a convertirse con mayor facilidad al realizar, manejar y actualizar.

Características de las áreas de producción



Brandee.com es una página web de diseño web adaptable, la cual permite interactuar con los usuarios según su necesidad, específicamente cuenta con:

- Datos de la empresa, historia, misión y visión.
- Servicios de la empresa.
- Tarifas.
- Forma de contacto.

- Freelancers disponibles
- Información financiera.
- Herramienta de búsqueda
- Información valiosa
- La imagen corporativa de la empresa
- Diseño web adaptable
- Contacto directo.

Especificaciones técnicas de la planta y las maquinarias

Brandee.com es un sitio web en el que se crean vínculos estratégicos B2B Y B2C entre publicistas, mercadólogos y clientes que buscan asesoría profesional para satisfacer una necesidad como mejorar o definir su línea gráfica, planeación e implementación de estrategias dentro de las empresas para alcanzar objetivos de negocio, creación de piezas gráficas para eventos específicos. y es Brandee.com tienen la posibilidad de crear un perfil para solucionarlo.

Características técnicas del producto

Brandee.co, es una página web que está dividida en 2 segmentos dependiendo la necesidad del mercado: profesionales freelancers y/o empresas que asumen un papel de clientes en el cual, cada uno debe crear un perfil y conexiones los usuarios registrados para dar solución a temas publicitarios como la creación de logos para marcas, naming, slogan, key visual, creación de piezas gráficas, diseño de página web, manuales de identidad corporativa y creación de campañas de social media; a su vez, y para darle un plus adicional, pueden solicitar asesoría con cada profesional para servicios puntuales de mercadeo como lo son investigación de mercados, planes de marketing, nuevas tendencias, fijación de precios y estrategias de marketing.

Descripción del proceso de producción

Ilustración 6. Proceso de producción de la empresa.



Fuente: Creación propia.

Descripción de la materia prima y los materiales

Características de la cadena de suministros

En este apartado, mostraremos cuales son los suministros y la cadena de suministros que se ven involucrados en la entrega y construcción de cada uno de los servicios que se prestan en Brandee.com; además de la segmentación de cada uno de ellos, la forma en la que se emplean para su óptima utilización y administración.

Descripción de proveedores

Teniendo en cuenta los insumos requeridos para el progreso del negocio, los servicios apropiados para el desarrollo de los servicios son tan frecuentemente requeridos; que se realizará por medio de convenios o contratos con los distribuidores como lo son: Colombia Hosting y Latinoamérica Hosting proveedores de hosting y dominios para sitios web, veco publicidad Proveedor de audios para proyectos audiovisuales y directamente los insumos que requieran los freelance para el desarrollo de sus proyectos, únicamente se re realizará una compra para evitar compras constantes que al final sean costos para la empresa.

Personal en la producción

Hombres y mujeres Freelancer, profesionales en Mercadeo, publicidad o carreras afines, disciplinados, que cobren adecuadamente por el trabajo que realizan, apasionados por su trabajo, personas que cuenten con computador y equipo necesario para realizar su trabajo desde casa.

Perfiles de los puestos de trabajo



Profesionales de Mercadeo y Publicidad, diseño o carreras afines que sepan comprender las necesidades de los consumidores que ayuden a orientar a las empresas a generar estrategias que contribuyan a la mejora de sus necesidades y le

traigan óptimos beneficios a las empresas que van a manejar. Personas con habilidades en comunicación, creatividad, innovación, gestión, análisis y conocimientos para dominar y usar las herramientas que se encuentran en tendencia.

Funciones y responsabilidades

Investigación de mercados del sector en el que se encuentran los clientes para identificar tendencias y oportunidades, implementación de estrategias de marketing, creación de logo, naming, slogan, key visual, creación de piezas gráficas, diseño de página web, manuales de identidad corporativa y creación de campañas de social media, según la necesidad de los consumidores, responsables con la entrega de los trabajos en el tiempo establecido con el cliente, coherentes con el precio a cobrar por el trabajo que se va a realizar.

Conclusiones y recomendaciones del estudio técnico

Para generar un buen uso de la plataforma y los diferentes servicios que se manejan en ella es necesario seguir los pasos que se presentan en cada uno de los ítems descritos en el estudio técnico, esto para satisfacer cada una de las necesidades que tiene los clientes frente a sus proyectos y generar una buena recordación de marca.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Descripción general de la estructura de la empresa

Brandee.com es una idea de negocio que fue establecida y complementada por su completo personal. Al ser una idea de negocio nueva, no se encuentran presentes aún profesionales especializados en cada área, por lo que se constituye principalmente por 3 cabezas: Gerencia General, Gerencia de mercadeo y ventas y Gerencia de publicidad y relaciones públicas.

- **Gerente General:** En este puesto se llevan a cabo todos los procesos de aprobación de actividades o tareas dentro de la empresa. Valentina Valle ocupa este puesto y es quien

supervisa cada área de la compañía para que cada decisión tomada en conjunto tenga la aprobación para realizarse.

La gerente general de Brandee.com también se especializa en los contactos directos con clientes clave, socios, proveedores y asociados.

