

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

MODALIDAD CREACIÓN DE EMPRESA

PLAN DE NEGOCIO

Autores:

[Ferney Alexander Pedraza Ortiz](#)

Docente asesor (coautor):

[Shirley Lorena Bravo Rojas](#)

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

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

MODALIDAD CREACIÓN DE EMPRESA

PLAN DE NEGOCIO

Autores:

Ferney Alexander Pedraza Ortiz

Asesor Temático y Metodológico:

[Shirley Lorena Bravo Rojas](#)

**FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y PUBLICIDAD**

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
AUTORIDADES ACADÉMICAS

Rector

DR. José Leonardo Valencia Molano

Vicerrector Académico

DRA. Martha Patricia Castellanos Saavedra

Decano Facultad de Ciencias Administrativas Económicas y Financieras

DR. Fernando Téllez

Coordinador Académico

DR. Adriana López Gómez

Director del Programa

DR Diana Maritza Luque Mantilla

NOTA DE ACEPTACIÓN

JURADO 1

JURADO 2

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

AGRADECIMIENTOS

Inicialmente, los agradecimientos son para la profesora Shirley Lorena Bravo Rojas, quien todo el tiempo creyó en mi proyecto de emprendimiento, acompañó, guio, me dio las pautas y procedimientos para hacer un buen trabajo de opción de grado. Y sobre todo que nunca se dio por vencida para que presentara finalmente este trabajo. También un agradecimiento especial al profesor Osmar Yesid Alba quien me ayudó con la parte financiera de este trabajo, y quien me ha dado consejos respecto a todo el tema financiero de ICON Grupo Creativo. De nuevo muchas gracias y espero cumplir con las expectativas del trabajo.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo en primer lugar a mi esposa, quien me ayudo e impulso a hacer realidad a ICON Grupo Creativo hace cinco años, siempre me ha acompañado y hemos crecido juntos para tener un mejor emprendimiento cada día. También dedico este trabajo de forma especial a mi mamá y a mi suegra, quienes me han ayudado con su cariño, paciencia, y recursos económicos para materializar a ICON Grupo Creativo en sus inicios. A mi hijo Matías, quien me ha dado una motivación indescriptible para no desfallecer cuando el camino en momentos se ha tornado más difícil de lo que uno imagina. Agradezco a la vida misma, pues en este punto te das cuenta de que cada cosa que te sucedió por pequeña e insignificante que fuera te entrego algo invaluable a cambio para ser una mejor persona, un mejor emprendedor.

Gracias por forjar este sueño llamado ICON Grupo Creativo.

Contenido

1. Definición del proyecto	9
1.1. Origen de la Idea de Negocio	10
1.2. Diagnóstico del Sector Económico	11
1.3. Factores Clave de Éxito	13
1.4. Factores Clave del Mercado	14
1.5. Factores Diferenciadores y Propuesta de Valor	15
1.6. Socios Clave	15
2. Estudios de Mercado	16
2.1. Análisis De Competencia	17
2.1.1. Competencia Indirecta	17
2.1.2. Competencia Directa	18
2.2. Análisis de la Demanda	18
2.2.1. Demanda Potencial	19
2.2.2. Demanda Efectiva	19
2.2.3. Cuantificación de la Demanda	19
2.3. Metodología	20
2.4. Segmentación del mercado	20
2.5. Análisis comparativo del servicio y su ventaja competitiva	21
2.6. Estrategias de Mercados	22
2.6.1. Estrategias de Servicio	23
2.6.2. Estrategias de Precio	24
2.6.3. Estrategias de Distribución	25
2.6.4. Estrategias de Promoción	27
2.6.5. Estrategias de Comunicación	27

2.7. Conclusiones y recomendaciones del estudio de mercados	28
3. Estudio Técnico	29
3.1. Características de la localización	29
3.2. Activos Fijos Requeridos	30
3.3. Especificaciones Técnicas de la Planta y las Maquinarias	31
3.4. Características Técnicas del Servicio	31
3.4.1. Descripción del Proceso de Producción	31
3.4.2. Descripción de la Materia Prima	32
3.5. Características de la Cadena de Suministros	32
3.5.1. Descripción de Proveedores	32
3.6. Personal en la Producción	33
3.6.1. Perfiles de los Puestos de Trabajo	33
3.7. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Técnico	33
4. Estudio Administrativo	34
4.1. Descripción General de la Estructura de la Empresa	34
4.1.1 Organigrama	35
4.2. Legalización	36
4.3 Misión	36
4.4 Visión	36
4.5 Objetivo	37
4.6 Objetivos Específicos	37
4.7 Valores	37
4.8 Socios Estratégicos	37
4.9. Políticas Generales	38
4.9.1. Proveedores	38

4.9.2. Clientes	38
4.9.3. Ventas	38
4.10. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Administrativo	39
5. Estudio Económico y Social	40
5.1. Impacto Social	40
5.2. Beneficiarios Directos del Proyecto	41
5.3. Beneficiarios Indirectos	41
5.4. Aporte al Desarrollo Local o Regional	41
5.5. Coherencia con el Plan de Desarrollo Nacional	42
5.6. Impacto Ambiental	42
5.7. Matriz de Riesgos Ambientales	43
5.8. Plan de Mitigación del Impacto Ambiental	43
5.9. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Económico Social	44
6. Estudio Financiero	44
6.1. Proyecciones	44
6.2. Inversión inicial - Financiación y fuentes de financiación	45
6.3. Proyección de ventas	45
6.4. Proyección de costos y gastos	46
6.5. Flujo de caja proyectado	47
6.6. Indicadores de evaluación del proyecto	48
6.7. Análisis de los indicadores	48
6.8. Conclusiones y recomendaciones del estudio financiero	49
7. Conclusiones Generales	49
7.1. Presentación del proyecto en modelo CANVAS	50
7.2. Recomendaciones Generales	51

7.2.1. Listado de Tablas	51
7.2.2. Listado de Figuras	51
7.2.3. Listado de Anexos	52
8. Referencias Bibliográficas	53

ICON Grupo Creativo

1. Definición del Proyecto

ICON Grupo Creativo, es un emprendimiento que pertenece al sector de artes gráficas, ubicado en la ciudad de Bogotá, en el sector comercial del barrio Ricaurte, que va dirigido a soportar las necesidades publicitarias, impresas y/o digitales de micro, pequeñas y medianas empresas, recién consolidadas o que busquen mejorar su posicionamiento en el mercado. Este emprendimiento tiene como objetivo crear una red de contactos, que cuenten con experiencia en cada uno de los procesos gráficos que requieran las empresas que le contraten, y de esta forma entregar una opción publicitaria a un costo y calidad asequible.

Las empresas que contraten a ICON Grupo Creativo, en primera instancia recibirán un diagnóstico y revisión de marca, para así entregar una línea gráfica atractiva y diferente. En dicha verificación se buscará abarcar la mayor cantidad de necesidades encontradas, evitando que estas deban recurrir a otras empresas del sector gráfico. Una vez definido el plan publicitario o de mercadeo, entrará a funcionar la red de contactos que, gracias a su experiencia en producción de material publicitario, guiado del conocimiento de un profesional en publicidad y mercadeo, va a garantizar y aumentar el porcentaje de éxito en el desarrollo del plan de mercadeo que se establezca.

Como emprendimiento, ICON Grupo Creativo, quiere ser un referente en el sector gráfico, y un emprendimiento que sea ese “motor del cambio y del crecimiento económico, y sea relacionado con las habilidades del emprendedor y su propensión a generar innovaciones” (Álvarez, 2019, p.14). De igual forma, contar con las habilidades y experiencia de cada dueño de proceso de la red de contactos, que permita incrementar el portafolio de servicios a las empresas interesadas.

1.1. Origen de la Idea de Negocio

ICON Grupo Creativo, nace tras evidenciar la necesidad de micro, pequeñas y medianas empresas por adquirir material publicitario de calidad, no solo buenos papeles, diseño o impresiones, sino también una asesoría que les permitiera cumplir con sus expectativas en cuando posicionamiento y reconocimiento en el mercado, teniendo en cuenta los cambios de tendencia de compra de los consumidores en los últimos años. Desde el 2020, surgieron retos en los diferentes sectores económicos, de adaptación y ajuste en la manera de abordar sus clientes, de comercializar sus productos, de presentarse al mercado.

Tal como lo indica una investigación del Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA, 2021), 16% de emprendimientos aprovechó la crisis para reinventarse, y que el 98% de los empresarios colombianos están pensando que los consumidores van a cambiar sus hábitos. Partiendo de lo anterior, adoptarán ciertas estrategias que les permita seguir vigentes, respondiendo a las nuevas necesidades. Las grandes empresas ya están buscando ajustarse a las nuevas necesidades del mercado como sostenibilidad, electrificación, cambio climático y transparencia, y por ello han apostado por un cambio de imagen que permita identificarlos de acuerdo a su nueva realidad.

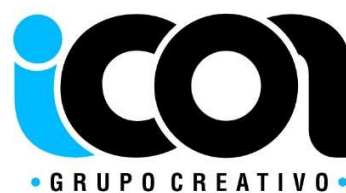
Por ello, durante el 2021, Alpina, Aes Colombia, Bancolombia, AKT, Telefónica, 123 Seguros, Burger King, Xiaomi o General Motors. Tal como lo indica la revista Forbes (2022), las grandes empresas están haciendo estos cambios, argumentando que son decisiones que van en línea con las estrategias a mediano y largo plazo, se trata de nuevas imágenes corporativas que se han ajustado a las nuevas realidades del mercado y la intención de continuar la internacionalización de los negocios.

Por ello, es vital que las micro, pequeñas y medianas empresas entiendan la importancia de tener un buen plan de mercadeo, una imagen y/o marca posicionada y renovada ante las cambiantes tendencias del consumidor. Lastimosamente, este tipo de empresas son quienes menos presentan atención a los cambios, ya sea por desconocimiento o falta de presupuesto, dando como resultado, una presencia poco profesional, mensajes poco efectivos y casi nada de confianza en su marca. Por lo anterior, ICON Grupo Creativo es la respuesta para este grupo de empresas.

En cuanto a nombre de ICON Grupo Creativo surge tras la visión que se tiene para esta misma. Ser iconos en el sector de las artes gráficas, referentes por la calidad del trabajo, los productos y por su innovación constante. El eslogan grupo creativo hace referencia al trabajo en equipo, más exactamente a la red de contactos que se fortalece día a día para poder brindar un servicio más amplio y completo. En 2021 dada la pandemia del covid 19 obligó a realizar cambios en la forma de operar y adoptar nuevas formas de comunicarnos con los clientes y los proveedores ahora era de una forma más estrecha pero a distancia a la vez por lo cual se consideró un cambio en el logotipo que representara esto, pasando a ser un logotipo más compacto, curvo, aplicando a las nuevas tendencias de diseño más sencilla y minimalista. La i del inicio hace un guiño al símbolo de exclamación abierto que tenía en su versión inicial a su vez más compacto con el texto ya que anteriormente se sentía aparte. En cuanto los colores el negro representa elegancia y seguridad, el color azul tranquilidad y esperanza.



2017-2020



2021-2022

1.2. Diagnóstico del Sector Económico

"El sector de la comunicación gráfica representa el 3,7% del PIB en Colombia y Cundinamarca, Antioquia, Valle, Atlántico y Santander, son los departamentos que registran mayor cantidad de empresas pertenecientes al sector" (Gruesso, 2021, P.3). Alexandra Gruesso, presidenta de la Asociación Colombiana de la Comunicación Gráfica, Andigraf, explicó a la revista Gerencia.com que "Cada una de las categorías de la industria mueve mercados que le exigen buscar su capacidad creativa, lo cual implica aprender a trabajar sobre diferentes tipos de materiales, combinar texturas y fortalecer combinaciones y acabados". En un momento en el que lo digital cada vez es más importante, Gruesso señala que las empresas han tenido que aprender a emplear métodos de venta más consultivos para poder entender las necesidades de los clientes y transformarse para afrontar los cambios tecnológicos. "Trabajar con impresión digital favorece las estrategias de personalización y el trabajo bajo metodologías de cocreación con los clientes, afianzando sus estrategias comerciales y la dinámica propia que toman los nuevos nichos de mercado", afirma.

