

**ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA  
MOSTASHOT - TALLER DE DISEÑO**

**NIVER JOHAN AGUIRRE HENAO  
BEATRIZ ROJAS GUZMAN  
SEBASTIAN RAMIREZ PULGARIN**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO  
FACULTAD DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y AFINES  
TECNOLOGIA EN DISEÑO GRÁFICO  
MEDELLÍN  
2013**

**ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS DE LA EMPRESA  
MOSTASHOT - TALLER DE DISEÑO**

**Trabajo de grado realizado para optar el  
título de Tecnólogos en Diseño grafico.**

**NIVER JOHAN AGUIRRE HENAO  
BEATRIZ ROJAS GUZMAN  
SEBASTIAN RAMIREZ PULGARIN**

**Asesor  
Mg. William Guerrero Ortega  
Educación - Docencia**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO  
FACULTAD DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y AFINES  
TECNOLOGIA EN DISEÑO GRÁFICO  
MEDELLÍN  
2013**

**NOTAS DE ACEPTACIÓN**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Presidente del Jurado

---

Firma del Jurado

---

Firma del Jurado

Medellín, Mayo 29 de 2013

## TABLA DE CONTENIDO

<b>1. RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>14</b>
<b>1.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>14</b>
1.1.1 Objetivo general .....	14
1.1.2 Objetivos específicos .....	14
<b>1.2 NOMBRE COMERCIAL.....</b>	<b>15</b>
1.2.1 Nombre.....	15
1.2.2 Logo.....	15
1.2.3 Razón social .....	16
1.2.4 Localización.....	16
<b>1.3 PRESENTACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR.....</b>	<b>16</b>
<b>1.4 POTENCIAL DE MERCADO EN CIFRAS .....</b>	<b>17</b>
<b>1.5 VENTAJAS COMPETITIVAS Y PROPUESTA DE VALOR .....</b>	<b>17</b>
<b>1.6 INVERSIONES REQUERIDAS .....</b>	<b>17</b>
<b>1.7 PROYECCIÓN DE VENTAS Y RENTABILIDAD .....</b>	<b>18</b>
<b>1.8 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN VIABILIDAD .....</b>	<b>19</b>
<b>2. MODELO DE NEGOCIOS .....</b>	<b>20</b>
<b>2.1 UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIO .....</b>	<b>20</b>
<b>2.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO .....</b>	<b>21</b>
<b>2.3 ¿CUÁL ES LA NECESIDAD, DESEO O PROBLEMA QUE RESUELVE EL PRODUCTO O SERVICIO? .....</b>	<b>21</b>
<b>2.4 ¿QUÉ OTRAS APLICACIONES TIENE SU PORDUCTO O SERVICIO? ¿QUÉ NUEVAS NECESIDADES SURGEN DE ESTAS NUEVAS APLICACIONES?, ¿QUÉ LÍNEA DE NEGOCIO ES? .....</b>	<b>21</b>
<b>2.5 ¿PIENSE EN OTRA LÍNEA DE NEGOCIO? ¿QUÉ PRODUCTOS O SERVICIOS SE DERIVAN DE ESTA LÍNEA? .....</b>	<b>21</b>

2.6 ¿QUÉ ESTRATEGIAS SPECIALITY TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO? .....	21
2.7 ¿QUÉ ESTRATEGIAS COMMODITY TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO? .....	22
2.8 ¿QUÉ ESTRATEGIAS MIXTA TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO? .....	22
2.9 ¿QUÉ TIPO DE SERVICIO ES Y POR QUE?.....	22
2.10 ¿QUÉ ESTRATEGIAS DE INTANGIBILIDAD, INSEPARABILIDAD, VARIABILIDAD Y CADUCIDAD VA A EMPLEAR? .....	22
2.11 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	23
2.12 ¿CUÁL ES LA PROPUESTA DE VALOR, USTED EN QUE SE DIFERENCIA? DIBUJE SU CADENA DE VALOR ¿CUÁL ES LA FUNCION EMPRESARIAL? ¿QUÉ ES LO QUE LA EMPRESA VENDE? .....	23
2.13 CONCEPTO DE NEGOCIO.....	24
2.14 ESTRUCTURA DE VADENA DE VALOR .....	24
2.15 ESPACIO PARA GRAFICAR LA CADENA DE VALOR DE SU EMPRESA .....	26
2.16 RED DE ALIADOS .....	26
2.17 SEGMENTACIÓN DE CLIENTES.....	26
2.18 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN .....	27
2.19 DEFINA Y DESCRIBA LA ESTRUCTURA BÁSICA DEL MODELO DE NEGOCIO PARA SU EMPRESA .....	27
3. INVESTIGACION DE MERCADOS .....	28
3.1 NECESIDAD DE INFORMACIÓN .....	28
3.2 DISEÑO DE INVESTIGACION.....	28
3.3 OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	28
3.3.1 Objetivo general.....	28
3.3.2 Objetivos específicos .....	28
3.4 DISEÑO DE ENCUESTA .....	29
3.5 RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN .....	31
3.5.1 Muestra .....	31

3.5.2 Tabulación .....	32
3.5.3 Análisis de resultados .....	32
3.5.4 Conclusiones .....	37
<b>3.6 PLAN DE MERCADO.....</b>	<b>37</b>
3.6.1 Análisis del sector.....	37
3.6.1.1 Mercado objetivo .....	37
3.6.1.2 Desarrollo tecnológico e industrial del sector .....	38
3.6.1.3 Importaciones y exportaciones .....	38
3.6.2 Análisis del mercado.....	38
3.6.2.1 Definición del cliente y segmentación del mercado.....	38
3.6.2.2 Perfil del cliente .....	39
3.6.2.3 Estimación del mercado potencial.....	39
3.6.2.4 Estimación del segmento de mercado .....	39
3.6.3 Análisis de la competencia.....	40
3.6.3.1 Análisis de la fuerza competitiva .....	40
3.6.3.2 Análisis de las estrategias de competencia .....	40
3.6.3.3 Imagen de la competencia .....	40
3.6.3.4. Criterios para el posicionamiento del producto o servicio .....	41
3.6.4 Concepto de producto o servicio .....	41
3.6.4.1 Descripción básica .....	41
3.6.4.2 Aplicaciones y usos.....	41
3.6.5 Estrategias de distribución.....	42
3.6.5.1 Alternativas de penetración .....	42
3.6.5.2 Alternativas de comercialización .....	42