- **Gerente de mercadeo y ventas:** En la gerencia de mercadeo, Melisa Romero, es la encargada de supervisar, planear, ejecutar, organizar e innovar en cada decisión y asunto que les corresponda a las ventas de la empresa, que se apoyan directamente en las estrategias de mercadeo planteadas previamente.

Adicionalmente, en este puesto, se toman en cuenta las actividades de: planes de mercadeo, presupuesto, finanzas, estrategias de ventas y comercialización.

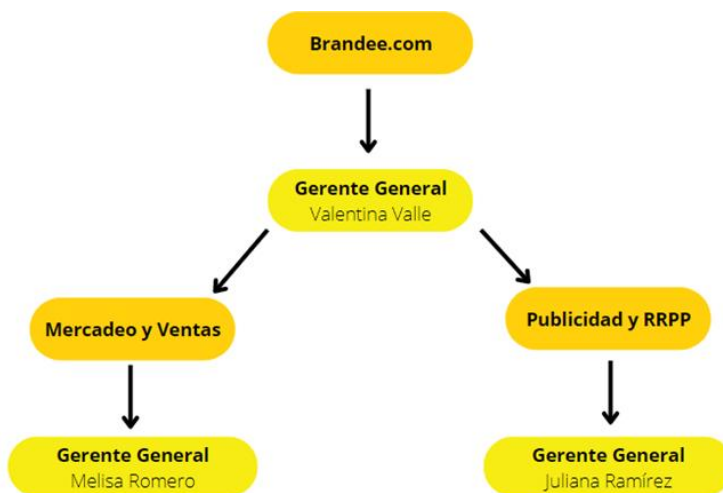
- **Gerente de publicidad y relaciones públicas:** En este puesto, Juliana Ramírez se encarga de todas las labores que encajan en el marco publicitario y de relaciones. Esta área es de vital importancia para la empresa, debido al contacto con medios tradicionales y no tradicionales, redes, y socios potenciales.

Esta gerencia se encarga de labores como community management, atención al cliente directo, manejo de estrategias publicitarias, de comunicación, ideación y creación de piezas gráficas y de multimedia.

Organigrama

El organigrama de la compañía, teniendo en cuenta lo descrito anteriormente y las posiciones que esta maneja, se ve de esta manera:

Ilustración 7. Organigrama Corporativo.



Fuente: Creación propia.

Legalización

La legalización de la empresa está enmarcada dentro de todas leyes que rigen en Colombia y en Bogotá. Está detallado de la siguiente manera:

Ilustración 8. Formalización y legalización de la empresa.

Formalización y legalización:

1. Define la forma de constitución. **En este caso Brandee.com es jurídica.**
2. Definición de la actividad económica, código CIIU.
3. Revisión de homonimia para el nombre de la empresa.
4. Formulario del Registro Único Tributario (RUT). **Proceso gratuito.**
5. **Registro ante la Cámara de Comercio de Bogotá:**

Según la Cámara de Comercio de Bogotá para una empresa con activos de mayores a \$21.121.960 el costo del registro es de \$263.000.

1. El registro mercantil: \$3.200
 2. Existencia y representación legal e inscripción de documentos: \$6.500
 3. Certificados Especiales: \$6.500
 4. Derechos por registro de matrículas de establecimientos, según la Cámara de Comercio de Bogotá: \$154.000
4. Revisión para responsabilizarse del IVA.

La información fue extraída de la página web de la CCB: <https://www.ccb.org.co/Inscripciones-y-renovaciones/Tarifas-2022>

Fuente: Creación propia.



Misión

Generar oportunidades de crecimiento para los jóvenes y las personas independientes, de igual manera ayudar a las pequeñas y medianas empresas a crecer en el mercado al que pertenecen, para que puedan dar a conocer sus servicios y productos, así crecer como empresa a la mano de nuestros clientes y el talento humano con el que trabajamos.

Visión

Brandee quiere posicionarse a nivel nacional expandiendo sus servicios en todos los mercados posibles, generando recordación en los consumidores, como una de las empresas líderes en la creación de una marca y apoyo en el crecimiento de las nuevas empresas.

Objetivos y valores

En Brandee se cultivan los valores desde el momento en que se inicia la relación entre el cliente con la empresa; La honestidad, pasión, responsabilidad y puntualidad son pilares que se maneja en la compañía, tenemos claro que a los clientes les atrae el hecho de que una persona disfrute lo que hace, al igual que el respeto que se tiene con los plazos de entrega.

Socios estratégicos

Tabla 8. Socios clave Brandee.com.

EMPRESA	LOGO	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	FINALIDAD
CAMARA DE COMERCIO		La Cámara de Comercio acompaña a las empresas en sus diferentes ciclos de vida.	Brinda seguridad jurídica, capacitación, talleres, mentorías, visibilidad de proyectos, acceso a diferentes créditos y programas de inversión.	Garantizar la reivindicación del empresario, resaltando su gran aporte al tejido empresarial del país y con él, al desarrollo económico y social.
HUBBOG		Entidad privada que acompaña a los emprendedores a llevar sus ideas de negocio a la web y transformarlas	Brinda asesoría y asistencia a más de 200 empresas capacitándose con cursos prácticos sobre cómo aumentar sus ventas por Internet	Apoyar e impulsar los emprendimientos en Tecnologías de la Información.
ENDEAVOR		Entidad que funciona como red global.	Apoya y conecta a emprendedores para lograr que sus ideas de negocio tengan un nivel máximo de impacto y se conviertan en empresas sólidas, estables y rentables.	Ofrece a los emprendedores mentoría, alianzas, eventos y networking.