Colombia, con respecto a tecnología, de capacidad y de mano de obra, está a la par de los otros países y en algunos casos con ventaja, por su capacidad de diseño y talento humano con mejor nivel técnico. "Adicionalmente, viene en un fortalecimiento en la oferta de valor,

apropiando el uso de herramientas tecnológicas que hoy facilitan la oportunidad para entrar a apropiarse contenidos y generar nuevos canales de apoyo a la comercialización del impreso”, sostuvo Grueso. Actualmente, la industria importa maquinaria de impresión que proviene de Alemania (17,2%) Italia (16,6%), Estados Unidos (14,5%), China (10,3%) y Japón (10,2%)

De acuerdo al último informe de la Cámara de comercio, referente a la industria gráfica en 2020, indica que las tendencias para 2020 se centraron, sobre todo, en el cuidado del medioambiente, la personalización de los productos de impresión y el auge del marketing tradicional sobre el marketing digital. En primer lugar, el respeto y cuidado del medio ambiente se ha convertido en una de las dinámicas más extendidas en la mayoría de los sectores y en el caso de la industria gráfica no iba a ser menos. Cada vez son más las empresas que deciden responsabilizarse con el planeta. Por su parte, los clientes también demandan cada vez más opciones respetuosas con el medioambiente, lo que se refleja en los materiales, diseños y procedimientos utilizados en el proceso de producción de los productos.

El marketing tradicional se convirtió en un canal de marketing fuerte e importante, ya que el retorno de la inversión en publicidad directa es cada vez mayor que el del marketing online. Las inversiones que se realizan en plataformas como Facebook o Instagram, son demasiado altas respecto al porcentaje de retorno. Es por ello que a medida que los precios del marketing online siguen aumentando, los costos de impresión son cada vez más bajos gracias a las últimas innovaciones en el sector.

1.3. Factores Clave de Éxito

Para el éxito de ICON Grupo Creativo, tendremos en cuenta diferentes factores; el primer factor es contar con red amplia y diversa de opciones de proveedores y socios clave previamente seleccionados, esto permitirá ser más ágiles en tiempos de creación, ejecución y desplazamientos, que podrá permitir tener un seguimiento y revisión de calidad constante y efectivo.

El segundo factor, es tener experiencia en el campo y haber vivido las diferentes situaciones que se puedan presentar con un cliente, para de esta forma tener diferentes soluciones o planes de acción, y de nuevo garantizar que el trabajo que contrate el cliente, será exitoso y cumplirá con sus expectativas. Por ello, ICON Grupo Creativo tiene a un profesional con experiencia a cargo del proyecto, dicho profesional tiene más de 5 años de experiencia en el sector, dando garantía de conocer los procesos en detalle para la ejecución adecuada de producción, aportando también la posibilidad de disminuir pérdidas en los ingresos y, por lo contrario, aumentándolos.

El tercer y último factor, es el servicio, todos los productos que ofrecerá ICON Grupo Creativo serán personalizados, justos a la medida de nuestro consumidor, por tanto, el costo de elaboración de los mismos, se ajustarán a las necesidades del cliente. Y para que nuestro cliente tenga el mejor producto, se dará atención de manera remota y esto ayudará a agilizar la creación, aprobación y ejecución de los trabajos elegidos por el cliente, cumpliendo con parte de la propuesta de valor del proyecto.

Como lo indica el libro de “La Innovación: Factor clave del éxito empresarial”, debido a la globalización y por los drásticos cambios producidos en la transición hacia la Sociedad de la Información, las empresas deben poner todo su empeño en la mejora de su competitividad a nivel internacional, con una clara apuesta por la innovación. (2010, p.2). De allí, ICON Grupo Creativo, se enfocará en los factores de éxito que permitan ser un diferenciador en el sector y en la sociedad.

1.4. Factores Clave del Mercado

Después de un año tan agitado que redefinió los hábitos de consumo, llega 2021 con nuevos retos que representan oportunidades de crecimiento para las empresas. De acuerdo con, empresa experta en proyecciones de consumo, las principales tendencias como la

digitalización: la virtualidad se sigue posicionando como una alternativa a la presencialidad, que permite llevar a cabo las actividades cotidianas. El e-commerce seguirá creciendo. Aunque con la reapertura de las tiendas físicas muchas personas están dejando a un lado la virtualidad, se estima que habrá una combinación entre hacer las compras en línea y presencialmente. Además, cerca de un 25 % de los consumidores seguirán haciendo sus transacciones, exclusivamente, por internet. El uso de dinero en efectivo pierde fuerza. Las transferencias bancarias, los pagos en línea y la utilización de tarjetas débito y crédito están desplazando las compras con efectivo.

Los consumidores serán más conscientes. Uno de los cambios que ha dejado la pandemia por el COVID-19 es la importancia de consumir lo necesario y ahorrar para solventar posibles imprevistos. Un estudio hecho por la firma encuestadora IPSOS, asegura que el 74% de las personas consideran importante reducir sus gastos y ahorrar hasta un 40% más. En este sentido, en 2021 habrá una mayor consciencia al momento de comprar y se privilegiará la relación costo- beneficio.

Las pequeñas, medianas y grandes empresas deben poner la lupa sobre estos aspectos que pueden representar oportunidades de mejora e inspirar nuevos productos. Dentro de las ventajas que ayudarán a potenciar a ICON Grupo Creativo, está el uso de plataformas de pago digitales, sin colas, ni aglomeraciones, apoyando la idea de atención remota y no presencial, y la búsqueda de los elementos de menor valor pero de buena calidad.

1.5. Factores Diferenciadores y Propuesta de Valor

Uno de los factores más importantes y con más valor a los que accede una empresa al tomar los servicios de ICON Grupo Creativo es el de la experiencia, conocimiento y servicio al cliente, este es un factor que ha sido criticado fuertemente a través del tiempo, incluso en la actualidad por las personas que han tenido algún acercamiento en las artes gráficas. El valor que se

entregará al cliente, no solo serán las piezas publicitarias acordes a sus necesidades, estas irán acompañadas de asesoría y seguimiento personalizado, buscando siempre generar el mejor costo, rentabilidad y calidad para el cliente.

ICON Grupo Creativo solucionará la necesidad que tenga el cliente para presentar y comunicar mejor a sus compradores, las innovaciones que haya adoptado recientemente, su marca y/o productos. Será un icono en el sector publicitario, específicamente en las artes gráficas, ya que tendrá un profesional con experiencia en diseño gráfico, con conocimientos de mercadeo y publicidad y servicio al cliente. La atención es en un alto porcentaje por no decir que el 100% de contacto con sus clientes es de manera remota, lo que evita desplazamientos y optimiza tiempos de entrega y respuesta. Hace más fácil para el cliente el poder cubrir sus necesidades de forma eficiente.

1.6. Socios Clave

En el sector de las artes gráficas, intervienen diferentes actores que están dedicados a la producción de material publicitario. Esto sucede debido a que es necesario contar con una experiencia, conocimiento, habilidades o una maquinaria específica, por lo anterior se subcontratan varios de los procesos para la elaboración de un producto. La realización de papelería comercial, piezas publicitarias, es vital contar con distribuidores de confianza de papel y que logísticamente garanticen la entrega rápida y segura del material. Ya que el proyecto se localiza en el Ricaurte, será necesario contar con empresas como: Papeles RR S A S, o Jurado Torres S.A.S.

Puesto que hay diferentes opciones para trabajar la impresión del papel, se debe contar con un prensista que tenga las habilidades y maquinaria para las diferentes alternativas de

impresión, ya sea digital, full color, por litografía, entre otras. Finalmente, se debe contar con personal de acabados, que pueda realizar acabados al material, como corte, pegado, grafado, troquelado, anillado, entre otros. La clave de éxito es tener a los socios clave cerca, con precios competitivos, para poder garantizar entrega en tiempos, calidad y valor indicados en la oferta de valor.

2. Estudios de Mercado

Para este estudio de mercado es importante tener en cuenta que ICON Grupo Creativo fue fundado el 1 de octubre del 2017 y que a raíz de la pandemia del COVID-19 en el año 2020 la economía global tuvo que adoptar nuevas dinámicas para comercializar sus productos y mantenerse vigentes en el mercado.

La investigación de mercados nos proporciona información relevante, actualizada y puntual de los diferentes agentes que actúan en él. Por tanto, su finalidad es la obtención de información útil para tomar decisiones acertadas en pro del éxito del proyecto. Tal como lo indica Maria Merino, Teresa Pintado, Joaquín Sánchez e Ildelfonso Grande en su libro "Introducción a la investigación de mercados" (2015, p.17) el estudio de mercados desde la óptica de marketing, tiene como objetivo principal es satisfacer las necesidades del consumidor y establecer relaciones rentables y duraderas.

2.1. Análisis De Competencia

Para la identificación de los principales competidores de ICON Grupo Creativo, se podrán "determinar las estrategias, objetivos, fortalezas y debilidades de este proyecto, e identificar la real orientación de la empresa". (Kotler, Philip, 2006, P. 347)

2.1.1. Competencia Indirecta

Tabla. 1. Competencia Indirecta

COMPETENCIA INDIRECTA		
EMPRESA	TIPO	DESCRIPCIÓN
	TIENDA ONLINE	Printu.co es pionera del webto print en Colombia. Contamos con una plataforma en donde personas y empresas puedan imprimir material publicitario desde su computador y recibirlo a domicilio. Printu cuenta con el apoyo de Lider POP, una imprenta tradicional con más de 30 años en el mercado. Los socios de Lider decidieron apostarle a un modelo de negocio que buscara satisfacer las necesidades de impresión de las pequeñas y medianas empresas. printu.co
	CENTRO DE IMPRESIÓN	Somos el centro de impresión más grande y completo de Colombia. Servicios: Impresión, Fotografía, Retablos y Lienzos, Foto Libro, Empresas www.auros.com.co.
	SOFTWARE Y SITIO WEB	Canva es un software y sitio web (canva.com) de herramientas de diseño gráfico simplificado, fundado en 2012. Utiliza un formato de arrastrar y soltar e incluso permite de manera proporcionada hacer grandes y pequeñas las figuras y proporciona acceso a más de 60 millones de fotografías y 5 millones de vectores, gráficos y fuentes. canva.com
	PHOTO EDITOR	La plataforma creativa todo en uno de BeFunky tiene todo lo que necesita para fácilmente editar fotos, crear diseños gráficos y hacer collages de fotos. befunky.com

Nota: Creación propia. Logos tomados de web.

2.1.2. Competencia Directa

La competencia directa se encuentra ubicada en el sector del Ricaurte, los siguientes son ejemplos de las empresas que se ubican en las mismas opciones que la propuesta de trabajo, y que, de acuerdo con su esquema digital, pueden considerarse competencia.

Tabla 2. Competencia Directa

COMPETENCIA DIRECTA		
EMPRESA	TIPO	DESCRIPCIÓN
	DISEÑO GRÁFICO VARIADO	Ofrecien todo tipo de publicidad en papelería comercial, sellos empresariales, pendones, tarjetas de presentación, avisos publicitarios y promocionales. Ubicado en el C.C de las artes gráficas en el barrio Ricaurte en Bogotá expresiondigital.co
	DISEÑO GRÁFICO ESPECIALIZADO EN PERSONALIZADO	Especializados en los productos personalizados y marcación de todo tipo de productos promocionales e impresión a gran formato. Ubicados en el C.C Visual Factory, barrio Ricaurte en Bogotá. colombiangeek.com
	DISEÑO GRÁFICO ESPECIALIZADO EN GRAN FORMATO	Especializados en la impresión a gran formato y fabricación de piezas con tecnología láser como avisos, sellos, grabados. Ubicados en el CC CNG barrio Ricaurte en Bogotá. @somosingeniocreativo
	DISEÑO GRÁFICO ESPECIALIZADO EN IMPRESIÓN	Somos una empresa de diseño e impresión litográfica y digital con más de 8 años de trayectoria dedicada a brindar servicios de comunicación, publicidad e impresiones gráficas. Contamos con la infraestructura adecuada para cubrir las necesidades de su empresa y/o emprendimiento. publicidadeimagencreativa.com

Nota: Creación propia. Logos tomados de web

2.2. Análisis de la Demanda

El 2020, trajo diferentes retos al sector empresarial para adaptarse y ajustar la manera de abordar sus clientes, de comercializar sus productos, de presentarse al mercado. Dicha información se soporta de diferentes investigaciones realizadas en el último año, el CESA, indica que el 16% de emprendimientos aprovechó la crisis para reinventarse, o de la revista PYM que anuncia “que el 98% de los empresarios colombianos están pensando que los consumidores van a cambiar sus hábitos. Partiendo de esto, adoptarán ciertas estrategias que les permita seguir vigentes, respondiendo a las nuevas necesidades”.