<b>3.6.5.3 Distribución física en los mercados.....</b>	<b>42</b>
<b>3.6.5.4 Estrategias de ventas .....</b>	<b>42</b>
<b>3.6.5.5 Canales de distribución .....</b>	<b>43</b>
<b>3.6.6 Estrategias de precios .....</b>	<b>43</b>
<b>3.6.6.1 Factores que intervienen en la definición del precio .....</b>	<b>43</b>
<b>3.6.6.2 Criterios de análisis competitivo .....</b>	<b>44</b>
<b>3.6.6.3 Condiciones de pago.....</b>	<b>44</b>
<b>3.6.6.4 Obligaciones tributarias.....</b>	<b>44</b>
<b>3.6.6.5 Manejo de la variación de precios .....</b>	<b>45</b>
<b>3.6.7 Estrategias de promoción .....</b>	<b>45</b>
<b>3.6.7.1 Promoción dirigida a clientes y canales .....</b>	<b>45</b>
<b>3.6.7.2 Manejo de clientes especiales.....</b>	<b>45</b>
<b>3.6.7.3 Motivación y fuerzas de ventas .....</b>	<b>46</b>
<b>3.6.7.4 Cubrimiento geográfico .....</b>	<b>46</b>
<b>3.6.8 Estrategias de comunicación.....</b>	<b>46</b>
<b>3.6.8.1 Selección de medios .....</b>	<b>46</b>
<b>3.6.8.2 Medios masivos.....</b>	<b>46</b>
<b>3.6.8.3 Tácticas relacionadas con comunicaciones .....</b>	<b>47</b>
<b>3.6.8.4 Publicidad del negocio .....</b>	<b>48</b>
<b>3.6.9 Estrategias de servicios.....</b>	<b>48</b>
<b>3.6.9.1 Garantía y servicio postventa.....</b>	<b>48</b>
<b>3.6.9.2 Mecanismos de relaciones y atención a clientes .....</b>	<b>48</b>
<b>3.6.9.3 Formas de pago .....</b>	<b>48</b>
<b>3.6.9.4 Comparación de políticas de servicio con los de la competencia.....</b>	<b>49</b>

3.6.10 Proyección de ventas .....	49
3.6.10.1 Criterios y consideraciones.....	49
3.6.10.2 Estacionalidad .....	49
3.6.10.3 Proyección.....	50
3.6.10.4 Manejo de cartera .....	50
<b>4. PLAN DE PRODUCCION Y OPERACIONES.....</b>	<b>51</b>
4.1. PLAN DE PRODUCCIÓN.....	51
4.1.1 Descripción del producto o servicio.....	51
4.2 POLÍTICAS DE CALIDAD.....	51
4.2.1 Control de calidad .....	51
4.2.2 Control de calidad a las compras.....	52
4.2.3 Implementación y seguimiento a normas de calidad establecidas, plan de control de calidad.....	52
4.3 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS .....	53
4.3.1 Materias primas e insumos .....	53
4.3.2 Tecnología requerida.....	54
4.3.3 Capacidad instalada, mantenimiento .....	55
4.3.4 Situación tecnológica de la empresa .....	55
4.3.5 Localización y tamaño.....	56
4.3.6 Presupuesto de producción .....	57
4.3.7 Plan de producción .....	58
4.3.8 Análisis de costos de producción.....	58
4.4 ANÁLISIS DE PROVEEDORES .....	59
4.4.1 Identificación de proveedores.....	59
4.4.2 Importancia relativa de los proveedores .....	60



4.4.2 Pago a proveedores .....	61
4.5 PLAN DE OPERACIONES .....	62
4.5.1 Descripción de los procesos más representativos y cada una de las actividades para el desarrollo de su función empresarial.....	62
4.5.2 Inteligencia de mercados .....	66
5. PLAN ORGANIZACIONAL Y LEGAL .....	67
5.1. PLAN ORGANIZACIONAL.....	67
5.1.1 Objetivos de la empresa .....	67
5.1.1.1 Objetivo general .....	67
5.1.1.2 Objetivos específicos .....	67
5.1.2 Misión y Visión organizacional .....	67
5.1.2.1 Misión.....	67
5.1.2.2 Visión.....	68
5.1.3 Estructura organizacional .....	69
5.1.4 Organigrama .....	70
5.1.5 Gastos de administración y nómina.....	70
5.2. PLAN LEGAL .....	71
5.2.1 Tipo de sociedad .....	71
5.2.2 Legislación vigente .....	71
5.2.3 Gastos de constitución.....	72
5.2.4 Normas política de distribución de utilidades .....	73
6. PLAN FINANCIERO .....	75
6.1 CAPITAL DE TRABAJO .....	75
6.2 INVERSIONES PREVISTAS EN BIENES CAPITALALES .....	75
6.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN.....	75

**6.4 FLUJO DE CAJA Y ESTADOS FINANCIEROS.....75**

**6.4.1 Flujo de caja .....75**

**6.4.2 Balance General .....76**

**6.4.3 Estado de resultados .....78**

**6.4.4 Presupuestos de producción .....78**

**6.4.5 Presupuestos de nómina .....79**

**6.4.6 Propuestos de gastos administrativos .....79**

**6.5 EVALUACIÓN DEL PROYECTO.....80**

**7. PLAN PUESTA EN MARCHA .....81**

**7.1 ORGANISMO DE APOYO .....81**

**7.2 CRONOGRAMAS .....81**

**8. PLAN DE CONTINGENCIA .....82**

**8.1 ANÁLISIS DE RIESGOS .....82**

**8.2 ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD Y PLAN DE CONTINGENCIA .....82**

**8.3 POLÍTICAS DE NEGOCIACIÓN Y MECANISMOS DE SALIDA .....82**

**9. RESULTADOS .....83**

**10. CONCLUSIONES .....84**

**BIBLIOGRAFÍA .....85**

**CIBERGRAFÍA .....86**

## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Proyección de ventas y rentabilidad.....	18
Tabla 2. Estacionalidad.....	49
Tabla 3. Proyección de ventas.....	50
Tabla 4. Costos de Producción .....	57
Tabla 5. Plan de producción.....	58
Tabla 6. Gastos de administración y nómina.....	70
Tabla 7. Flujo de caja.....	75
Tabla 8. Flujo de caja proyectado a 3 años .....	76
Tabla 9. Balance inicial .....	76
Tabla 10: Balance general proyectado a 3 años .....	77
Tabla 11. Estado de resultados .....	78
Tabla 12. Plan de producción.....	78
Tabla 13. Nómina .....	79
Tabla 14. Gastos administrativos .....	79

## LISTA DE GRAFICOS

Grafico 1. Cadena de valor .....	26
Grafico 2. Actividad comercial de la empresa .....	32
Grafico 3. Periodo de tiempo de la empresa .....	32
Grafico 4. Publico objetivo .....	33
Grafico 5. Estrategia publicitaria .....	33
Grafico 6. Inversión publicitaria .....	34
Grafico 7. Renovación de publicidad .....	34
Grafico 8. Aspectos publicitarios .....	35
Grafico 9. Aspectos que influyen en la publicidad .....	35
Grafico 10. Medios eficaces para la publicidad .....	36
Grafico 11. Productos y servicios publicitarios .....	36
Grafico 12. Diseño Web .....	63
Grafico 13. Desarrollo de Imagen corporativa .....	64
Grafico 14. Publicidad P.O.P .....	65
Grafico 15. Organigrama.....	70

**LISTA DE PLANOS**

**Plano 1. Mostashot - Taller de diseño.....16**

**Plano 2. Mostashot - Taller de diseño.....26**

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

Mostashot - Taller de diseño, es una empresa de diseño gráfico que ha centrado en resolver los problemas de comunicación visual y gráfica de empresas PYMES ubicadas en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín.

Mostashot - Taller de diseño, brinda a todos los clientes un amplio portafolio de productos y servicios tales como: diseño web, publicidad impresa, desarrollo de campañas, ilustración y diagramación, de cada uno de estos se despliegan diferentes piezas publicitarias como lo son: Afiches, brochures, catálogos, etiquetas, impresiones gran formato, papelería corporativa (sobres, hojas membrete, tarjetas personales, carpetas, tarjetas lord), facturas, recibos de caja, remisiones, boletería, carnet, pendones, vallas, publicidad P.O.P, stands, habladores, rompe tráfico, páginas web, banners, móviles, floor graphics, entre otros.