EMPRESA	LOGO	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS	FINALIDAD
INNpulsa		Agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional.	Fue creada para acompañar la aceleración y el crecimiento de empresas de alto nivel y potencial, así como impulsar los procesos innovadores ya conformados para que puedan escalar sus negocios.	Generar desarrollo económico, equidad y oportunidades de empleo para todos los colombianos. Esto a través de la articulación del ecosistema emprendedor con la academia, entidades privadas y organizaciones sociales.
OPINNO		consultoría global de innovación y tecnología	apoya a emprendedores y empresas a través de la formación y diseño de nuevas metodologías.	Guiar a los emprendedores y empresas en la creación de comunidades de éxito.
FREELANCERS		Personas que trabajan de forma independiente	Ofrecen sus servicios a empresas u otras personas, las cuales gestionan su tiempo y su forma de trabajar de manera autónoma.	Generar ingresos a trabajos de sus conocimientos y experiencia.

Nota. Esta tabla define y describe la actividad y características de cada uno de los socios clave para la compañía.

Freelancers: Personas que trabajan de forma independiente ofreciendo sus servicios a empresas u otras personas, las cuales gestionan su tiempo y su forma de trabajar de manera autónoma.

Cámara de Comercio: La Cámara de Comercio acompaña a las empresas en sus diferentes ciclos de vida brindando seguridad jurídica, capacitación, talleres, mentorías, visibilidad de proyectos, acceso a diferentes créditos y programas de inversión con el fin de garantizar la reivindicación del empresario, resaltando su gran aporte al tejido empresarial del país y con él, al desarrollo económico y social.

HubBog: HubBog es una entidad privada que acompaña a los emprendedores a llevar sus ideas de negocio a la web y transformarlas, brindando asesoría y asistencia a más de 200 empresas capacitándose con cursos prácticos sobre cómo aumentar sus ventas por Internet con el objetivo de apoyar e impulsar los emprendimientos en Tecnologías de la Información.

Endeavor: Es una entidad que funciona como red global la cual apoya y conecta a emprendedores para lograr que sus ideas de negocio tengan un nivel máximo de impacto y se

conviertan en empresas sólidas, estables y rentables ofreciendo a los emprendedores mentoría, alianzas, eventos y networking.

INNpulsa: INNpulsa Colombia es la agencia de emprendimiento e innovación del Gobierno Nacional, que fue creada para acompañar la aceleración y el crecimiento de empresas de alto nivel y potencial, así como impulsar los procesos innovadores ya conformados para que puedan escalar sus negocios y generar desarrollo económico, equidad y oportunidades de empleo para todos los colombianos. Esto a través de la articulación del ecosistema emprendedor con la academia, entidades privadas y organizaciones sociales.

Opinno: Funciona como una consultoría global de innovación y tecnología que apoya a emprendedores y empresas a través de la formación y diseño de nuevas metodologías para guiarlos en la creación de comunidades de éxito.

Políticas generales

Protección de la Información Personal

La información proporcionada por el usuario al registrarse en Brandee.com, está resguardada tecnológicamente y sólo podrán acceder a ella. El usuario es el único responsable de mantener su usuario y contraseña resguardada y la información de su cuenta. Para disminuir los riesgos se le recomienda al usuario salir de su cuenta y cerrar la ventana de su navegador cuando finalice su actividad.

Confidencialidad de la Información

Brandee.com no compartirá ni revelará la información confidencial con terceros, excepto que tenga expresa autorización de quienes se suscribieron, o cuando ha sido requerido por orden judicial o legal, o para proteger los derechos de propiedad intelectual u otros derechos.

Aceptación de los términos

Esta declaración de Confidencialidad y Protección de Datos está sujeta a los términos y condiciones de Brandee.com, con lo cual constituye un acuerdo legal entre el usuario y el cliente.

Si el usuario utiliza los servicios de Brandee.com, significa que ha leído, entendido y aceptado los términos antes expuestos. Si no está de acuerdo con ellos, tiene la opción de no proporcionar ninguna información personal, o no utilizar el servicio.

Proveedores

Nuestro reto consiste en encontrar proveedores potenciales que ofrezcan beneficios acordes a nuestro compromiso con la calidad y la satisfacción de los dos tipos de clientes. Los criterios y modos de interacción con los Proveedores tienen por objeto asegurar niveles de calidad y fiabilidad adecuados a de los componentes de compra, además de garantizar una gestión correcta de temas como, la protección de datos personales y cumplimiento de la alianza estratégica establecida por ambas partes.

Ventas

1. **Publica un proyecto:** Publicar un proyecto siempre es gratuito. Comenzarás a recibir ofertas automáticamente por parte de nuestros freelancers, puedes explorar el talento disponible en nuestro sitio y elegir a el freelancer de preferencia-
2. **Elige al freelancer perfecto:**
 - Explora los perfiles de los freelancers.
 - Conversa en tiempo real.
 - Compara propuestas y selecciona la mejor.
3. **¡Paga cuando estés listo!**

Paga de forma segura usando nuestro sistema de pagos por hitos: libera los pagos de acuerdo a un cronograma de objetivos definidos por ti o solo paga al finalizar. Tú tienes el control, tú tomas las decisiones.