De acuerdo al artículo “Crecimiento de las empresas las obliga a cambiar su imagen”, donde se validan varias apreciaciones del directivo de MBLM, resalta que “Las empresas también

renuevan las marcas cuando las condiciones del mercado cambian radicalmente y tienen que presentarse de manera más novedosa para competir con nuevas marcas”

2.2.1. Demanda Potencial

De acuerdo al último informe de la cámara de comercio de Bogotá, Bogotá y la Región cuentan con 441.022 empresas activas al corte del 30 de noviembre de 2020. Estas se tienen 384.534 microempresas, que representan el 87,2%; 40.581 son pequeñas (9,2%); 11.814 medianas (2.7%), y 4.093 grandes (0.9%).

2.2.2. Demanda Efectiva

La demanda efectiva está compuesta por todos aquellos productos que los consumidores desean adquirir a un precio determinado y cuentan con la capacidad adquisitiva para ello, es decir, es la cantidad de producto que llega a venderse. Para ello se tendrá en cuenta los clientes con actividad de compra en los últimos 12 meses, a quienes se les hará la encuesta diagnóstica para determinar si están interesados en la adquisición o no de un nuevo producto por parte de ICON Grupo Creativo.

2.2.3. Cuantificación de la Demanda

Hay varias formas para calcular la demanda del mercado, una de ellas es por medio de la fórmula siguiente:

$$Q = n \times q \times p$$

Donde:

Q = Demanda total del mercado

n = Cantidad de compradores en el mercado

q = Cantidad comprada por el usuario promedio al año

p = Precio de una unidad promedio

Esta fórmula dará la demanda anual en unidades monetarias.

n = 70 clientes activos (posibles compradores)

q = 1 mes (consumo per capita)

p = \$127.000 precio promedio de los productos a vender

Q= 8.890

2.3. Metodología

Para determinar que producto debe ser innovador y diferente ante el portafolio con el que cuenta actualmente ICON Grupo Creativo, se decide utilizar una metodología mixta para así medir la real intención de los actuales clientes de la base de datos. Para ello se lleva a cabo una encuesta centrada en productos digitales. (Anexo. 1. Encuesta)

2.4. Segmentación del mercado

Teniendo en cuenta que ICON Grupo Creativo, tiene una trayectoria de más de 4 años en sector de las artes gráficas y con base en la recolección de datos de clientes más activos, en el último año, el cliente de ICON Grupo Creativo son personas naturales y/o pequeñas empresas (Entre 10 y 49 empleados), ubicadas principalmente en el sector de Bogotá D.C. Sus actividades económicas se ubican en el sector industrial y de servicios principalmente, con una frecuencia de compra de 2 a 3 meses, normalmente no planifica sus pedidos, solicita cuando tiene una necesidad muy fuerte y espera sus producciones en el tiempo menor posible. Este es el Buyer Persona que se va a tener en cuenta para realizar los diferentes procesos de análisis, instrumento de investigación y análisis final de la viabilidad o no del lanzamiento de un nuevo producto para ICON Grupo Creativo.

Basados en lo anterior, se crea una encuesta como instrumento de investigación con los siguientes objetivos:

Objetivo General: Identificar las necesidades de las empresas en el sector de las artes gráficas, ubicadas principalmente en la ciudad de Bogotá.

Objetivo específico 1: Definir si los clientes de ICON Grupo Creativo requieren una innovación de producto de tipo digital.

Objetivo específico 2: Identificar mediante el instrumento de investigación cuál es el producto a innovar.

Objetivo específico 3: Determinar la viabilidad de implementar un portafolio 360.

Para el desarrollo de la encuesta, inicialmente se validó la base de datos de las personas naturales o empresas que han contratado con ICON Grupo Creativo en los últimos 2 años, evidenciando 70 clientes activos, a quienes se les envió la encuesta vía WhatsApp, de los cuales se obtuvo 50 respuestas. (Anexo 1. Encuesta). Dicha encuesta también confirmó que un alto porcentaje de clientes son personales, naturales o pequeñas empresas, dedicados a productos de servicio o comercio. Más del 80% contrata servicios de impresión gráfica y en caso de requerir un servicio gráfico digital buscan un amigo o conocido, o un freelance. Así mismo, se encontró que ante el posible ofrecimiento de productos digitales para redes sociales, el 46% de los encuestados, estarían interesados en adquirir paquetes de contenido para redes sociales.

Basados en lo anterior, se determina que este producto será el elegido para ampliar e innovar el listado de servicios que ofrece ICON Grupo Creativo, permitiendo tener un portafolio de 360°, ya que tendrá cobertura no solo para la presentación de productos impresos, sino también para los productos digitales que más están interesados sus actuales clientes.

2.5. Análisis comparativo del servicio y su ventaja competitiva

Para Emprendedores: Este paquete de contenido digital para redes sociales, está dirigido para las personas naturales o microempresas que quieran iniciar a promocionar su emprendimiento en Facebook o Instagram. Para ello, ICON Grupo Creativo entregará el contenido digital que necesite el cliente para inaugurar dichas redes, aclarando que ICON Grupo Creativo no se hará cargo de la apertura ni publicación de las mismas, solo de la entrega del material y contenido digital. Debido a que cada red social, cuenta con diferentes características de publicación, inicialmente ICON Grupo Creativo, hará una asesoría integral donde conocerá mejor el proyecto o emprendimiento del cliente, y así decidir para cuál de las redes sociales se hará el contenido o si se hará en las dos. En este paquete se busca cubrir los contenidos básicos, como imagen de perfil, banner de presentación, imágenes para botones de categorías y primera publicación. A partir de los resultados y continuidad de publicaciones que solicite el cliente, se puede acordar complementar este paquete con los siguientes que explicaremos a continuación.

Para administradores: Este paquete de contenido digital para redes sociales, está dirigido para las personas naturales o microempresas que quieran continuar haciendo publicaciones orgánicas en sus redes sociales, y quieran mantener informados a sus seguidores, con promociones, novedades o lanzamiento de nuevos productos. El contenido digital que se entregará son una serie de piezas gráficas con las resoluciones que se requieran en Facebook, Instagram o WhatsApp.

Para Visionarios: Este paquete de contenido digital para redes sociales, está dirigido para las personas naturales o microempresas que quieren aumentar sus ventas y/o seguidores, invirtiendo en pautas publicitarias para Facebook o Instagram. Son clientes que tienen la capacidad de respuesta ante la efectividad de la pauta y buscan mejorar su presentación con piezas digitales que proyecten una imagen más profesional y dé confianza a sus compradores.

ICON Grupo Creativo, hará inicialmente un diagnóstico de marca, y entregará las sugerencias que crea necesarias para tal finalidad.

2.6. Estrategias de Mercados

“El marketing estratégico viene caracterizado por el análisis y comprensión del mercado con el fin de identificar las oportunidades que permiten a la empresa satisfacer las necesidades y deseos de los consumidores mejor y más eficientemente que la competencia” (Munuera. 2007. p.54). Es así, que ICON Grupo Creativo, enfocará sus esfuerzos en el apoyo a los nuevos emprendedores o microempresas que quieren ser parte de las nuevas tendencias de gestión de marca en las redes sociales.

Y una respuesta clara a esta necesidad es el paquete Para Emprendedores, que les permite a los clientes dar ese primer paso, e ingresar en el mundo de la venta digital, lo cual les dará diferentes ventajas sobre sus competidores, la posibilidad de ampliar su horario de atención, acceder a nuevos mercados y tener más medios de comunicación e interacción con sus clientes.

2.6.1. Estrategias de Servicio

En uno de los mejores tratados sobre producto desde la perspectiva comercial (Wesley, 1982) define a la dirección y gestión de productos como “El análisis, organización, planificación, ejecución y control de productos en explotación, así como la generación de otros nuevos con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.” Teniendo en cuenta esto, ICON Grupo Creativo, basa su estrategia de servicio para los nuevos productos digitales, inicialmente en crear lazos de confianza con sus clientes, haciéndolos partícipes del proyecto, de la creación de sus contenidos y dándoles una asesoría integral, para de esta manera determinar cuál es el paquete más adecuado para su empresa.

Parte de la asesoría, es darle las mejores soluciones para que su marca resalte y sea diferente en las redes sociales, que aunque cada vez es más difícil tener un factor diferenciador, es posible hacer acciones como publicar contenido que tenga impacto, mostrar un producto visualmente atractivo, obtendrá siempre una aceptación positiva por parte del público y posibles compradores. Para ello, ICON Grupo Creativo, pone a disposición el servicio de foto producto, donde se le da la posibilidad al cliente de llevar los productos o visitar sus instalaciones, para tomar fotografías de alta definición que permitan realizar montajes y diseños atractivos y diferenciales.

También, se ofrece la posibilidad del mejoramiento de marca, por medio de dos servicios, el primero, la digitalización de la marca en caso de que no la tenga en archivos para el trabajo de contenido que se va a realizar, y la segunda el mejoramiento de la marca existente, donde se modificarán colores, tipografía o logos existentes.

2.6.2. Estrategias de Precio

Desde una visión empresarial, el precio es el importe que se fija a un producto o servicio antes de que inicie su vida en el mercado y que será el que tendrá que abonar el comprador o cliente como contraprestación para su consumo o utilización. (De Jaime, 2012. p.21). Para los paquetes que anteriormente se indicaron se fijaron los siguientes valores, los cuales vale la pena mencionar podrán variar de acuerdo con las necesidades particulares de cada cliente.

Para Emprendedores:

- Imagen de perfil (Facebook o Instagram)
- Portada (Facebook)
- Botones de inicio (Instagram)
- 3 Piezas gráficas para feed (Facebook o Instagram)

Valor aproximado: \$120.000

Para Administradores:

- 2 Piezas gráficas por semana en las tres resoluciones (Facebook, Instagram y WhatsApp)
- Vigencia: 1 mes
- Total piezas gráficas: Max. 8

Valor aproximado: \$160.000

Para Visionarios:

- 1 caja gráfica para post de pauta
- 4 ediciones de imagen, nombre y características de producto
- Retoque digital de los 4 productos