Todos nuestros productos y servicios están pensados, diseñados y ejecutados estratégicamente basándonos en los principios de la comunicación, la creatividad y el diseño. Además el servicio al cliente será muy destacado al ser asesorías personalizadas, todo esto con el fin de que todas las piezas desarrolladas cumplan con las características y necesidades requeridas del cliente y supervisadas por nuestro equipo de trabajo, con esto lograremos un objetivo común; comunicar en el momento preciso, en el lugar y momento indicado.

### **1.1 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.1.1 Objetivo general**

Brindar a las empresas Pymes del barrio Laureles, de la ciudad de Medellín, productos y servicios de la mejor calidad obteniendo mayor fidelidad de cada uno de ellos, generando satisfacción a través de procesos creativos ofreciendo soluciones de comunicación gráfica y visual según sus necesidades.

#### **1.1.2 Objetivos específicos**

- Desarrollar un portafolio de productos y servicios de buena calidad
- Definir los canales de distribución de los productos y servicios.

- Satisfacer las necesidades y deseos de las empresas PYMES.
- Alcanzar un alto posicionamiento en mercado de empresa de diseño y publicidad en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín.

## **1.2 NOMBRE COMERCIAL**

### **1.2.1 Nombre**

Mostashot - Taller de diseño

### **1.2.2 Logo**



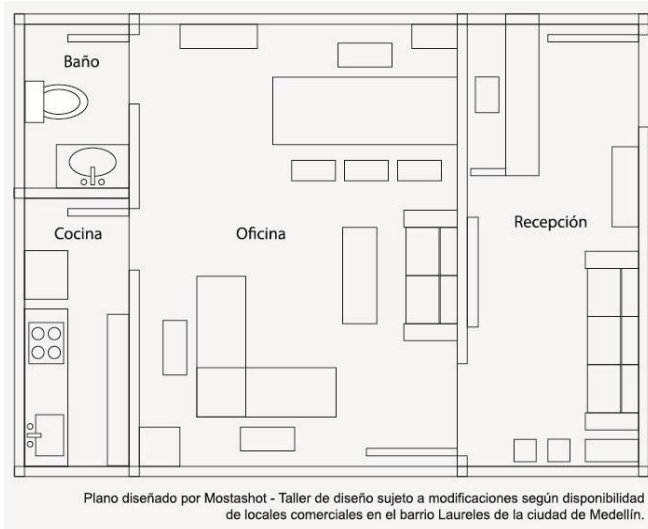
### **1.2.3 Razón social**

Taller de diseño

### 1.2.4 Localización

Mostashot - Taller de diseño, se encuentra ubicada en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín y funcionara con la siguiente estructura comercial.

Plano 1. Mostashot - Taller de diseño.



Fuente: Propia.

### 1.3 PRESENTACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

- **Niver Johan Aguirre Henao**  
Empresa: Hemisferio K  
Cargo: Diseñador Gráfico  
Tecnólogo en diseño gráfico de la Institución Universitaria Pascual Bravo
- **Sebastian Ramirez Pulgarin**  
Empresa: Grupo Digital Creativo  
Cargo: Diseñador Gráfico  
Técnico en diseño gráfico del Politécnico Central  
Tecnólogo en diseño gráfico de la Institución Universitaria Pascual Bravo
- **Beatriz Rojas Guzmán**  
Diseñadora Gráfico  
Tecnólogo en diseño gráfico de la Institución Universitaria Pascual Bravo



#### **1.4 POTENCIAL DE MERCADO EN CIFRAS**

De acuerdo a la investigación de mercados realizada en el barrio Laureles, de la ciudad de Medellín el mercado potencial se estima 80 empresas PYMES con una inversión de \$200.000.000 en inversión publicitaria, cada una con un promedio de \$2.500.000 anual.

#### **1.5 VENTAJAS COMPETITIVAS Y PROPUESTA DE VALOR**

La competencia de Mostashot - Taller de diseño, como los son CID (Centro integral de Diseño) y Cuarto Útil en su prestación de servicios tiene como puntos a favor los siguientes:

- Diseñadores gráficos capacitados para dar soluciones efectivas de comunicación visual y gráfica.
- Portafolio de productos y servicios definido.
- Software de diseño original.
- Buena asesoría a los clientes.

Según lo mencionado anteriormente Mostashot - Taller de diseño, tiene como reto hacer un buen uso de la creatividad de los diseñadores gráficos y generar un excelente portafolio de servicios el cual ayude a brindar excelentes servicios y de muy buena calidad, asesorando a cada cliente de la mejor manera, ofreciéndole soluciones de comunicación visual y gráfica según sus necesidades.

La cadena de valor de Mostashot - Taller de diseño, esta basada en actividades estratégicas o procesos de negocios que se diferencian de la competencia creando valores dentro del mercado ya que los procesos de diseño están acompañados desde la identificación de oportunidades hasta la orientación y desarrollo de otros productos como lo es la línea ambiental que esta compuesta por los materiales reciclados en los procesos de producción los cuales apoyan todas las actividades de la marca.

#### **1.6 INVERSIONES REQUERIDAS**

Mostashot - Taller de diseño, para dar inicio a la empresa necesita como inversión inicial de \$30.000.000 los cuales serán para el alquiler del local comercial ubicado en el barrio Laureles de la

ciudad de Medellín, la compra de los equipos e insumos y el cubrimiento de los costos de producción y nomina del primer mes.

Aporte por cada socio en efectivo de \$10.000.000

## 1.7 PROYECCIÓN DE VENTAS Y RENTABILIDAD

Tabla 1. Proyección de ventas y rentabilidad.

PLAN DE PRODUCCIÓN						
PRODUCTO / SERVICIO	VALOR	ENERO / MARZO	ABRIL / JUNIO	JULIO / SEPTIEMBRE	OCTUBRE / DICIEMBRE	TOTAL VENTAS ANUAL (Cantidad / Valor)
BANNER	\$70.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	32 / \$2.240.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Bro)	\$455.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	16 / \$7.280.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Sis)	\$835.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	16 / \$13.360.000
IMAGEN CORPORATIVA	\$840.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	16 / \$13.440.000
DISEÑO DE MARCA	\$150.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	40 / \$6.000.000
BROCHURE	\$200.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	36 / \$7.200.000
PIEZAS GRÁFICAS	\$220.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	40 / \$8.800.000
DIAGRAMACIÓN (Revistas, catalogos, etc)	\$670.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	16 / \$10.720.000
<b>TOTAL</b>		\$17.260.000	\$17.260.000	\$17.260.000	\$17.260.000	<b>TOTAL VENTAS ANUAL</b>
						\$69.040.000

Fuente: Propia.

### Rentabilidad sobre activos

Rentabilidad sobre activos = (Utilidad neta/Activos)\*100

Rentabilidad sobre activos = (3.209.158/10.553.328)\*100

Rentabilidad sobre activos = 30.4%.

De lo que se puede decir que los activos de la empresa durante un año generaron una rentabilidad del 30.4%.