Acuerdo de Usuario

En Brandee.com debes registrarse, publicar un proyecto para recibir ofertas de los freelancers, así como revisar el portafolio y conversar sobre los requerimientos del proyecto es gratis. Si decides adjudicar el proyecto, no te cobraremos tarifas relacionadas con el valor de la oferta seleccionada, como tarifa de presentación.

Para los proyectos de precio fijo, al momento en que el proyecto ha sido adjudicado por ti. Si posteriormente pagas al freelancer más del importe de la oferta original también cobramos la tarifa del proyecto sobre estos pagos excedentes. Puedes cancelar el proyecto desde tu panel en cualquier momento hasta 7 (siete) días después de que ha sido aceptado para que recibas un reembolso total de tu tarifa. Se pueden comprar mejoras de proyecto opcionales.

Los cargos y tarifas están resumidos en los términos del Acuerdo de Usuario de Brandee.com y las políticas relacionadas del sitio. El Acuerdo de Usuario incluye otros términos importantes y debe leerse en su totalidad.

Conclusiones y recomendaciones del estudio administrativo

Al iniciar el estudio administrativo, se debe plantear una breve reseña de los orígenes de la empresa y un esquema tentativo de la organización que se considera necesaria para el adecuado funcionamiento administrativo del proyecto, como también el origen de los recursos, implementación y operación del proyecto.

Será quien rinda cuentas del desempeño y cumplimiento de metas a la Junta Directiva. Además, tendrá como función, resolver cualquier inquietud que se le presente a los clientes, promoverá continuamente la motivación y el sentido de pertenencia con el servicio.

ESTUDIO ECONÓMICO Y SOCIAL

Impacto social

Beneficiarios directos del proyecto

Gracias a la realización de esta idea de negocio los principales beneficiados son los profesionales mercadólogos y publicistas, los clientes y principalmente el equipo de trabajo de Brandee.com.

- **Los profesionales o freelancers:** Este segmento se ve beneficiado directamente por la empresa porque son quienes obtienen mayor parte de la ganancia monetaria, pero también adquieren beneficios intangibles como la experiencia laboral, el reconocimiento en el mercado y el posicionamiento de sus pequeñas empresas dedicadas a este negocio.
- **Equipo de trabajo Brandee.com:** Los gerentes de cada área y los trabajadores directos obtienen sus ingresos y salarios de los rendimientos de la página web.
- **Los clientes:** Este es el grupo de personas que obtiene la solución a sus necesidades por medio de las conexiones en la página web, no se ven monetariamente beneficiados, pero si obtienen el mejor trabajo y desarrollo por parte del equipo de profesional

Beneficiarios indirectos

Entre los beneficiarios indirectos del proyecto, podemos mencionar a los intermediarios que trabajan de la mano con Brandee.com, las familias de los mismos, pero a su vez de los trabajadores directos como los gerentes y demás. Cabe destacar que, también el aporte es

indirecto para la capital Bogotá y a su vez Colombia en el ámbito económico, social y ambiental.

- **Intermediarios:** En este sector los beneficiados son: los desarrolladores y editores del sitio web, diseñadores y sus núcleos familiares. No trabajan directamente con la compañía, pero obtienen beneficios monetarios por los trabajos realizados en Brandee.com.
- **Las familias:** Nuestras familias también se ven ampliamente beneficiadas debido a los ingresos que por medio de las conexiones se obtendrán. No solo las familias de las creadoras, sino que indirectamente también las familias de nuestros profesionales y trabajadores que hacen de la marca un servicio funcional.
- **La nación y su capital:** Principalmente mencionamos a Bogotá, porque los profesionales obtendrán remuneración, pero a su vez se abren vacantes indefinidas para todos aquellos que quieran hacer parte de esta idea de negocio, mejorando así la calidad de vida de este sector, disminuyendo la tasa de desempleo de la ciudad y el país, aumentando las posibilidades de ejercer sin experiencia, y con esto crece la ciudad, pero a su vez el país mejora sus cifras y las oportunidades para sus habitantes.

Aporte al desarrollo local o regional

Esta idea de negocio está enmarcada por el apoyo social que trae el aumento de empleos disponibles para los jóvenes universitarios, recién egresados y pequeñas empresas del sector publicitario y marketing.

Ilustración 9. Aporte Regional y local de la empresa.



Fuente: Creación propia.

En Colombia, el desempleo es uno de los factores que más afecta a los jóvenes, las pocas oportunidades laborales que existen en el mercado para los trabajadores y profesionales sin experiencia, está en aumento con el paso del tiempo; y la educación, además de ser una de las principales formas de desarrollo en un país, también lo es el desarrollo laboral. Con esta idea de negocio, se abre una plataforma de empleo para cientos de profesionales que no han tenido la posibilidad de ejercer o crecer profesional y laboralmente; y que apoya en gran manera al desarrollo de la ciudad y a su vez, del país.