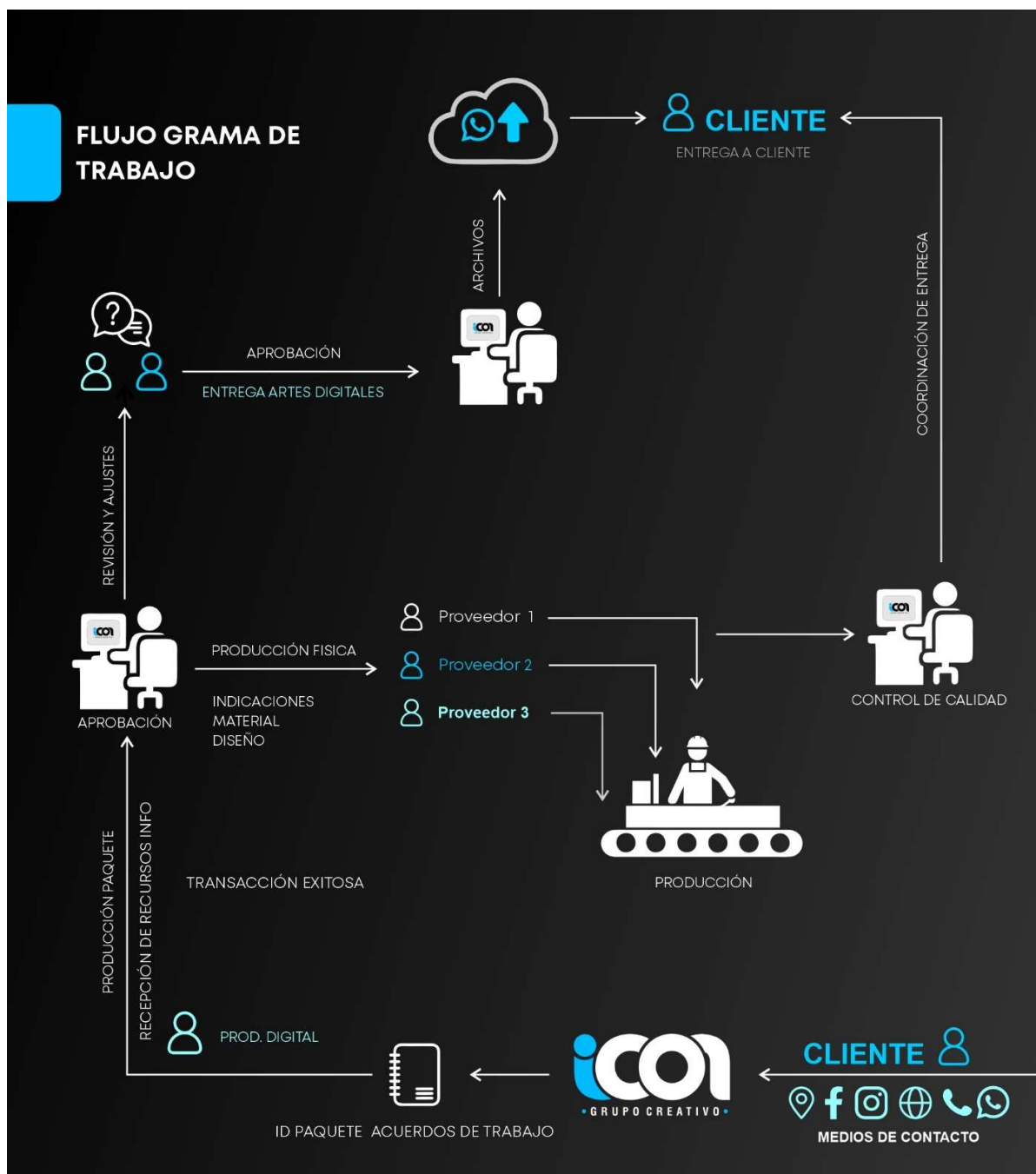
Valor aproximado: \$100.000

ICON Grupo Creativo, por medio de las diferentes alternativas de precios y paquetes, busca cumplir las expectativas de inversión que indicaron los clientes en las encuestas, y así asegurar que el producto será bien recibido y vendido de forma satisfactoria. De igual manera, ICON Grupo Creativo cuenta con variedad de opciones de pago, para la comodidad del cliente, evitando desplazamientos y optimización de tiempos. Por ello, se reciben pagos por Daviplata, Nequi, Transferencia a cuenta bancaria (Davivienda), Western Union, efectivo. Siendo una política de trabajo, siempre solicitar al cliente abono del 50% del total de la cotización aprobada, para dar tiempo de entrega e iniciar con la elaboración. Así como no hacer entregas parciales o totales sin tener antes el 100% pago del trabajo contratado.

2.6.3. Estrategias de Distribución

Los objetivos de los canales de distribución son altamente dependientes de cada empresa, la manera en la que compite en el mercado y la estructura general de la cadena de suministro (Eslava A, 2017. p.21).

Es así que ICON Grupo Creativo ha determinado que la distribución de sus nuevos productos digitales será de la siguiente forma:



El cliente se contactará con ICON Grupo Creativo por sus diferentes canales de recepción de información, como es el WhatsApp, Facebook, Instagram, Página web, línea telefónica fija y/o presencial en el punto de venta.

Una vez se reciba la solicitud del cliente, se cotiza el producto digital que este acorde a sus necesidades, confirmando tiempos de posible entrega, de acuerdo con el cronograma de disponibilidad que cuente en ese momento ICON Grupo Creativo.

Se envía la cotización para aprobación, con las condiciones de inicio de trabajo, como lo es la entrega digital del logo, fotos de productos, etc., y se acuerda el valor del abono para dar inicio del trabajo. Durante este tiempo se dará seguimiento y acompañamiento al cliente, para resolver dudas y acordar un tiempo de entrega, previo acuerdo de precio, condiciones y expectativas deseadas.

Se determina a que diseñador se debe entregar las indicaciones del trabajo contratado, previa validación de la disponibilidad y cronograma de trabajos, así garantizando la entrega en los plazos acordados.

Se enviarán avances de acuerdo con lo indicado por el cliente, por el medio comunicación acordado (correo electrónico o WhatsApp). Y una vez se tenga aprobación final por parte del cliente, se enviarán o entregarán presencialmente los archivos para publicación.

2.6.4. Estrategias de Promoción

La promoción de ventas es una de las herramientas más importantes con que cuentan los ejecutivos de ventas para impulsar el conocimiento, compra y consumo de productos o servicios, así como asegurar el logro de los objetivos de mercado y volumen de ventas.

(Chong, 2007. p.28)

Por lo anterior, ICON Grupo Creativo ha dispuesto una opción de promoción, con el fin de fomentar el voz a voz entre sus clientes. En adelante le llamaremos "PLAN REFERIDOS". Dicho plan tiene como objetivo dar a los clientes nuevos que llegan por referencia de un cliente que ya ha recibido productos de parte de ICON, un descuento o atención especial para la elaboración de su producto digital de hasta el 20% menos de la compra.

2.6.5. Estrategias de Comunicación

Es vital entender inicialmente que la comunicación es el conjunto de mensajes e informaciones enviadas por las empresas, hacia sus clientes actuales y potenciales, prescriptores consumidores actuales y potenciales y público en general con determinados objetivos comerciales. (Ferré, 1996. p.2). Teniendo en cuenta esta información se enfocará la comunicación por medios digitales como redes sociales (Facebook, Instagram, Whatsapp) y página web. De acuerdo a cada uno de estos canales se diseña una estrategia diferente.

En el caso de las redes sociales, se hará pauta paga de acuerdo a una segmentación previamente establecida en la plataforma que permita garantizar la optimización de la inversión, en horarios prime y franjas de alta consulta de acuerdo a los intereses, indicaciones demográficas e información de nuestros clientes potenciales. Esta inversión estará apoyada por contenido orgánico que se estará actualizando en dichas plataformas. Para la página web, se destinará un monto para aumentar el volumen de aparición en buscadores, y así poder llegar a un número considerable de clientes, quienes podrán ver los diferentes productos con mayor confianza ante nuestros competidores, quienes no realizan este tipo de prácticas.



Imagen de referencia estilo publicidad Rell para campaña digital

Nota: Creación propia ICON GRUPO CREATIVO



Imagen de referencia página web www.icongrupocreativo.com

Nota: Creación propia ICON GRUPO CREATIVO

2.7. Conclusiones y recomendaciones del estudio de mercados

Una vez revisada la información y estudio de mercado, se llegan a las siguientes conclusiones, en primer lugar, ICON Grupo Creativo tiene suficiente público potencial para iniciar la comercialización de sus productos, se fijará en personas naturales, micro y pequeñas empresas, puesto que son quienes más pueden necesitar de los paquetes de productos digitales para redes sociales. Así mismo, debe promocionar de forma efectiva y focalizada a los nichos de mercado que puedan requerir más de dichos productos.

En segundo punto, debe comunicar los diferenciales de su portafolio 360°, en este caso los productos digitales, siendo la característica clave que le permitirá diferenciarse definitivamente de su competencia. Esta comunicación, necesariamente, debe ser en redes sociales, mostrando la calidad y el tipo de material digital que puede adquirir el cliente. También tiene como fin, destacarse, aún más, de la competencia, ya que las empresas competidoras que se analizaron con anterioridad no hacen este tipo de comunicaciones.

Finalmente, ICON Grupo Creativo debe concentrar sus esfuerzos en fidelizar a sus clientes y los nuevos que lleguen, mostrando la calidad, innovación, asesoría y puntualidad, pero sobre todo sus productos digitales para redes sociales, en redes sociales, y de esta manera ampliar su listado de clientes, quienes muchos han llegado siendo resultado del voz a voz de otros clientes, tras tener una excelente experiencia en la contratación de productos y servicios.

3. Estudio Técnico

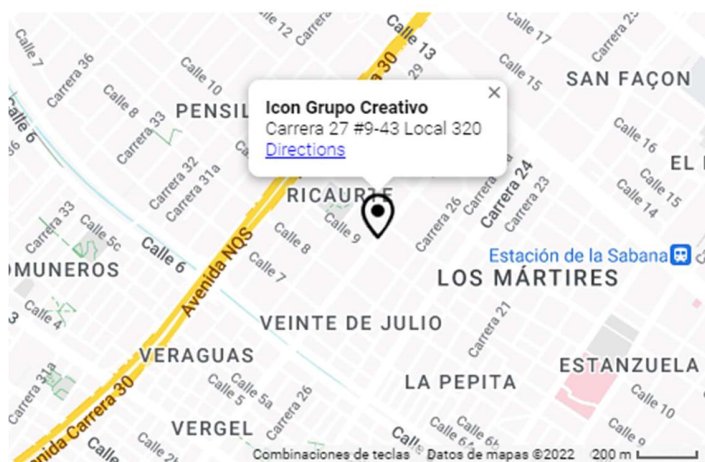
3.1. Características de la localización

De acuerdo con María González Ríos (2015) “a la hora de ubicar un negocio es fundamental tener en cuenta las variables del mercado, la mano de obra disponible, la subcontratación y las variables demográficas” (p.75). Teniendo en cuenta que ICON grupo Creativo se basa en la presentación de productos, al mejor costo, rentabilidad y calidad para el cliente, gracias a su red de contactos, es importante estar ubicado en un lugar, donde el acceso a estos socios estratégicos sea fácil, de costo bajo y minimice el tiempo de realización de los diferentes proyectos.

Por ello se eligió un local comercial que permita desarrollar la actividad de diseño e impresión, con espacio suficiente para ubicar las diferentes máquinas e insumos, y donde los clientes potenciales puedan llegar fácilmente, ya que es una zona comercial reconocida a nivel

nacional. ICON grupo Creativo se ubica en el Centro de Negocios Visual Factory, en el barrio Ricaurte.

Figura 1. Ubicación geográfica ICON grupo Creativo



Fuente: Google Maps

3.2. Activos Fijos Requeridos

Un activo fijo, en términos generales, “es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para ser explotado por la empresa, para generar ingresos con su uso” (Meza, 2007. P. 273). ICON Grupo Creativo, cuenta con un local de 20 metros cuadrados, dotado con la maquinaria necesaria, otorgado por la empresa y la administración del centro comercial.

Figura 1. Distribución Espacial de los Activos Fijos

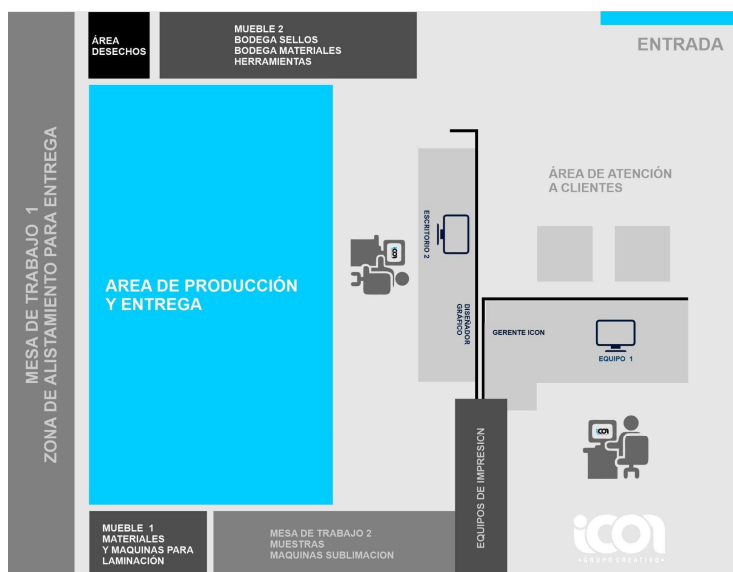


Tabla 3. Descripción de muebles y enseres

Elemento	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Escritorio	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Sillas de oficina	2	\$ 80.000	\$ 160.000
Estante en madera	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Vitrina de vidrio	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Mesa de trabajo en madera	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Impresora de Sublimacion	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Impresora Inkjet	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Plastificadora	1	\$ 900.000	\$ 900.000
Computadores (torre, teclado, monitor, mouse)	2	\$ 2.500.000	\$ 5.000.000
Total			\$ 8.760.000

Fuente: Creación propia

3.3. Especificaciones Técnicas de la Planta y las Maquinarias

Para el caso de los productos impresos, dado que en su mayoría no son terminados por ICON Grupo Creativo, e intervienen varios socios de la red de contactos, no es necesario contar con una infraestructura para todos los procesos que estos requieren, en el caso de los productos digitales se cuenta con los computadores y programas en el local ubicado en la carrera 27 #9-43 local 320, en el barrio Ricaurte, en la ciudad de Bogotá.