### **Rentabilidad sobre patrimonio**

Rentabilidad sobre patrimonio = (Utilidad neta/Patrimonio)\*100

Rentabilidad sobre patrimonio = (3.209.158/33.209.158)\*100

Rentabilidad sobre patrimonio = 9.6%

Esto quiere decir que el patrimonio de la empresa durante el año obtuvo una rentabilidad del 85.7%.

### **1.8 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN VIABILIDAD**

Según las los cálculos y en términos generales se establece que la rentabilidad financiera de Mostashot - Taller de diseño, corresponde a un 118% anual, cumpliendo los términos acordados y las proyecciones realizadas el proyecto es económicamente viable.

Tomando en cuenta que según la proyección de ventas para el primer año se venderán 212 productos y servicios, el punto de equilibrio es menor que la demanda estimada, lo que indica que la empresa no tendrá pérdidas.

El Valor Presente Neto (VPN) por un valor de 73.258.824, indica que el valor de la empresa será positivo y que a partir del 6 mes tendrá un crecimiento que permite su continuidad en el mercado.

Tasa Interna de Retorno (TIR) por un valor de 118% es indicador que en un año se recuperara la inversión inicial.

## **2. MODELO DE NEGOCIOS**

### **2.1 UNIDADES ESTRATÉGICAS DE NEGOCIO**

#### **Diseño web**

- Animación
- Banner
- Diseño de paginas web
- Banco de imágenes

#### **Publicidad y P.O.P**

- Imagen corporativa
- Diseño de marca
- Brochure
- Vallas
- Pendones
- Pasacalles
- Souvenirs

#### **Diagramación**

- Revistas
- Periódicos
- Boletines internos
- Catálogos

#### **Administración de redes sociales**

#### **BTL o publicidad de guerrilla**

#### **Fotografía**

#### **Producción audiovisual**

#### **Fundación (Línea de sostenimiento ambiental)**

## **2.2 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Mostashot - Taller de diseño, se dedica a ofrecer dentro de su portafolio de productos y servicios una serie de soluciones de comunicación visual basados en investigaciones, análisis, desarrollo y ejecución de estrategias para hacer que el mensaje sea claro y logre su objetivo, el cual es comunicar.

## **2.3 ¿CUÁL ES LA NECESIDAD, DESEO O PROBLEMA QUE RESUELVE EL PRODUCTO O SERVICIO?**

Mostashot - Taller de diseño, resuelve problemas de comunicación gráfica y visual que van relacionados con el sostenimiento y creación de marca para empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín ayudándolos así al posicionamiento en el mercado, cumpliendo su objetivo principal que es una comunicación clara, objetiva y asertiva en el momento y lugar adecuado.

## **2.4 ¿QUÉ OTRAS APLICACIONES TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO? ¿QUÉ NUEVAS NECESIDADES SURGEN DE ESTAS NUEVAS APLICACIONES?, ¿QUÉ LÍNEA DE NEGOCIO ES?**

**Línea ecológica:** Reutilización de material de reciclaje para la elaboración de productos de consumo como carteras, bolsos, maletas, entre otros. (Diseño ambiental)

## **2.5 ¿PIENSE EN OTRA LÍNEA DE NEGOCIO? ¿QUÉ PRODUCTOS O SERVICIOS SE DERIVAN DE ESTA LÍNEA?**

Línea de sostenimiento ambiental

## **2.6 ¿QUÉ ESTRATEGIAS SPECIALITY TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO?**

Asesoría personalizada con los clientes para definir paletas de colores, diagramación en las piezas publicitarias, tipografías adecuadas, papeles para impresión, redacción de mensajes correctos y claros para una mejor comunicación gráfica y visual; y de acuerdo a los software de diseño

(illustrator, photoshop, indesign, flash, dreamweaver, coreldraw, entre otros) se tendrán una serie de piezas publicitarias adecuadas.

## **2.7 ¿QUÉ ESTRATEGIAS COMMODITY TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO?**

Los clientes tendrán beneficios comerciales al implementar el sostenimiento de marca en el mercado, desarrollando estrategias de comunicación gráfica y visual que generan un mensaje claro al consumidor a través de la publicidad y merchandising del producto o servicio.

## **2.8 ¿QUÉ ESTRATEGIAS MIXTA TIENE SU PRODUCTO O SERVICIO?**

El producto estrella es la asesoría hacia el cliente para orientarlo no solo técnicamente si no también en termino de mercadeo (como vender y en donde lo debe hacer, ver la publicidad como una inversión).

## **2.9 ¿QUÉ TIPO DE SERVICIO ES Y POR QUE?**

**Asesoría en diseño:** Son las aplicaciones gráficas publicitarias que se ofrecen como creativos acercándonos con el cliente para identificar y entender las necesidades ofreciéndoles alternativas de solución conceptual y de comunicación visual para su marca.

## **2.10 ¿QUÉ ESTRATEGIAS DE INTANGIBILIDAD, INSEPARABILIDAD, VARIABILIDAD Y CADUCIDAD VA A EMPLEAR?**

Se implementaran estrategias de desarrollo y generación de ideas aplicables a las necesidades de los clientes ofreciéndoles calidad, diseño, precio y buena atención en todos los productos y servicios los cuales tendrán una innovación constante permitiendo así que todo el proceso de desarrollo de ideas cumplan con el sostenimiento y madurez de la marca.

## 2.11 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

**Producto:** Diseño de paginas web.

- **Características:** Variación de información, capacidad de renovación y actualización, calidad y diseño, software y soporte técnico.
- **Atributos:** Estabilidad de la pagina en la web, posibilidad de interacción y funcionalidad de navegación.
- **Ventajas sobre la competencia:** Atención y servicio al cliente por medios de consultas y asesorías sobre la parte gráfica y soporte técnico con constante eficiencia en la pagina web.

**Producto:** Imagen Corporativa

- **Características:** Nombre de marca, diseño de logotipo, piezas graficas y publicitarias, tipografía, paleta de colores e imagen.
- **Atributos:** Presencia, recordación, confianza al cliente, seriedad y atractivo para el público.
- **Ventajas sobre la competencia:** Logos en diferentes formatos (Illustrator, Corel draw, imagen JPG, PDF, aplicaciones en diferentes colores de fondo y superficies; resolución adecuada para impresos y web), familias tipográficas, paleta cromática y diferentes materiales gráficos publicitarios respecto a las necesidades de comunicación en cada caso.

## 2.12 ¿CUÁL ES LA PROPUESTA DE VALOR, USTED EN QUE SE DIFERENCIA? DIBUJE SU CADENA DE VALOR ¿CUÁL ES LA FUNCION EMPRESARIAL? ¿QUÉ ES LO QUE LA EMPRESA VENDE?

La cadena de valor de Mostashot - Taller de diseño, esta basada en actividades estratégicas o procesos de negocios que se diferencian de la competencia creando valores dentro del mercado ya que los procesos de diseño están acompañados desde la identificación de oportunidades hasta la orientación y desarrollo de otros productos como lo es la línea ambiental que esta compuesta por los materiales reciclados en los procesos de producción los cuales apoyan todas las actividades de la marca.