El compromiso de Brandee.com no se limita únicamente a uno social, sino también ambiental de la ciudad. Ya que todo el proceso dentro de la plataforma es virtual, no es necesario transportarse para reunirse con el profesional, no se necesita de un lugar físico por lo que la conservación de la energía también es un aspecto que se busca cuidar, y, además, no se hacen pruebas de impresión previas a la entrega final (a menos de que el cliente quiera hacerlo) por lo que la disminución en el consumo excesivo de papel es otro factor muy importante.

La visión de futuro que conserva la marca, la hace competitiva, pero también en pro del desarrollo de la ciudad que contribuye y ayuda de formas diferentes a los profesionales que son el motor de la compañía.

Coherencia con el plan de desarrollo nacional

El plan de desarrollo nacional busca la inclusión social y la productividad a través de los emprendimientos. En Brandee.com se tiene como objetivo ayudar a crecer a los profesionales recién egresados que aún no tiene experiencia para entrar al campo laboral al que pertenecen, ayudándolos así a crecer personal como profesionalmente, igualmente servir a las pequeñas empresas con nuestros servicios a ser conocida en los nuevos mercados.

Impacto ambiental

Ministerio de Salud y Protección Social es la cabeza del Sector Administrativo de Salud y Protección Social y tendrá como objetivos, dentro del marco de sus competencias, formular, adoptar, dirigir, coordinar, ejecutar y evaluar la política pública en materia de salud, salud pública, promoción social en salud, así como, participar en la formulación de las políticas en materia de beneficios económicos periódicos y riesgos laborales, lo cual se desarrollará a través de la institucionalidad que comprende el sector administrativo.

La importancia al cumplimiento del Decreto 780 de 2016 Gestión Integral de los residuos generados en la atención en salud y otras actividades cuyo objetivo es reglamentar ambiental y sanitariamente la gestión integral de los residuos generados en la salud y otras actividades.

Matriz de riesgos ambientales y Plan de mitigación del impacto ambiental

Se ha generado un compromiso no solo con el cumplimiento ambiental y sanitariamente la gestión integral de los residuos, si no también busca oportunidades que disminuyan el impacto generado al ambiente durante el desarrollo de las actividades de gestión, a través del planteamiento de procedimientos estandarizados que orienten las actividades de las personas involucradas en el manejo de residuos y seguimientos del grupo administrativo orientados a identificar oportunidades de mejora.

Tabla 9. Matriz de riesgos Brandee.com.

ZONA/ LUGAR	ACTIVIDADES	ASPECTO IMPACTO	ASPECTO AMBIENTAL	PLAN DE MITIGACIÓN
OFICINAS ADMINISTRATIVAS	Generación e impresión de documentos, manipulación de objetos	Generación de residuos reciclables y peligrosos	Agotamiento de los recursos naturales	Apagar los bombillos que no sea necesario tener encendidos, desconectar los equipos, cuando termine la jornada.
ENERGIA	Dispositivos que consumen energía eléctrica cuando están apagados.	Alto consumo de energía	Agotamiento de los recursos naturales	Contar con enchufes inteligentes que detectan cuando un aparato no está en uso y cortan la alimentación automáticamente.
5 R	Rechazar, reducir, reutilizar, recuperar y reciclar	Consumo de agua, plástico, separación de residuos.	Contaminación de los recursos naturales y medio ambiente.	Ubicación y uso de canecas para la debida separación de residuos, reutilizando artículos en vez de usar desechables, e incorporar botellas de agua, tazas térmicas, bolsas de telas y contenedores herméticos

Nota. Esta matriz nos indica, define y enumera cada uno de los riesgos a los que la compañía está expuesta.

Conclusiones y recomendaciones del estudio económico social

Como empresa Brandee.com se compromete en todos los aspectos económicos y sociales que se encuentran en el país, nos enfocamos en la formación y crecimiento de los jóvenes recién egresados, para que tengan una experiencia y crecimiento, no solo como profesionales sino también como personas, de igual manera aportamos a la disminución del impacto ambiental en el país gracias al método de trabajo virtual que manejamos.

ESTUDIO FINANCIERO

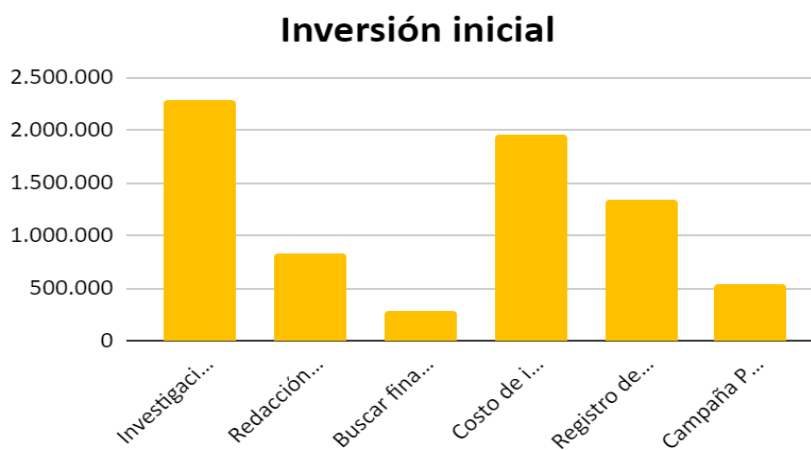
Proyecciones

El estudio financiero para Brandee.com se realizó generando un análisis con seis Bancos ubicados en la ciudad de Bogotá, cada una de las cotizaciones realizadas por el valor de **\$7.188.400** determinando la tasa de interés, el plazo a pagar, para así mismo tomar la decisión del banco que es más viable para iniciar el negocio.