El costo de este local tiene un valor de \$500.000 con acceso de acuerdo a los horarios establecidos por el centro comercial, siendo ocupada actualmente por una sola persona, con espacio para la contratación de otra persona. Este valor incluye la administración, el servicio de

luz puede variar, con un monto mínimo de \$30.000 mensual, para el servicio de telefonía e internet se tiene contratado por medio de un proveedor de telefonía (ETB).

3.4. Características Técnicas del Servicio

3.4.1. Descripción del Proceso de Producción

El proceso de prestación de servicio va respecto a las funciones de los cargos en el organigrama establecido por la ICON Grupo Creativo, para que los resultados de las entregas sean óptimos y adecuados.

3.4.2. Descripción de la Materia Prima

Para la creación de los productos publicitarios, impresos y digitales, ICON Grupo Creativo debe contar con programas especializados y de soporte, como se indican en la siguiente tabla:

Tabla 4. Descripción de licencias de software

Programa	Número de licencias	Valor Unitario	Valor Total
Office 2021	2	\$ 2.400.000	\$ 4.800.000
Adobe Creative Suite	2	\$ 1.350.000	\$ 2.700.000
Windows 10	2	\$ 1.100.000	\$ 2.200.000
Corel Draw Suite 23	2	\$ 1.490.000	\$ 2.980.000
Total			\$ 12.680.000

Fuente: Creación propia

3.5. Características de la Cadena de Suministros

3.5.1. Descripción de Proveedores

ICON Grupo Creativo, tiene definida una base de proveedores que le permite dar respuesta a la producción de los materiales publicitarios impresos. Para el caso de los productos digitales se cuenta con los programas de diseño y el conocimiento de las personas contratadas para llevarlos a cabo.

Tabla 5. Descripción de proveedores

Proveedor	Especialidad
Master Print	Impresión gran formato y litografía
Juan Carlos Perez	Plastificado
Angie Gomez	Acabados y terminados
Andres Lopez	Troquelado
Papeles RYR	Materia prima (Papeles y cartones)
Somos Ingenio Creativo	Impresión gran formato
Master Point	Impresión gran formato

Fuente: Creación propia

3.6. Personal en la Producción

3.6.1. Perfiles de los Puestos de Trabajo

Tabla 6. Cargos ICON Grupo Creativo

Cargo	Cantidad	Salario	Valor Total
Gerente General	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Diseñador	2	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000
Agente de Ventas	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000

Fuente: Creación propia

3.6.2. Funciones y Responsabilidades

ICON Grupo Creativo, inicialmente cuenta con un único funcionario, sin embargo, a corto plazo se planea ampliar el personal para dar respuesta a las solicitudes que están llegando y al lanzamiento de los nuevos productos. Se planea contar con un Gerente General que lleve el seguimiento de los procesos de producción, atención al cliente e implementación de los planes de ventas. En el caso de los diseñadores, están a cargo de desarrollar las ideas y proyectos que lleguen por medio del agente de ventas, por lo cual tendrán constante contacto con los clientes.

Y finalmente, el agente de ventas, tendrá la función de captar los nuevos clientes y dar respuesta a los requerimientos que se reciban, de forma presencial o virtual, por los diferentes medios de comunicación con que cuenta ICON Grupo Creativo. Debido a que es una

organización simple, se requiere del compromiso de todos los involucrados para dar una respuesta siempre integral y satisfactoria a los clientes. Todos guiados por el gerente general, quien debe velar porque todo fluya de manera organizada y se entreguen con éxito los proyectos contratados.

3.7. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Técnico

En el estudio técnico se recolectaron los datos de los insumos e Insight, que aportan al proyecto de manera positiva, presentando una perspectiva de como se va a llevar a cabo las diferentes labores de ICON Grupo Creativo, y las necesidades y/o herramientas que son necesarias para el desarrollo de las diferentes actividades que se tienen previstas. Así mismo, se concluye que la ubicación de ICON Grupo Creativo, cumple con las expectativas y especificaciones para lograr el objetivo y cumplimiento de la propuesta de valor, indicado inicialmente en este documento.

También se aclararon los cargos, perfiles y aporte de cada uno de los integrantes del equipo de trabajo, permitiendo tener claridad del rol de cada uno en ICON Grupo Creativo, todo con el fin de dar una experiencia única y de alta recordación para los clientes y lograr un buen posicionamiento en el sector, resaltando que los productos y servicios ofrecidos sean siempre los mejores y que cumplan con la misión y visión de la empresa.

4. Estudio Administrativo

4.1 Descripción General de la Estructura de la Empresa

La estructura organizativa, de acuerdo a Tames (1975), “es la caracterización de un todo por las relaciones mutuas que implican la distribución y el orden de sus partes”. Por ello, para ICON

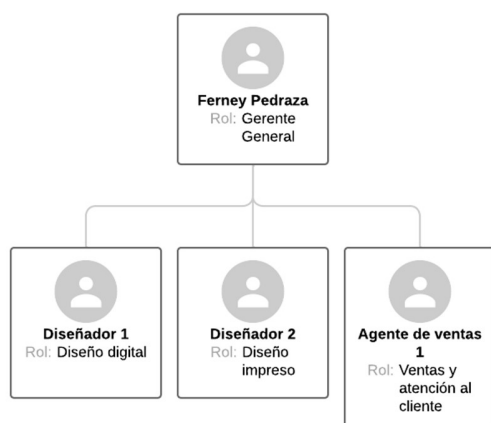
Grupo Creativo es fundamental que todas sus partes trabajen de forma coordinada y así pueda lograr los objetivos que se establezcan.

Aunque en el presente, ICON Grupo Creativo cuenta con un único trabajador quien desempeña todas las labores, como objetivo a corto plazo es poder contar con un grupo de trabajo que pueda cumplir con mayor rapidez y eficacia las labores que surgen del trabajo diario, como la venta, seguimiento de cotizaciones, creación y diseño, entre otras. Una vez se tenga el personal idóneo para dichas tareas, ICON Grupo Creativo tendrá una estructura simple.

4.1.1 Organigrama

“El organigrama, por tanto, es una representación gráfica de las relaciones de autoridad formal y de división del trabajo que permite, articular diferentes funciones, destacar puestos y posiciones, establecer una comunicación formal, conocer las relaciones entre los puestos de trabajo, entre otras”. (Grupo Editorial, 2020, P. 10)

Figura 2. Organización ICON Grupo Creativo



Fuente: Creación Propia

4.2. Legalización

Previa visita y asesoría a la Cámara de Comercio de Bogotá, ICON Grupo Creativo, se constituye como persona natural, que es “aquella que ejerce esta actividad de manera habitual y profesional a título personal. Asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce”.(Cámara de comercio, 2022). Es así que se realiza la inscripción de la matrícula mercantil, donde también se estipula un establecimiento de comercio, el cual cumple con los requisitos indicados por la entidad, siendo un “conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa... estos podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales” (Cámara de comercio, 2022).

Figura 3. Cámara de comercio ICON Grupo Creativo

```

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS E
INSCRIPCIONES DEL REGISTRO MERCANTIL
CERTIFICA:
NOMBRE : FERNEY ALEXANDER PEDRAZA ORTIZ
C.C. : 1.015.411.569
N.I.T. : 1015411569-8
CERTIFICA:
MATRICULA NO : 03156900 DEL 24 DE AGOSTO DE 2019
CERTIFICA:
DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CARRERA 27 #9-43 LOCAL 320
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.
EMAIL NOTIFICACION JUDICIAL : ICON.GRUPOCREATIVO@GMAIL.COM
DIRECCION COMERCIAL : CARRERA 27 #9-43 LOCAL 320
MUNICIPIO : BOGOTÁ D.C.
EMAIL COMERCIAL: ICON.GRUPOCREATIVO@GMAIL.COM
*****

```

Fuente: Matrícula Mercantil ICON Grupo Creativo

4.3 Misión

ICON Grupo Creativo, tiene como misión ofrecer servicios publicitarios de alta calidad, dando acompañamiento a nuestros clientes a lo largo de todo el desarrollo de su estrategia de mercadeo y publicidad. Para ello, aprovechamos y ampliamos constantemente nuestra red de contactos.

4.4 Visión

ICON Grupo Creativo, quiere ser reconocido por nuestros clientes y por el mercado como el principal proveedor de material publicitario digital e impreso, siendo un referente en el sector de artes gráficas, y ser el primero en ofrecer a nuestros clientes un porfolio 360°

4.5 Objetivo

Crear una red de contactos, que cuenten con experiencia en cada uno de los procesos gráficos que requieran las empresas que le contraten, y de esta forma entregar una opción publicitaria a un costo y calidad asequible.

4.6 Objetivos Específicos

Definir un plan de trabajo y asesoría integral, previo diagnóstico con el cliente.

Designar un profesional de diseño para la creación o mejoramiento del producto impreso o digital solicitado.

Establecer tiempos de entrega y cumplimiento de los objetivos establecidos por el cliente.

4.7 Valores

Nuestros principios y filosofía de trabajo, está basado en los siguientes valores:

Excelencia: En presentación de los productos y servicios ofertados.

Calidad: Implementando soluciones sostenibles en cada uno de nuestros procesos.

Cumplimiento y compromiso: de las tareas adquiridas hacia nuestros clientes en los tiempos y objetivos establecidos

Servicio: Disposición total para atender los requerimientos de nuestros clientes reconociéndonos como aliados productivos.

4.8 Socios Estratégicos

Los socios estratégicos “son aquellos que, de una u otra forma, ayudan a que el modelo de negocio trabaje y permita su crecimiento al ayudarse mutuamente” (Morales, 2018, P. 72).

ICON Grupo Creativo está basado en la construcción de una red de contactos, que le permita al cliente acceder a una solución de sus necesidades publicitarias, por ende los socios estratégicos estarán presentes en el momento que se contrate el servicio. De acuerdo con el resultado del estudio de mercado, uno de los socios estratégicos más importantes será el diseñador contratado por ICON Grupo Creativo, quien tendrá la función de ejecutar y crear los archivos y/o piezas digitales del paquete elegido por el cliente, bajo las condiciones de distribución y tiempos de entrega acordados.

4.9. Políticas Generales

4.9.1. Proveedores

Se entenderán como proveedores aquellos con quienes ICON Grupo Creativo, podrá comprar materia prima o mano de obra para la elaboración de los diferentes productos, pero no tienen contacto directo con los clientes finales. Para dar cumplimiento a lo anterior, se manejará una política de privacidad de información donde los proveedores se comprometen a que toda comunicación solo se manejará con ICON Grupo Creativo y no con el cliente final, por tanto, no podrán hacer envío de información de promociones u otros. En cuanto a las formas de pago, se establecerán de acuerdo a las políticas establecidas por parte de cada proveedor, ya que se encuentran diferentes escenarios como el pago total para la entrega de mercancía, abono para dar inicio al trabajo o pago total una vez se entregue el producto solicitado.