**El concepto de Mostashot - Taller de diseño es:** Diseño, publicidad y marketing.

La cadena de valor de Mostashot - Taller de diseño, esta basada en actividades estratégicas o procesos de negocios que se diferencian de la competencia creando valores dentro del mercado ya que los procesos de diseño están acompañados desde la identificación de oportunidades hasta la orientación y desarrollo de otros productos como lo es la línea ambiental que esta compuesta por los materiales reciclados en los procesos de producción los cuales apoyan todas las actividades de la marca.

### **2.13 CONCEPTO DE NEGOCIO**

Mostashot - Taller de diseño, es una agencia de publicidad independiente compuesta por creativos que crean, desarrollan y ejecutan lenguajes de comunicación gráfica y visual en los diferentes medios publicitarios, generando una serie de productos y servicios que se adaptan a las necesidades de los clientes potenciales.

### **2.14 ESTRUCTURA DE VADENA DE VALOR**

#### **Proceso General: Desarrollo de Imagen Corporativa**

Para esto es necesario efectuarse una reunión con todos los integrantes tanto los dueños de la nueva empresa como de Mostashot - Taller de diseño, ya que el proceso de diseño e investigación comienza con todo el equipo de trabajo. Atendiendo las recomendaciones y tomando nota de lo que los dueños de la nueva marca quieren que ésta refleje.

- **El objetivo:** Es identificar la razón de ser de la marca, para lograr una completa armonía e integración de todos los elementos entre sí que la componen.
- **Estudios, análisis de resultados y propuestas de diseño:** En esta etapa se lleva a cabo la presentación de tres propuestas de diseño, siendo funcionales para los clientes y dando una sustentación consecuente con lo que se está percibiendo visualmente; estos resultados visuales son el reflejo de una previa investigación realizada por el equipo de trabajo de Mostashot - Taller de diseño. Al final el cliente debe tomar una decisión sobre una de las propuestas presentadas para pasar a la siguiente etapa, la cual es la adecuación y aplicación de sugerencias recibidas y de las formas empleadas para la finalización del logotipo.



- **Modificaciones a la imagen:** En este paso se realizan las modificaciones al logotipo seleccionado para realizar una pre-entrega de la imagen final de la marca.
- **Presentación y selección de la Imagen Corporativa:** Esta se lleva a cabo en la entrega final la cual es donde el cliente la acepta, le da el visto bueno a la imagen y ahora si se puede comenzar a aplicar sobre las piezas gráficas.

### Proceso General: Diseño Web

Aquí como en todos los procesos se define un equipo de trabajo por parte de Mostashot – Taller de diseño, con los clientes quienes son los que solicitan el diseño, estructuración, navegabilidad y funcionalidad de la página que desean, eso si todo esto se realiza de la mano de el equipo de asesores y expertos de Mostashot – Taller de Diseño.

- **El Objetivo:** Determinar con claridad la diagramación, el contenido, el diseño, la funcionalidad, aplicabilidad, adaptación y versatilidad que va a tener la página web como tal; esto con el fin de hacer que los usuarios o consumidores de nuestros clientes se sientan a gusto con la interfaz al navegar por dicha página.
- **Presentación de las propuestas de diseño, análisis de usabilidad y navegación:** En esta etapa se tiene estipulado hacer una revisión al cumplimiento de los acuerdos pactados con los clientes en la primera parte del desarrollo de páginas web. Luego si las cosas están en perfectas condiciones se procede al siguiente paso que es donde se carga la página en la web.
- **Pruebas de Carga y Navegabilidad:** Aquí se realiza una prueba en cuanto a los soportes técnicos y tecnológicos con que se cuentan para proceder con una aprobación para la correcta visualización de la página, esto se hace para enviarlo a los clientes para que ellos comprueben que todo el desarrollo web está bien estructurado y cumple con todos los parámetros de diseño, funcionalidad, navegabilidad y usabilidad.
- **Pruebas por parte del equipo de Mostashot – Taller de Diseño:** El equipo realizará unas pruebas de ingresos masivos de alrededor de 900 a 1000 personas ingresando a la página para comprobarle al cliente la capacidad que tienen los servidores de funcionar perfectamente, demostrando que la página es capaz de navegar en la web superando el tráfico virtual de una manera fácil y rápida; este proceso tarda 48 horas en arrojar los resultados tras las fuertes pruebas y la seguridad alta con la que cuenta para prevenir el intento de robo de la información contenida en la página.
- **Entrega de la página y capacitación a personal de la empresa para el aprendizaje del manejo de ésta:** Aquí se realiza la entrega de las contraseñas para el ingreso a las cuentas de la página a los dueños y a las personas capacitadas y encargadas de el manejo de la

información que será actualizada en la página; ya cuando el cliente tenga todo en sus manos se procede con el lanzamiento en la web.

## 2.15 ESPACIO PARA GRAFICAR LA CADENA DE VALOR DE SU EMPRESA

Grafico 1. Cadena de valor.



Fuente: Propia.

## 2.16 RED DE ALIADOS

Mostashot - Taller de diseño, cuenta con una red de aliados que hacen que los procesos de producción sean más amplios y eficaces, logrando uno de los objetivos específicos el cual es el cumplimiento de los servicios a los clientes potenciales.

Estamos vinculados con otras empresas tales como MASYGRAF E.U, GRÁFICAS CORONA Y CTP PLATINO, AZA PUBLICIDAD, entre otras

- Litografías
- Centros de impresión digital
- Impresiones gran formato
- Proveedores de materias primas
- Técnicos en sistemas

## 2.17 SEGMENTACIÓN DE CLIENTES

Sector Laureles de la ciudad de Medellín

**Nicho:** Empresas Pymes (Pequeñas y medianas empresas)

**Segmentación:** Bares, restaurantes, constructoras, entre otras)

## **2.18 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN**

Mostashot - Taller de diseño, comenzará con unos canales de distribución básicos tales como asesores comerciales, oficinas y portafolio de servicios impreso y digital; analizando los desarrollos tecnológicos entraremos en el sector de manera virtual utilizando herramientas como páginas amarillas virtuales y redes sociales.

## **2.19 DEFINA Y DESCRIBA LA ESTRUCTURA BÁSICA DEL MODELO DE NEGOCIO PARA SU EMPRESA**

Las alternativas de penetración de Mostashot - Taller de diseño, en el mercado se generan a través de las estrategias de promoción y descuentos realizadas a las empresas PYMES del barrio Laureles, de la ciudad de Medellín, ofreciéndoles soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual que permitan el buen funcionamiento de su empresa, la utilización de tres medios virtuales como los son Facebook, twitter, flicker y pinterest ya por este medio se dará a conocer el portafolio de productos y servicios de Mostashot, por último se entregara publicidad en todo el sector de Laureles.

Las principales alternativas de comercialización de Mostashot - Taller de diseño son:

- Portafolio de productos y servicios de manera impresa y digital, ubicado en las redes sociales, página web de la empresa y aplicaciones web.
- Asesoría comercial y venta personalizada a empresas.
- Venta directa en Mostashot - Taller de diseño.

### **3. INVESTIGACION DE MERCADOS**

#### **3.1 NECESIDAD DE INFORMACIÓN**

La investigación de mercados realizada suministra, recopila, procesa y analiza información de los clientes, los competidores y el mercado de Mostashot - Taller de diseño, ubicada en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín, con lo cual se implementan estrategias eficaces de mercadeo, el desarrollo del portafolio de productos y servicios; la creación del plan estratégico de la empresa, la estimación de clientes reales y potenciales; y el lanzamiento de la empresa al mercado.