Se toma la decisión de apalancarse con El Banco es cogido es **Av Villas**, quien ofrece una de las mejores condiciones para Brandee.com, seguido a esto se van a generar las respectivas proyecciones y determinar la viabilidad del proyecto.

Inversión inicial

La inversión total para el desarrollo de este plan de negocios llega de \$7.188.400 y se distribuyen de la siguiente manera.

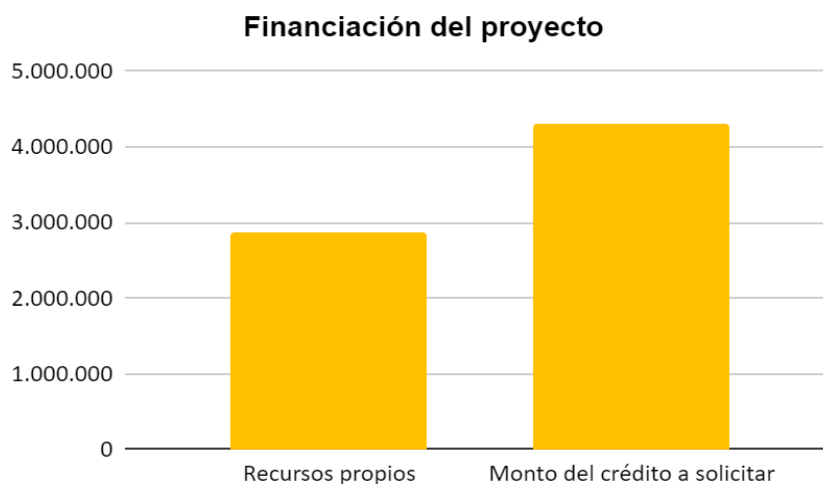


De acuerdo a lo evidenciado en el gráfico anterior, podemos visualizar que para empezar con el proyecto es necesario determinar actividades específicas como: Investigación de mercados, redacción del plan de negocio, financiación, implementación de la página web, registro de marca y legalización, junto con publicidad digital, confirmando que la inversión más fuerte que hay que hacer está en la investigación de mercados e implementación de la página web.

Financiación y fuentes de financiación

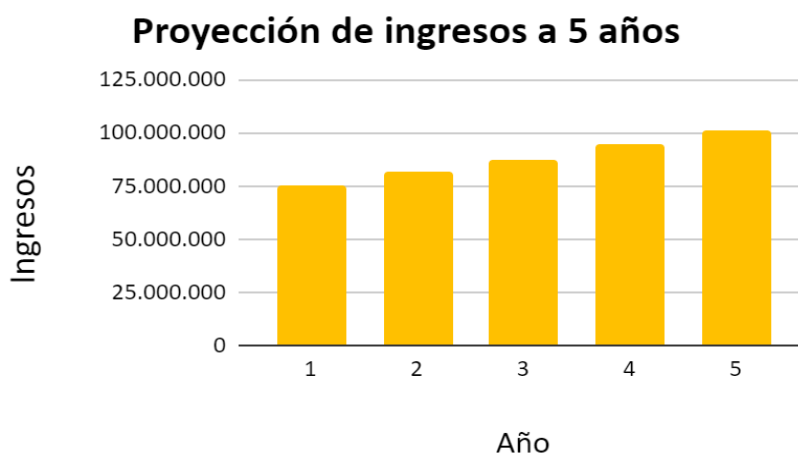
Para la financiación del proyecto se aportarán como Recursos propios \$2.875.360,00 equivalentes al 40% y para el resto de la financiación que corresponde a \$ 4.313.040,00 equivalente al 60%, se contará con la financiación del Banco Av Villas quien concede 14

meses de plazo con una tasa EA del 13,80% lo cual implica pagar una cuota de \$333.681 pesos colombianos.



Proyección de ventas

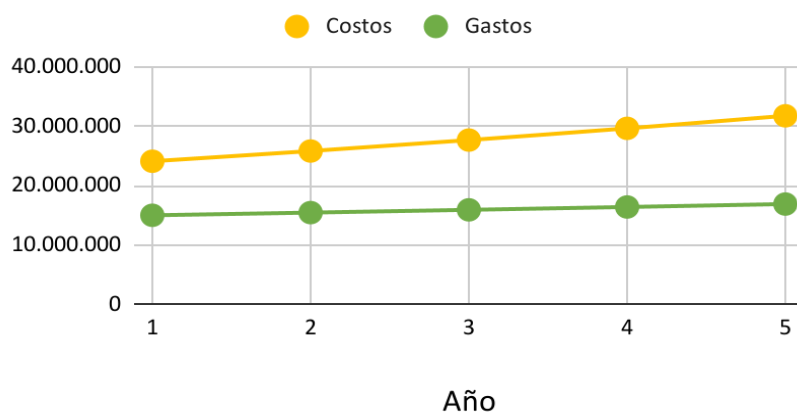
Se realiza una proyección a 5 años de las ventas de Brandee.com en la cual se evidencia que desde el año 1 sus ganancias empiezan a ser positivas.