Adicional, ICON Grupo Creativo establece relaciones con aquellos Proveedores que ofrezcan los mejores materiales, tengan la maquinaria idónea para la impresión y acabados, de igual los proveedores son seleccionados basándose siempre en la honestidad y puntualidad de los mismos. A continuación se hace la relación de los proveedores más habituales de ICON Grupo Creativo a la fecha:

SOCIOS CLAVES	
EMPRESA	ESPECIALIDAD
Papeleras jurado Torres	DISTRIBUIDOR PAPELES
RR SAS	DISTRIBUIDOR PAPELES
FLA	DISTRIBUIDOR INSUMOS GRAFICOS
Subly Fly	DISTRIBUIDOR SUBLIMACION
Marpico	DISTRIBUIDOR PROMOCIONALES
Master Print	Litografía y planchas
David Arevalo	Numerador y litografo
Plastificados JC	Acabados plastificados y brillo UV
Mas que troquelados	Troqueladores y corte
Smart Point	Impresión Gran formato
Cuperos	Litografía bajo costo
Taller mono creativo	Acabados y armados

4.9.2. Clientes

ICON Grupo Creativo se esfuerza por alcanzar la excelencia en la atención al cliente. Para cumplir esta misión, se acordaron los valores corporativos anteriormente nombrados, de igual manera se acuerdan también los siguientes:

- Anticiparse a las necesidades de nuestros clientes y planificar posibles opciones de solución.
- Saludar a nuestros clientes con rapidez y respeto, por cualquiera de nuestros canales de comunicación.

- Escuchar atentamente y tener en cuenta las peticiones y preocupaciones de nuestros clientes.
- Comunicar con honestidad, cortesía y conocimiento, cualquier información o ajuste del proyecto solicitado.
- Realizar un seguimiento y mantener actualizados a nuestros clientes de forma rápida y responsable.
- Servir con orgullo, compromiso y con altos estándares éticos.

4.9.3. Ventas

ICON Grupo Creativo define las siguientes opciones de venta para cualquiera de sus productos:

Venta Personal: “La venta personal se enmarca dentro de la estrategia de marketing-mix, es una herramienta de comunicación individual y personalizada, que permite una intensa interacción entre vendedor y cliente.” (Rodríguez A, 2007, P. 84). Para ICON Grupo Creativo es vital poder tener este tipo de venta, ya que permite mostrar trabajos de referencia, dar la asesoría integral que se ha mencionado con anterioridad y transmitir los valores corporativos que dan garantía de éxito a los proyectos que se establezcan.

Venta Online: Esta modalidad de venta consiste en ofrecer el servicio dentro del E-commerce o comercio electrónico, que es un “conjunto de acciones que promueven y concretan transacciones comerciales a través de internet y otros medios telemáticos”. (Domínguez, 2018, P. 1). Por medio de herramientas como Google Ads y/o Facebook Ads, ICON Grupo Creativo hará pautas publicitarias para darse a conocer y ampliar su público objetivo.

4.10. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Administrativo

ICON Grupo Creativo, define su estructura organizacional como simple, establece su misión, visión y valores corporativos para dar mayor seguridad a sus clientes al momento de ser contratados. Así mismo se da avance a su legalización como empresa, se registra con matrícula mercantil de persona natural, permitiéndole tener acceso a los diferentes beneficios y asesorías por parte de la cámara de comercio de Bogotá.

Por otra parte, las ventas serán de forma personal y online, dándole al cliente la comodidad de elegir porque medio le es más fácil tener contacto con ICON Grupo Creativo. La venta personal es una parte fundamental de esta idea de negocio, pues va a permitir que el cliente tenga acceso y contacto con los diferentes productos del portafolio de la compañía, entre ellos, la asesoría del experto en mercadeo y publicidad. Esto sin dejar de lado la presentación y pauta en el E-commerce, donde se mostrarán las capacidades y habilidades de ICON Grupo Creativo en los servicios digitales.

5. Estudio Económico y Social

5.1. Impacto Social

ICON Grupo Creativo espera convertirse en un referente en el sector gráfico, no solo por los productos que entrega a sus clientes, sino también por medio de las acciones sociales que le permitirán consolidarse y posicionarse como una empresa de mercadeo y publicidad realmente diferente a su competencia. En primer lugar, tendrá un impacto en el aumento de empleos que va a generar en el sector, ya que al trabajar en conjunto con su red de socios estratégicos, hará que dichas empresas necesiten mano de obra y, por tanto, realicen contrataciones y así contribuir a la disminución de la tasa de desempleo. El 30 de abril del presente año, el DANE

reportó que la tasa de desempleo para marzo de 2022 fue 12,1 %, 2,6 puntos porcentuales menos frente al 14,7 % de marzo del 2021.

Por otro lado, con la asesoría integral brindada a pequeñas y medianas empresas, ICON Grupo Creativo quiere contribuir al crecimiento y reactivación económica que viene viviendo el país en los últimos meses, después de la llegada del COVID-19. Dando herramientas innovadoras de mercadeo y publicidad que les permita sobresalir en el sector económico que estas empresas recién creadas o con años de experiencia que requieran innovar su publicidad para llegar a más clientes potenciales.

Así mismo, ya que se busca continuar aumentando la red de contactos y socios estratégicos, se invitarán a las pequeñas y medianas empresas, que lleven a cabo proyectos con ICON Grupo Creativo, que se unan a la red, puesto que de alguna forma pueden relacionarse con los otros socios y así originar una comunidad de contactos para futuros proyectos.

5.2. Beneficiarios Directos del Proyecto

Los directos beneficiados de este emprendimiento, son los clientes (pequeñas y medianas empresas) que contraten los servicios de impresión o digitales de ICON Grupo Creativo, y que gracias a los conocimientos de su equipo de trabajo culminen con éxito el proyecto que se determine.

5.3. Beneficiarios Indirectos

Los beneficiados, indirectamente, de este emprendimiento, son los socios estratégicos que, al ser parte de la red de contactos de ICON Grupo Creativo, tendrán un incremento en sus ventas, mejorarán su reconocimiento en el sector de las artes gracias, y aunque no tengan contacto directo con nuestros clientes, si serán una pieza clave para la entrega final del producto impreso o digital. Sin dejar de lado, los nuevos empleos que generará ICON Grupo Creativo a medida que se consolide como empresa.

5.4. Aporte al Desarrollo Local o Regional

ICON Grupo Creativo, al estar ubicado en la ciudad de Bogotá, tendrá en cuenta El Plan de Desarrollo Distrital de Bogotá, que “es la herramienta a través de la cual se definen las políticas públicas para intervenir sobre la población y el territorio. Será la hoja de ruta de la administración distrital, podrá atender las necesidades insatisfechas y mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos”. (Alcaldía de Bogotá, 2022).

Dicho plan para el periodo del 2020 al 2024 “tiene por objetivo consolidar un nuevo contrato social, ambiental e intergeneracional que permita avanzar hacia la igualdad de oportunidades, recuperando la pérdida económica y social derivada de la emergencia del COVID-19, ... Una Bogotá donde los derechos de los más vulnerables sean garantizados a través de: la ampliación de las oportunidades de inclusión social y productiva, en particular de las mujeres, los jóvenes y las familias” (Acuerdo No. 761 de 2020)

Para mitigar los efectos negativos que en materia económica genere la pandemia, la alcaldía de Bogotá está llevando a cabo diferentes proyectos, apoyando a jóvenes emprendedores y así permitirles aumentar, de manera sostenible, la productividad, la competitividad, la innovación, el bienestar y la distribución equitativa de la prosperidad colectiva. Por ello, es un momento perfecto para que ICON Grupo Creativo y sus clientes inicien proyectos de innovación y lanzamiento de nuevos productos.

5.5. Coherencia con el Plan de Desarrollo Nacional

El Plan de Desarrollo Nacional (2018-2022) busca alcanzar la inclusión social y productiva, a través del Emprendimiento y la Legalidad. Legalidad como semilla, el emprendimiento como tronco de crecimiento y la equidad como fruto, para construir el futuro de Colombia. Nuevamente mostrando a ICON Grupo Creativo y clientes potenciales (pequeñas y medianas

empresas), que es momento para recibir y acogerse al apoyo del gobierno, siendo claves en el plan de desarrollo.

5.6. Impacto Ambiental

ICON Grupo Creativo, también busca ser una empresa ambientalmente responsable, por ello ha adecuado las instalaciones de manera tal que se optimicen, por ejemplo, el consumo de energía y recolección de material impreso que no va a hacer utilizado para posteriormente ser entregado a las personas de reciclaje del sector. Así mismo, el centro comercial donde se encuentra ubicado tiene lugares señalizados para el aprovechamiento de desperdicios y tiene un plan de recolección diario.

También, entendiendo que el cambio climático y el uso de recursos naturales es cada vez más importante a nivel mundial, el compromiso de ICON Grupo Creativo es guiar y ofrecer a sus clientes productos reutilizables, material digital para publicitar en lugar de impresos y recomendaciones de que hacer con el producto publicitario que no se va a usar. Por último, el envío de productos impresos en empaques biodegradables o reutilizables por medio de mensajería y de esta forma también contribuir a la disminución de desperdicios.

5.7. Matriz de Riesgos Ambientales

Para calcular los riesgos ambientales a los que ICON Grupo Creativo puede estar implicado, se diseñó la siguiente tabla para medir dicho impacto, donde se ubicará cada posible amenaza, su tipo, que lo puede causar y qué consecuencias puede generar.

Tabla 7. Matriz de riesgos

Amenaza	Tipo de Amenazas	Causas	Consecuencias	Elementos vulnerables
PERDIDA DE MATERIAL IMPRESO	Tecnico	Errores de impresión	Moderado	Medio ambiente
	Tecnico	Errores de plastificado	Moderado	Medio ambiente

Fuente: Creación propia

5.8. Plan de Mitigación del Impacto Ambiental

Un plan de mitigación, también es llamado plan de riesgos o plan de respuesta a los riesgos, es un documento que registra el parecido de los eventos riesgosos que sucederán en un proyecto y reduce el impacto de dichos eventos si llegaran a suceder. Por lo cual, ICON Grupo Creativo, diseño un plan para mitigar el impacto ambiental por el desarrollo de sus actividades.

Tabla 8. Plan de mitigación

Amenaza	Nivel	Acción a seguir
Impresión de muestras antes de dar aprobación a producto final	Medio	Depositar en los contenedores dispuestos para reciclaje.
Sobranante de productos impresos	Alto	Calcular apropiadamente la cantidad de materia prima para evitar desperdicios
Contaminación de aparatos electronicos fuera de uso	Medio	Donar dichos aparatos o partes que sirvan como repuestos

Fuente: Creación propia

5.9. Conclusiones y Recomendaciones del Estudio Económico Social

ICON Grupo Creativo, por medio de asesorías integrales, busca ayudar a pequeñas y medianas empresas a ser parte de la reactivación económica del país, en medio del avance de la pandemia a causa de COVID-19. Así mismo, aportar a la disminución de la tasa de desempleo en la región, que será consecuencia directa al contratar servicios de los socios estratégicos e indirecta al apoyar a sus clientes, permitiendo la generación de empleo por dos fuentes.

Por tanto, ICON Grupo Creativo, está en un momento perfecto como proyecto emprendedor y apoyar a otros emprendimientos, con su conocimiento y experiencia, teniendo en cuenta los planes de desarrollo de la región y del plan nacional, donde el apoyo de emprendedores está en auge, gracias a diferentes factores como consecuencia de la pandemia y la constante búsqueda de la reactivación económica.

6. Estudio Financiero

6.1. Proyecciones

La siguiente información indica de forma detallada las diferentes variables del modelo financiero del lanzamiento del nuevo producto de ICON Grupo Creativo. Esta información indica la proyección a 5 años de costos, gastos y ventas, lo cual permitirá tener un panorama claro de la efectividad de la implementación de productos digitales en el portafolio actual.