#### **3.2 DISEÑO DE INVESTIGACION**

La investigación de mercados realizada es de tipo exploratoria mediante la cual se realizan encuestas a empresas Pymes del barrio Laureles de la ciudad de Medellín, suministrando información necesaria para evaluar e implementar un curso de acción, recolectando datos cualitativos que analizan las necesidades, intereses, ideas, preferencias, entre otras de los empresas del sector que permitan que Mostashot - Taller de diseño, implemente estrategias de mercado efectivas.

#### **3.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

##### **3.3.1 Objetivo general**

Conocer las necesidades que tienen las empresas Pymes para mejorar su identidad visual ubicadas en el sector de Laureles de la ciudad de Medellín.

##### **3.3.2 Objetivos específicos**

- Identificar el concepto visual del mercado objetivo.
- Investigar los puntos críticos que tienen que ser intervenidos para mejorar la marca y generar una mejor comunicación visual a los clientes potenciales.
- Determinar el concepto visual que requiere el cliente para el desarrollo y creación de marca.
- Cuantificar el valor que las empresas PYMES están dispuestos a pagar por los servicios o productos de la empresa Mostashot - Taller de diseño.

- Conocer con que frecuencia requieren estos servicios o productos.

### **3.4 DISEÑO DE ENCUESTA**

#### **INTRODUCCION:**

Muchas gracias por tomarse el tiempo para completar esta encuesta de Mostashot - Taller de diseño. Su opinión es de gran importancia para la creación de una nueva empresa de diseño y publicidad en el sector de Laureles de la ciudad de Medellín, la cual le brindara productos y servicios de excelente calidad para su empresa, las respuestas serán tratadas de forma confidencial y no serán utilizadas bajo ningún otro propósito distinto.

Esta encuesta requiere sólo 5 minutos de su tiempo.

**Nombre:**

**Edad:**

**Sexo:**

**Empresa:**

**Cargo:**

**Profesión:**

1. De las siguientes actividades cual desarrollo su empresa

**A.** Ropa y calzado

**B.** Restaurante

**C.** Bar y licores

**D.** Otra, cual ?

2. Que periodo de antigüedad tiene su empresa

**A.** de 1 a 3 años

**B.** de 3 a 5 años

**C.** de 5 a 10 años

**D.** de 10 en adelante

**3. Su empresa tiene el público objetivo definido**

Si                      No

**4. Considera que tiene una estrategia publicitaria definida**

Si                      No                      Por qué ?

**5. De estos valores cuanto tiene destinado para la publicidad de su empresa**

**A.** de \$500.000 a \$1.000.000

**B.** de \$1.000.000 a \$1.500.000

**C.** de \$1.500.000 a \$2.000.000

**D.** de \$2.000.000 en adelante

**6. Con que frecuencia renueva la publicidad de su empresa**

**A.** Cada seis meses

**B.** Cada año

**C.** Cada año y medio

**D.** Cada dos años

**7. De estos aspectos cuales tiene en cuenta al momento de realizar publicidad para su empresa**

**A.** Precio

**B.** Calidad

**C.** Agencia recomendada

**D.** Necesidad

**E.** Rapidez

**F.** Otro, cual?

**8. De estos aspectos cuales influyen al momento de tomar la decisión de realizar publicidad para su empresa**

**A.** Descuento

**B.** Promoción

C. Referido

D. Cumplimiento

E. Calidad

F. Otro, cual?

9. Para usted cuales de estos medios son eficientes para una buena publicidad

A. Internet (Redes sociales)

B. Televisión

C. Radio

D. Publicidad impresa

E. Voz a voz

F. Otro, cual?

10. De los siguientes servicios cuales requiere su empresa

A. Papelería corporativa

B. Diseño de logotipo

C. Pagina web

D. Creación de campaña publicitaria

E. Publicidad exterior

D. Otro, cual?

Muchas gracias por responder nuestra encuesta.

### **3.5 RECOLECCIÓN Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN**

#### **3.5.1 Muestra**

Se elaboró la encuesta a 80 empresas PYMES del barrio Laureles en la ciudad de Medellín, a las que se les realizó un sondeo que determinó cuales son las empresas que serían futuros clientes de Mostashot - Taller de diseño, las cuales están ubicadas en un estrato socioeconómico 4 y 5.

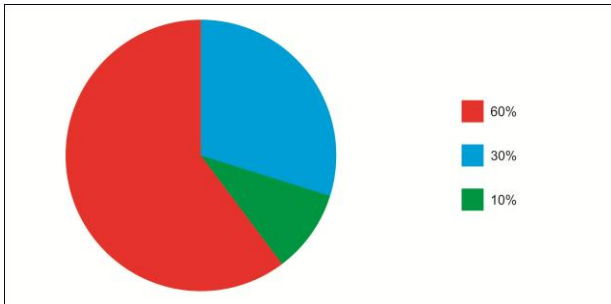
### 3.5.2 Tabulación

Se realizó la recolección de las 80 encuestas y se determinó que todos los resultados arrojaron una respuesta positiva, viable y precisa para entrar en juicio y concluir que la información de cada una de las empresas sirve para ofrecerles un portafolio de productos y servicios en diseño y publicidad que se adaptan a cada una de las necesidades de sus empresas.

### 3.5.3 Análisis de resultados

**Pregunta 1** ¿De las siguientes actividades cual desarrollo su empresa?

Gráfica 2. Actividad comercial de la empresa.

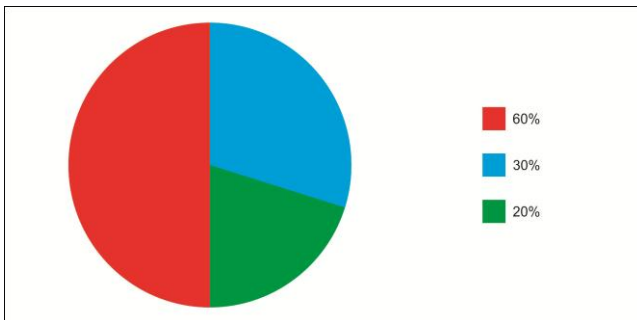


Fuente propia.

- Se determina que el 60% corresponden a restaurante, bares y salas de belleza, el 30% a gimnasios, tiendas de ropa y spa; y el 10% restante a constructoras e inmobiliarias que corresponden a las empresas Pymes el barrio Laureles de la ciudad de Medellín.

**Pregunta 12** ¿En que periodo de tiempo se encuentra su empresa?

Gráfica 3. Periodo de tiempo de la empresa.



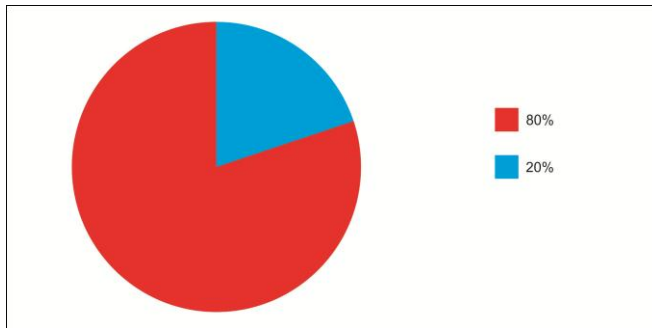
Fuente propia.