Proyección de costos y gastos

Se evidencia que el plan de negocio es viable, ya que los costos y los gastos están por debajo de los ingresos, permitiendo un valor favorable en el resultado. Los gastos en el primer año equivalen a **\$15.066.407** permitiendo una utilidad en el primer año.

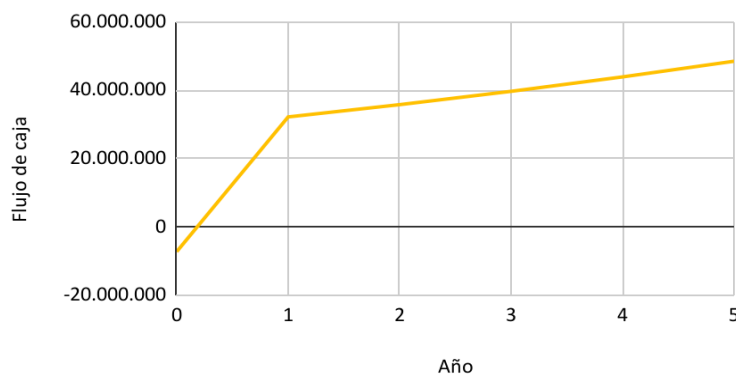
Proyección de costos y gastos



Flujo de caja proyectado

En el primer año se evidencia un valor positivo de \$ 32.259.577, para el segundo año se sigue recupera la inversión y adicional los flujos de cajas son equivalentes a \$ 35.852.854,70, en el año cinco podemos evidencia un flujo de caja de **\$48.558.254** indicadores de evaluación del proyecto.

Flujo de caja



Análisis de los indicadores

Desde el punto de vista financiero, el proyecto es viable ya que el inversionista aspira a ganar el **35% del proyecto**, sin dejar de lado la rentabilidad interna del 46% lo que lo hace muy interesante. El valor actual neto nos confirma que después de transcurridos 5 años, los cuales se calcularon en proyección, se evidencia que el proyecto se habrá valorizado en \$76.605.312.

En la relación beneficio costo se evidencia que por cada peso que se invierte en la financiación del proyecto, se recuperará \$11,66 más de ganancia, resaltando que en el primer año se estaría recuperando la inversión.

Tabla 10. Indicadores de la idea de negocio.

TIO	35,00%
TIR	460%
VAN del proyecto	76.605.312
B/C	11,66
Recuperación	1er año

Fuente: Creación propia.

Conclusiones y recomendaciones del estudio financiero

La inversión total para el desarrollo de este plan de negocios es de \$7.188.400 mostrando que la inversión más fuerte que hay que hacer está en la investigación de mercados e implementación de la página web. Para la financiación del proyecto se aportarán como recursos propios de \$2.875.360 equivalentes al 40%, se contará con la financiación del Banco Av Villas quien concede 14 meses de plazo con una tasa EA del 13,80%.

En el primer año se evidencia un valor positivo de \$32.259.577, en el año cinco podemos evidenciar un flujo de caja positivo de \$48.558.254, y desde el punto de vista financiero, el proyecto es viable ya que se aspira a ganar el 35% del proyecto.

El valor actual neto nos confirma que después de transcurridos 5 años, los cuales se calcularon en la proyección del proyecto, se habrá valorizado en \$76.605.312, resaltando nuevamente que en el primer año se estaría recuperando la inversión.

Conclusiones generales

Ilustración 10. Modelo Canvas de la idea de negocio.

Modelo Canvas



Fuente: Creación propia.

Bibliografía

ACIS. (2022). Obtenido de <https://acis.org.co/portal/content/noticiasinternacionales/la-generacion-de-los-baby-boomers-aumentaron-el-consumo-de-television-y-las-compras-online>

Asobancaria. (2022). Obtenido de <https://www.asobancaria.com/wp-content/>

Branch . (2022). *Branch* . Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/>

Branch. (2021). *Branch.com*. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/>

Branch. (2022). *Branch.com*. Obtenido de <https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/>

Confecámaras. (2021). *Confecámaras*. Obtenido de Confecámaras:

<https://confecamaras.org.co/noticias/785-en-primer-trimestre-de-2021-aumento-9-3-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

Confecámaras. (2022). *Confecámaras*. Obtenido de [https://confecamaras.org.co/noticias/809-](https://confecamaras.org.co/noticias/809-307-679-nuevas-empresas-se-crearon-en-el-pais-durante-2021-un-aumento-del-10-6-con-respecto-a-2020#:~:text=La%20creaci%C3%B3n%20de%20microempresas%20creci%C3%B3,unidades%20productivas%20nuevas%20en%202021.)

[307-679-nuevas-empresas-se-crearon-en-el-pais-durante-2021-un-aumento-del-10-6-con-respecto-a-](https://confecamaras.org.co/noticias/809-307-679-nuevas-empresas-se-crearon-en-el-pais-durante-2021-un-aumento-del-10-6-con-respecto-a-2020#:~:text=La%20creaci%C3%B3n%20de%20microempresas%20creci%C3%B3,unidades%20productivas%20nuevas%20en%202021.)