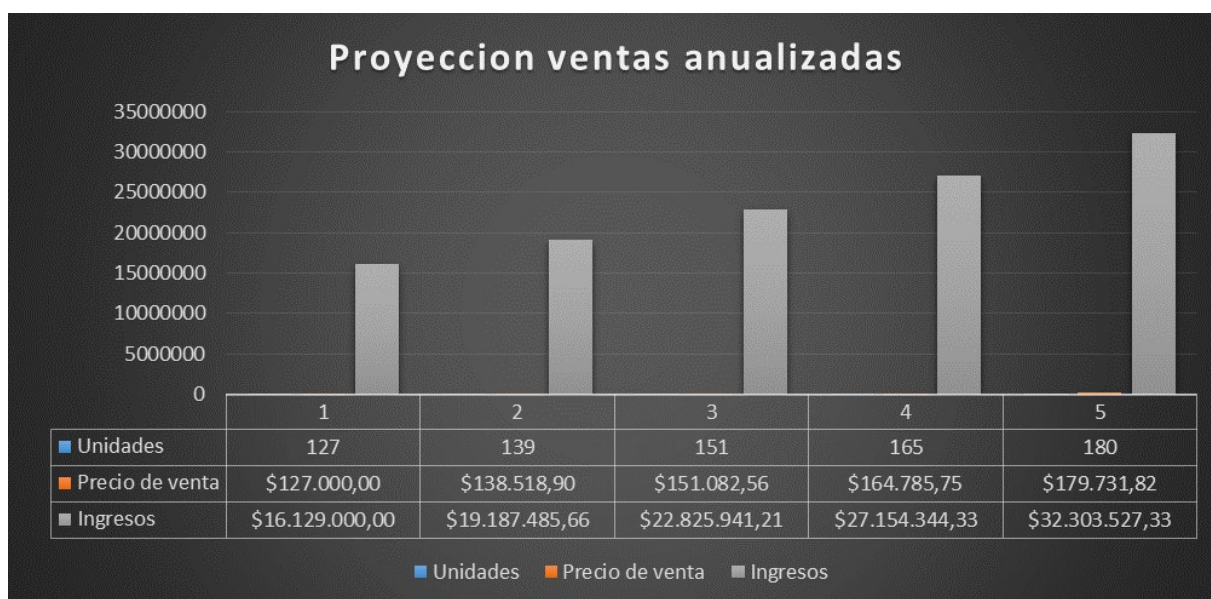
6.2 Inversión inicial - Financiación y fuentes de financiación

Se determina que como inversión inicial para el lanzamiento de los paquetes de contenido digital para redes sociales, ICON Grupo Creativo debe contar con \$5.390.000, los cuales serán cubiertos con recursos propios que ICON Grupo Creativo tiene ahorrado y destinado para este tipo de crecimiento. Permitiendo de esta manera evitar financiamientos y gastos adicionales.

6.3. Proyección de ventas

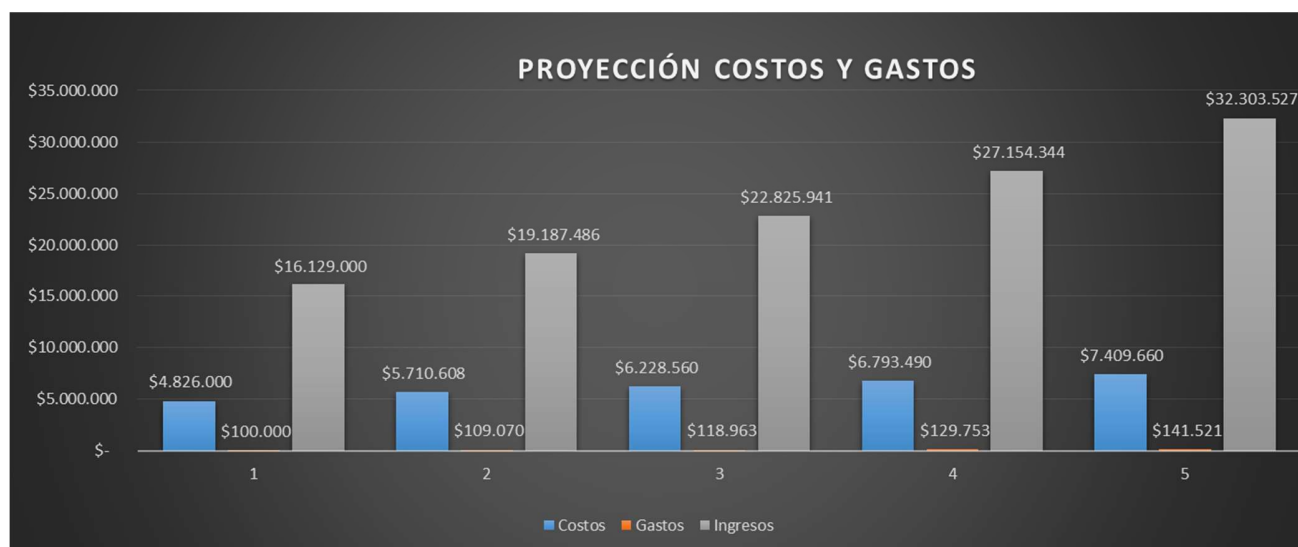


La proyección de ventas del nuevo producto dirigido al contenido digital de ICON Grupo Creativo se determinó de manera anual al 7%, con una variación promedio del IPC en 9.07%. Para el crecimiento mensual se tuvo en cuenta la información de ventas actuales de ICON Grupo Creativo, como también las fechas especiales o temporadas del año que puedan elevar o disminuir el interés de compra de productos digitales.



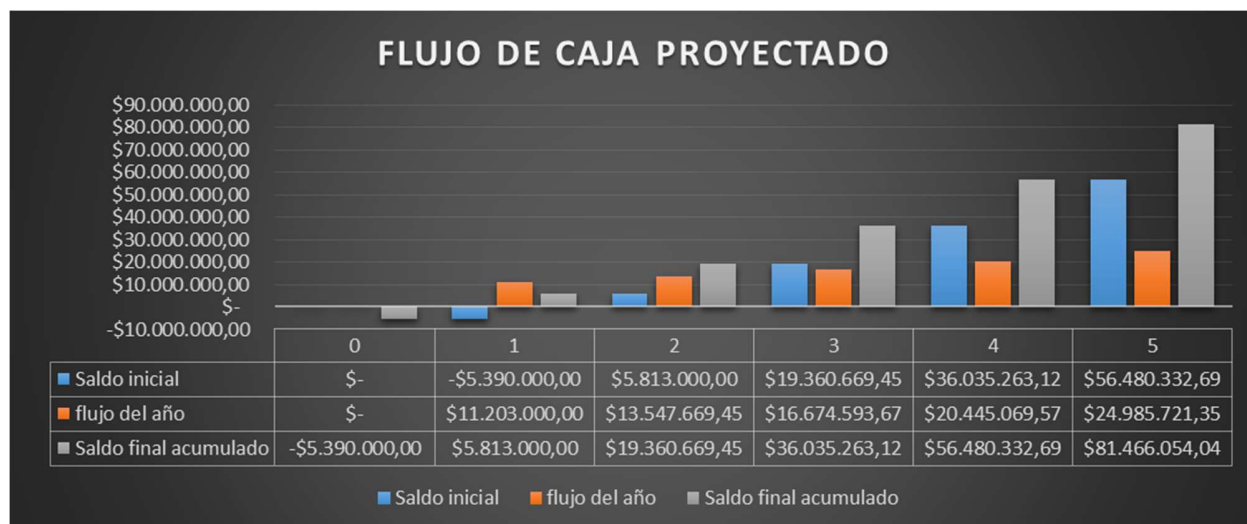
En el anterior gráfico se aprecia la proyección de ventas anual por 5 años del nuevo producto digital de ICON Grupo Creativo. Esta información está discriminada en unidades y valores, dando como resultado una proyección en el quinto año de 180 unidades, en un valor promedio de venta de \$179.731, con un ingreso de \$32.303.527.

6.4. Proyección de costos y gastos



En el anterior gráfico se evidencia la proyección de costos y gastos, respecto a los ingresos proyectados para los primeros cinco años del nuevo producto digital. Esta información permite confirmar la viabilidad del producto, ya que los valores de costos y gastos, son inferiores a los ingresos, dejando un alta rentabilidad para ICON Grupo Creativo.

6.5. Flujo de caja proyectado



En la anterior gráfica se puede evidenciar una recuperación en el primer año del capital inicialmente invertido, lo cual indica un comportamiento positivo en la viabilidad del producto. Y en el inicio del segundo año ya muestra una utilidad de \$5.813.000. Finalmente, al terminar la ejecución de los cinco primeros años se espera que el nuevo producto de ICON Grupo Creativo deje una utilidad de \$56.480.332.

6.6. Indicadores de evaluación del proyecto

TIR	228%
TIO	32%
VAN DE FLUJ DE CAJA	\$36.481.440
IINVERS	\$5.390.000
VAN DEL PY	\$31.091.440
B/C	\$6,8

6.7. Análisis de los indicadores

De acuerdo con los anteriores indicadores de gestión, ICON Grupo Creativo pudo visualizar la efectividad, viabilidad y rentabilidad del nuevo producto, el cual será parte del portafolio actual de servicios que ya se tiene.

- **TIR 228%** Se evidencia una TIR más alta que la TIO, el proyecto es viable y atractivo para el inversionista.
- **TIO** Tasa que el inversionista podría ganarse si decide poner el dinero en un CDT en lugar de invertirlo en el proyecto, dando un valor del 32%
- **VAN \$36.481.440** La VAN positiva desde el año cero al año quinto arrojan una VAN de flujo de caja positivo hecho que resulta asertivo para el inversionista, el proyecto valoriza recursos durante los 5 años por \$36.481.440 descontando el valor de la inversión inicial.
- **B/C** Por cada peso invertido se recuperan \$6.8 generando un beneficio adicional para el inversionista de \$6.85 por cada peso invertido. Afirmándose la capacidad de generar flujo de caja.
- **Recuperación de la inversión** Este indicador demuestra cómo durante el transcurso del primer año se recupera la inversión inicial de \$5.390.000 y sobran \$5.813.000.

6.8. Conclusiones y recomendaciones del estudio financiero

Previo desarrollo del análisis financiero se determina la viabilidad del nuevo producto de contenido digital, evidenciando que es un producto altamente rentable, capaz de recuperar la inversión inicial en el transcurso de su venta y operación del primer año. El producto permite a ICON Grupo Creativo valorizarse más como compañía, adicional a los recursos y valor adicional, cifras soportadas en los indicadores de gestión analizados en las gráficas anteriores.

Así mismo se encuentra un flujo de caja positivo con un costo de beneficio de devolución de \$6.8 por cada peso invertido, siendo capaz de recuperar la inversión realizada.