- De las 80 empresas Pymes encuestadas en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín se determina que el 50% de las empresas llevan en el sector de 1 a 3 años, el 30 % llevan de 3 a 5 años y el 20% llevan de 5 a 10 años.

**Pregunta 3** ¿Su empresa tiene el público objetivo definido?

Gráfica 4. Publico objetivo.

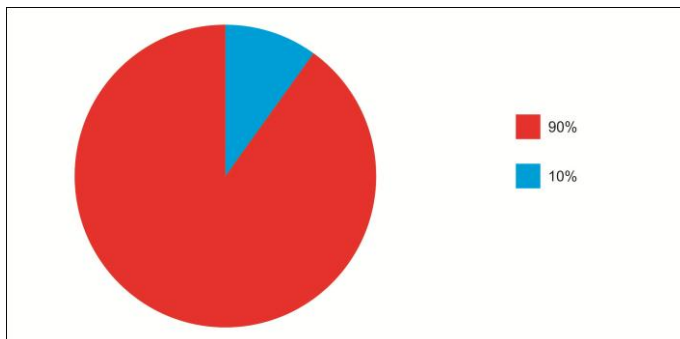


Fuente propia.

- El 80% de las empresas PYMES del barrio de la Laureles de la ciudad de Medellín no tiene definido su público objetivo eso debido a que no han hecho un estudio de sus clientes potenciales mientras que el 20% restantes tiene muy claro a que publico están enfocados y cuales son sus gustos.

**Pregunta 4** ¿Considera que tiene una estrategia publicitaria definida?

Gráfica 5. Estrategia publicitaria.

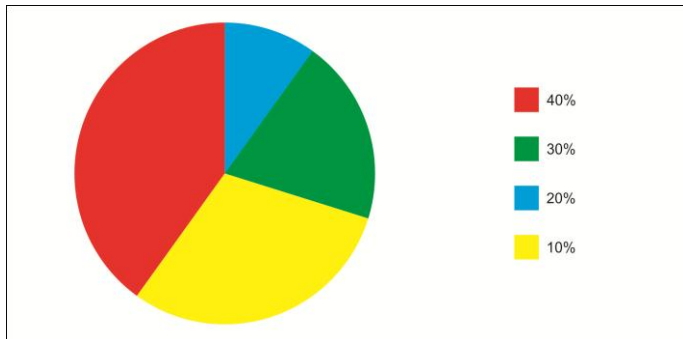


Fuente propia.

- El 90% de las empresas PYMES carecen de una estrategia publicitaria definida, debido a esto Mostashot - Taller de diseño, le brindara a esta empresas excelentes productos y servicios los cuales ayudaran a estas empresas a tener un mayor crecimiento comercial en el sector.

**Pregunta 5** ¿De estos valores cuanto tiene destinado para la publicidad de su empresa?

Gráfica 6. Inversión publicitaria.



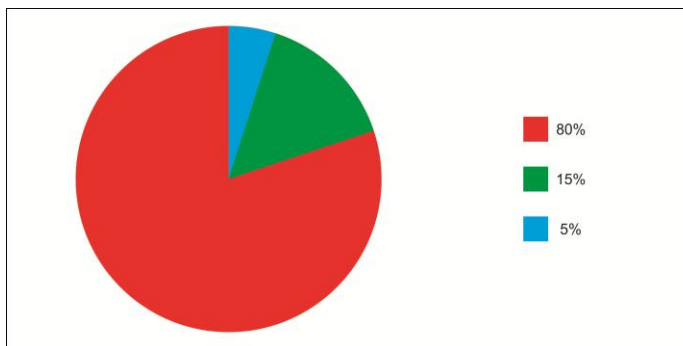
Fuente propia.

Los porcentajes de inversión en publicidad de las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín esta divididos de la siguiente manera:

- El 40% tienen como presupuesto de \$500.000 a \$1.000.000, el 30% de \$1.000.000 a \$1.500.000, el 20% de \$1.500.000 a \$2.000.000 y el 10% de \$2.000.000 en adelante.

**Pregunta 6** ¿Con que frecuencia renueva la publicidad de su empresa?

Gráfica 7. Renovación de publicidad.

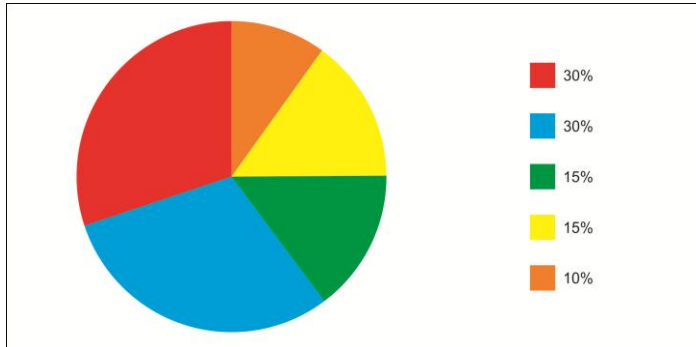


Fuente propia.

- El 80% de las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín renuevan la publicidad cada año y medio, el 15% lo hace cada año y el 5% restante lo hace cada 6 meses.

**Pregunta 7** ¿De estos aspectos cuales tiene en cuenta al momento de realizar publicidad para su empresa?

Gráfica 8. Aspectos publicitarios.

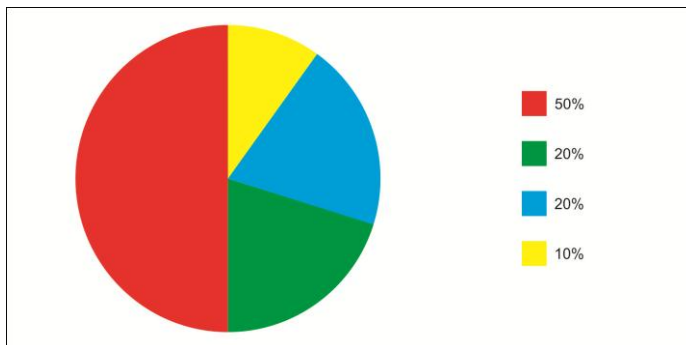


Fuente propia.

- Los aspectos más importantes que tienen las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín al momento de realizar publicidad en su negocio es el precio con un 30% y la rapidez con otro 30%, agencia recomendada tiene un 15% y calidad 15%, mientras que el 10% restante lo hacen por necesidad.

**Pregunta 8** ¿De estos aspectos cuales influyen al momento de tomar la decisión de realizar publicidad para su empresa?

Gráfica 9. Aspectos que influyen en la publicidad.

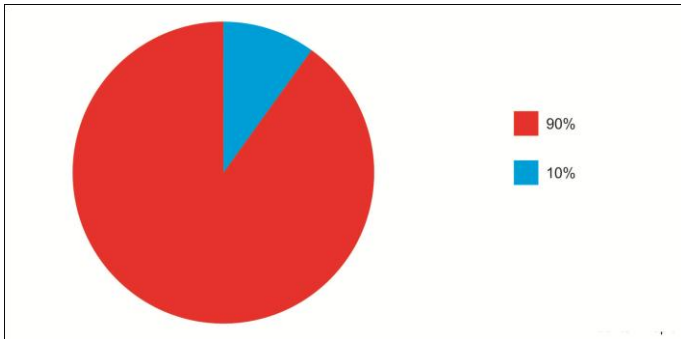


Fuente propia.