[2020#:~:text=La%20creaci%C3%B3n%20de%20microempresas%20creci%C3%B3,unidades%20productivas%20nuevas%20en%202021.](https://confecamaras.org.co/noticias/809-307-679-nuevas-empresas-se-crearon-en-el-pais-durante-2021-un-aumento-del-10-6-con-respecto-a-2020#:~:text=La%20creaci%C3%B3n%20de%20microempresas%20creci%C3%B3,unidades%20productivas%20nuevas%20en%202021.)

eMarketer. (2021). *Branch*. Obtenido de [https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-](https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/)

[de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/](https://branch.com.co/marketing-digital/estadisticas-de-la-situacion-digital-de-colombia-en-el-2020-2021/)

La república. (s.f.). Obtenido de La república: [https://www.larepublica.co/empresas/las-](https://www.larepublica.co/empresas/las-ventas-de-ecommerce-en-colombia-crecieron-40-y-llegaron-a-40-billones-3305200)

[ventas-de-ecommerce-en-colombia-crecieron-40-y-llegaron-a-40-billones-3305200](https://www.larepublica.co/empresas/las-ventas-de-ecommerce-en-colombia-crecieron-40-y-llegaron-a-40-billones-3305200)

Marketing 4 e-commerce. (2022). Obtenido de [https://marketing4ecommerce.co/top-10-las-](https://marketing4ecommerce.co/top-10-las-mejores-agencias-de-publicidad-y-mercadeo-digital-en-colombia)

[mejores-agencias-de-publicidad-y-mercadeo-digital-en-colombia](https://marketing4ecommerce.co/top-10-las-mejores-agencias-de-publicidad-y-mercadeo-digital-en-colombia)

OIT. (2014). Obtenido de [file:///C:/Users/valen/Downloads/Dialnet-](file:///C:/Users/valen/Downloads/Dialnet-LaDiscriminacionLaboralEnRazonDelGeneroYLaEdadEnCo-7062693.pdf)

[LaDiscriminacionLaboralEnRazonDelGeneroYLaEdadEnCo-7062693.pdf](file:///C:/Users/valen/Downloads/Dialnet-LaDiscriminacionLaboralEnRazonDelGeneroYLaEdadEnCo-7062693.pdf)

Psicología y Mente. (2021). *Psicología y Mente*. Obtenido de

<https://psicologiaymente.com/cultura/sectores-economicos-colombia>

SECTORIAL. (2022). *SECTORIAL*. Obtenido de [https://www.sectorial.co/articulos-](https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/221818-%C2%BFc%C3%B3mo-est%C3%A1-el-mercado-freelance-en-colombia)

[especiales/item/221818-%C2%BFc%C3%B3mo-est%C3%A1-el-mercado-freelance-en-colombia](https://www.sectorial.co/articulos-especiales/item/221818-%C2%BFc%C3%B3mo-est%C3%A1-el-mercado-freelance-en-colombia)

Sherlock. (2020). *Sherlock Communications*. Obtenido de

<https://www.sherlockcomms.com/es/rp-colombia/panorama-del-mercado>

Siigo. (2020}). *Siigo*. Obtenido de Fuente [https://www.siigo.com/blog/apoyo-al-](https://www.siigo.com/blog/apoyo-al-emprendimiento-en-colombia/)

[emprendimiento-en-colombia/](https://www.siigo.com/blog/apoyo-al-emprendimiento-en-colombia/)

Ucepcol. (2022). *Ucepcol.com*. Obtenido de <https://www.ucepcol.com/>

web site planet. (2022). *Web Site Planet*. Obtenido de

<https://www.websiteplanet.com/es/blog/estadisticas-de-freelance-crecimiento-de-la-economia/>

Lista de imágenes

Ilustración 1. Indicadores de crecimiento digital.	13
Ilustración 2. Actividades de comercio electrónico.	14
Ilustración 3. El trabajo del freelancer a la sombra del coronavirus.	15
Ilustración 4. Las 5A del mercadeo Brandee.com.	29
Ilustración 5. Servicios de mercadeo y publicidad que presta la empresa.	30
Ilustración 6. Proceso de producción de la empresa.	44
Ilustración 7. Organigrama Corporativo.	47
Ilustración 8. Formalización y legalización de la empresa.	48
Ilustración 9. Aporte Regional y local de la empresa.	56
Ilustración 10. Modelo Canvas de la idea de negocio.	62

Lista de tablas

Tabla 1. Discriminación de los socios clave.	17
---	----

Tabla 2. Competencia Indirecta en el mercado.	20
Tabla 3. Competencia directa en el mercado.	23
Tabla 4. Competencia directa en el mercado.	26
Tabla 5. Cifra de empresas creadas en Bogotá en el 2021.	27
Tabla 6. Servicios prestados por Brandee y precios mínimos.	32
Tabla 7. Mapa de posicionamiento calidad/ precio de la competencia directa.	33
Tabla 8. Socios clave Brandee.com.	49
Tabla 9. Matriz de riesgos Brandee.com.	57
Tabla 10. Indicadores de la idea de negocio.	62