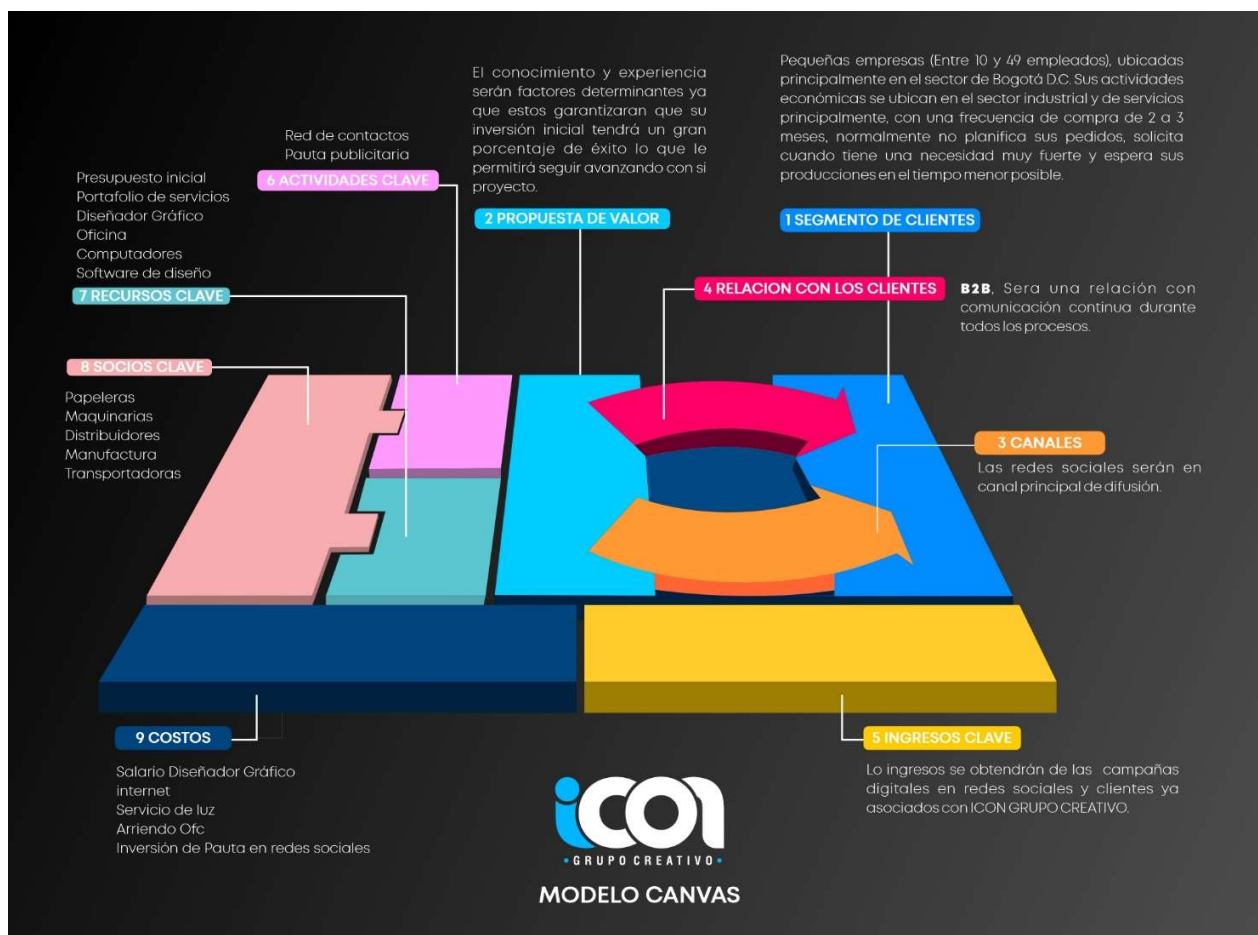
7. Conclusiones Generales

ICON Grupo Creativo, nace tras evidenciar la necesidad de micro, pequeñas y medianas empresas por adquirir material publicitario de calidad, no solo buenos papeles, diseño o impresiones, sino también una asesoría que les permitiera cumplir con sus expectativas en cuando posicionamiento y reconocimiento en el mercado. Pertenece al sector de artes gráficas, ubicado en la ciudad de Bogotá, en el sector comercial del barrio Ricaurte, que va dirigido a soportar las necesidades publicitarias, impresas y/o digitales de micro, pequeñas y medianas empresas, recién consolidadas o que busquen mejorar su posicionamiento en el mercado.

De acuerdo con la herramienta de investigación se evidencia la necesidad de los clientes por productos digitales, específicamente para publicidad y contenido en redes sociales como Facebook e Instagram, teniendo en cuenta que son de bajo costo para el empresario. Para ello se crean tres paquetes de piezas publicitarias, cada una diseñada para cada momento de lanzamiento de productos o servicios en dichas redes sociales. Para dar cumplimiento a las expectativas a los clientes se contratará al personal idóneo que podrá dar respuesta a tiempo a los proyectos contratados.

Así mismo, ICON Grupo Creativo brinda diferentes facilidades de pago para que sea ágil y de fácil acceso, ahorrando tiempo a los clientes que le contraten, centrando los objetivos de venta y publicidad del nuevo producto digital. El cual está dirigido a suplir las necesidades de los clientes por piezas gráficas de calidad, llamativas y diferenciales que les permita mejorar su posicionamiento en el mercado y recordación de marca.

7.1. Presentación del proyecto en modelo CANVAS



7.2. Recomendaciones Generales

1. Fortalecer y ampliar las relaciones con los socios estratégicos, y así darle más opciones en productos y servicios a los clientes
2. Implementar procesos de seguimiento contable y administrativo, para garantizar la optimización de recursos
3. Mantener informados a los clientes de los nuevos productos y/o servicios.
4. Tener los programas de diseño gráfico actualizados, así como los conocimientos en las nuevas tendencias
5. Impulsar el plan de lanzamiento del producto digital en las diferentes redes sociales

6. A medida que se haga el ofrecimiento de los paquetes digitales, seguir ampliando el portafolio de productos digitales

7.2.1. Listado de Tablas

Tabla 1. Comparativo, competencia Indirecta

Tabla 2. Comparativo, competencia Directa

Tabla 3. Descripción de muebles y enseres

Tabla 4. Licencias de Software

Tabla 5. Descripción de proveedores

Tabla 6. Cargos ICON Grupo Creativo

Tabla 7. Matriz de riesgos

Tabla 8. Plan de mitigación

7.2.2. Listado de Figuras

Figura 1. Ubicación geográfica ICON Grupo Creativo

Figura 2. Organigrama ICON Grupo Creativo

Figura 3. Cámara y Comercio ICON Grupo Creativo

7.2.3. Listado de Anexos

Anexo. 1. Herramienta de investigación. Encuesta.

Diagnóstico para la innovación

Hola, si recibiste esta encuesta es porque en algún momento en el corto, mediano o largo plazo contrastaste alguno de los servicios de ICON GRUPO CREATIVO.

Este ejercicio es netamente académico y su finalidad es determinar que producto o servicio del sector de las artes gráficas es viable incluir o innovar para poder brindar un portafolio más completo y acertado.

1. Actualmente, tu empresa se ubica en que categoría.*
 - Persona Natural (Desarrolló solo mis actividades)
 - Microempresa (menos de 10 empleados)
 - Pequeña empresa (Entre 10 y 49 empleados)
 - Mediana Empresa (50 y 249 empleados)
 - Otro:
 2. ¿En qué sector económico se ubica tu empresa?*
 - Construcción
 - Servicios
 - Financiero
 - Comercio
 - Industrial
 - Avícola
3. ¿Cuándo requiere productos o servicios del sector de las artes gráficas, normalmente son de que tipo?*
 - Impreso (Tarjetas, membretes, Talonarios de facturación, etc.)
 - Digital (Diseño web, animación, video, etc...)
 - Otro
4. ¿Cuándo requieres productos o servicios de tipo digital, acudo a?*
 - Amigo o conocido
 - Acudo a un servicio Freelance
 - Contamos con el personal experto en la empresa
 - Agencia especializada
 - Otro:
5. De los siguientes productos que no te hemos podido ofrecer, ¿cuál estarías dispuesto a contratar con nosotros en un futuro?*
 - Paquetes de contenido para redes sociales
 - Creación de página web
 - Animación de logo
 - Producción y edición de video
 - Otro:
6. Del producto anteriormente seleccionado, ¿cuál sería el monto de inversión que estarías dispuesto a destinar?*
 - \$100.000 A \$300.000
 - \$301.000 A \$600.000
 - \$601.000 A \$900.000
 - \$901.000 en adelante

Link de la encuesta: <https://forms.gle/EKeRUqbDcBGTFft8vb>

8. Referencias Bibliográficas

Merino M., Pintado T., Sánchez J., Grande I.(2015). *Introducción a la investigación de mercados*. ESIC Editorial.

Alvarez C., Muñiz S., Morán J., Merchan L., Conforme G., Nevarez E., Romero R.,(2019). *Las ideas de negocios, el emprendimiento y el marketing digital*. Editorial Área de innovación y desarrollo,S.L.

Equipo Vértice Editorial. (2008) *Análisis de mercados*. Editorial Vértice.

Munuera J., Rodriguez A. (2007). *Estrategias de marketing*. ESIC EDITORIAL

Accerto. (2014). *El emprendedor: de la idea de negocio*. Planeta de Agostini Formación, SLU.

Wind, Y: (1982). *Product policity*. Ed. Addison Wesley.

De Jaime J. (2012). *Pricing: Nuevas estrategias de precios*. ESIC EDITORIAL

Eslava A. (2017). *Canales de distribución logístico-comerciales*. Ediciones de la U.

Chong J. (2007). *Promoción de ventas*. Ediciones Granica S.A.

Ferré J. (1996). *Políticas y estrategias de comunicación y publicidad*. Ediciones Díaz de Santos S.A.

González M. (2015). *Proyecto y viabilidad del negocio o microempresa*. Ideaspropias Editorial.

Gómez A, Calvo J. (2010). *La Innovación: Factor clave del éxito empresarial*. RA-MA S.A. Editorial y Publicaciones.

Equipo Editorial. (2020). *Estructura y diseño organizativo*. Editorial Elearning. S.L.

Rodriguez A. (2007). *Estrategias y técnicas de comunicación. Una visión integrada en el marketing*. Editorial UOC.

Domínguez V. (2021). *Venta Online*. Editorial Parainfo.

Alcaldía de Bogotá. (10 de mayo de 2022). Plan de desarrollo Distrital 2020-2024. <https://bogota.gov.co/yo-participo/plan-desarrollo-claudia-lopez-2020-2024/>

Canva. (26 de noviembre de 2021). <https://es.wikipedia.org/wiki/Canva>

Befunky. (26 de noviembre de 2021) <https://www.befunky.com/es/>

Auros. (26 de noviembre de 2021) <https://www.auros.com.co/>

Expresión digital. (26 de noviembre de 2021) <https://expresiondigital.co/>

CESA. (26 de noviembre de 2021). La adaptación del emprendimiento ante la pandemia. <https://www.cesa.edu.co/news/la-adaptacion-del-emprendimiento-ante-la-pandemia/>

Cámara de Comercio. (20 de enero de 2022). Disminuyeron en 11 % las empresas de Bogotá y la Región. <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-CCB/2020/Diciembre-2020/Disminuyeron-en-11-las-empresas-de-Bogota-y-la-Region>

Pacto Global Red Colombia. (2 de enero de 2022). Las 10 tendencias que buscarán los consumidores tras la pandemia del covid-19. <https://www.pactoglobal-colombia.org/news/las-10-tendencias-que-buscaran-los-consumidores-tras-la-pandemia-del-covid-19.html>

Quevedo S. (26 de noviembre de 2021). La adaptación de las empresas a la post-cuarentena. *Revista PYM*. <https://revistapym.com.co/mercadeo/la-adaptacion-de-las-empresas-a-la-post-cuarentena>

Portafolio. (26 de noviembre de 2021). Crecimiento de las empresas las obliga a cambiar su imagen. <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/crecimiento-empresas-obliga-cambiar-imagen-105600>

Revista empresarial y laboral. (26 de noviembre de 2021). La economía de Colombia se mueve con el sector de la comunicación gráfica.

<https://revistaempresarial.com/industria/grafica/economia-colombia-mueve-sector-comunicacion->

[grafica/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20gr%C3%A1fica%20re](https://revistaempresarial.com/industria/grafica/economia-colombia-mueve-sector-comunicacion-grafica/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20gr%C3%A1fica%20re)

presenta%20aproximadamente%20el%203.7,sectores%20de%20la%20econom%C3%ADa%20colombiana

Bohorquez. S. (28 de noviembre de 2021). Las 10 empresas que apostaron por un cambio de imagen en 2021. *Forbes*.

[https://revistaempresarial.com/industria/grafica/economia-colombia-mueve-sector-comunicacion-](https://revistaempresarial.com/industria/grafica/economia-colombia-mueve-sector-comunicacion-grafica/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20gr%C3%A1fica%20re)

[grafica/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20gr%C3%A1fica%20re](https://revistaempresarial.com/industria/grafica/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20comunicaci%C3%B3n%20gr%C3%A1fica%20re)
presenta%20aproximadamente%20el%203.7,sectores%20de%20la%20econom%C3%ADa%20colombiana

Comfenalco Antioquia. (28 de noviembre de 2021). Siete tendencias de consumo para 2021. <https://www.comfenalcoantioquia.com.co/empresas/acompanamiento/desarrollo-empresarial/siete-tendencias-de-consumo-2021>

Papelería Jurado Torres. (2 de febrero de 2022). <http://www.papeleriajuradotorres.com/pagnew/>