- El aspecto que más influye al momento de tomar la decisión de hacer publicidad las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín es el descuento con un 50%, la calidad tiene un 20% y el cumplimiento un 20%; y el otro 10% lo tiene la promoción.

**Pregunta 9** ¿Para usted cuales de estos medios son eficientes para una buena publicidad?

Gráfica 10. Medios eficaces para la publicidad.

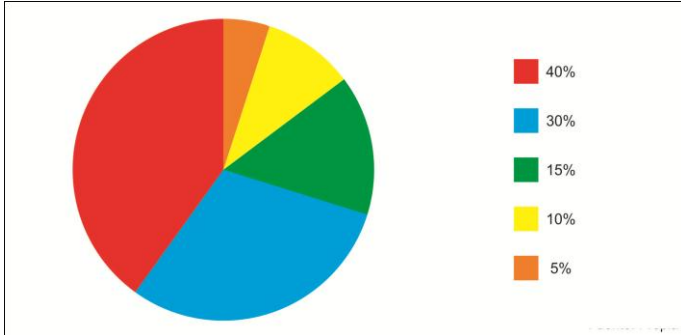


Fuente propia.

- El 90% de las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín piensan que el medio más eficiente para una buena publicidad es el internet (Redes sociales) dado que la televisión y la radio no están a su alcance por su baja capacidad monetaria.

**Pregunta 10** ¿De los siguientes servicios cuales requiere su empresa?

Gráfica 11. Productos y servicios publicitarios.



Fuente propia.

- De las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín el 40% están interesadas en los servicios de páginas web ya que muchas de ellas no tienen o quieren hacerle un cambio, el 30% requieren un cambio de diseño de logotipo ya que los que tienen no cumplen con las expectativas y no brinda una buena comunicación visual con sus clientes, el 15% necesitan una buena imagen corporativa que les permita tener una presentación de su empresa, el 10% requieren publicidad exterior para su negocio ya que están en puntos en los cuales no hay una buena visibilidad y el 5% restante desearían hacer campañas publicitarias para que su negocio tenga mayor acogida en el sector.

### **3.5.4 Conclusiones**

El objetivo de esta investigación era identificar las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín segmentando el mercado del sector y seleccionando el mercado potencial de Mostashot - Taller de diseño, que corresponde al 30%, con una inversión de \$60.000.000 en publicidad al año.

Se identificó el concepto visual de cada una de las empresas PYMES de acuerdo a los puntos críticos, los cuales serán intervenidos para el mejoramiento de la identidad visual de cada una de ellas, ofreciéndoles un portafolio de productos y servicios de la mejor calidad que generen soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual que permitan el buen funcionamiento de su empresa, la mejorar en su venta y fidelización de los clientes.

Debido a su alcance y la información suministrada por cada una de las empresas PYMES hay muchas consideraciones importantes:

- En lo financiero (Forma de pago y definir precios de los producto y servicios).
- En lo empresarial (Mejoramiento de las estrategias comerciales, ventajas competitivas y fuerzas de ventas).
- En lo organizacional (desarrollo de los procesos y sistemas operativos adecuados).
- En lo social (Gestión y dirección de los recursos humanos).

## **3.6 PLAN DE MERCADO**

### **3.6.1 Análisis del sector**

#### **3.6.1.1 Mercado objetivo**

El Mercado Objetivo Mostashot - Taller de diseño, está centrado en resolver los problemas de comunicación visual y gráfica de empresas PYMES ubicadas en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín, dentro de las cuales se encuentra restaurantes, bares, salas de belleza, gimnasios, tiendas de ropa, spa entre otros. Brindándoles productos y servicios como diseño web, publicidad impresa, desarrollo de campañas, ilustración y diagramación.

### **3.6.1.2 Desarrollo tecnológico e industrial del sector**

En el sector de Laureles están ubicadas varias agencias de publicidad de las cuales se destacan y se catalogan a futuro como la competencia más fuerte de Mostashot - Taller de diseño, dentro de éstas están CID (Centro integral de Diseño) y el Cuarto Útil, éstos prestan sus servicios a clientes directos y a terceros ofreciéndoles gran variedad de precios y promociones basados en sus procesos tecnológicos, en sus equipos de última tecnología como lo son: Computadores MAC, tabletas digitalizadoras, computadores Windows de última generación, impresora láser, la Suite de Adobe, Corel y 3D Max entre otros que optimizan la calidad y la entrega eficaz.

### **3.6.1.3 Importaciones y exportaciones**

Éstas se realizarán en medios de comunicación masivos en este caso el internet (redes sociales) la cual es la plataforma adecuada para acceder a futuros clientes de cualquier lugar del mundo. Mostashot - Taller de diseño, contará con un Fan Page y un Web Site donde estará a disposición de cada usuario el portafolio de productos y servicios; se creará un vínculo seguro y confiable con cada uno de los nuevos clientes ya que Mostashot tendrá como soporte cartas de recomendación que se reciben por parte de los consumidores destacando el excelente desempeño en el trabajo desarrollado. Se analizó el mercado y se llegó a la conclusión que será competitivo, pero Mostashot - Taller de diseño trabajará para fidelizar a los clientes con su marca.

## **3.6.2 Análisis del mercado**

### **3.6.2.1 Definición del cliente y segmentación del mercado**

Los clientes de Mostashot - Taller de diseño, son todas las empresas PYMES del barrio Laureles en la ciudad de Medellín que deseen desarrollar y mejorar la imagen visual de su negocio. Los clientes están segmentados en restaurantes, bares, salas de belleza, gimnasios, tiendas de ropa, spa entre otros, los cuales están catalogados como clientes potenciales. Con los productos y servicios se desarrollan una serie de estrategias para generar ventajas competitivas y comerciales que posicionen de una forma rápida a Mostashot - Taller de diseño como una de las empresas líderes en Diseño y Publicidad en el sector.

### **3.6.2.2 Perfil del cliente**

La actividad comercial que desempeñan las empresas PYMES del sector están centradas básicamente en los servicios de diversión, cuidado personal, comidas rápidas, comidas gourmet, ropa y entrenamiento físico entre otros.

Dentro de los productos y servicios que ofrece Mostashot - Taller de diseño, se encuentra que varias de las empresas PYMES del barrio Laureles de la Ciudad de Medellín no cuentan con una imagen de marca definida y tienen falencias al momento de querer comunicar de manera apropiada su mensaje a sus clientes. Debido al desarrollo tecnológico tan grande que se ha presentado desde hace algunos años se ve que es indispensable que algunas de las empresas que no cuentan con un sitio web se les desarrolle uno para que ésta se convierta en un punto de enlace más cercano entre el usuario y la empresa.

### **3.6.2.3 Estimación del mercado potencial**

Dentro del análisis de la investigación de mercado, se encuentra que el mercado potencial de Mostashot - Taller de diseño, son 80 empresas PYMES ubicadas en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín que tienen una inversión \$2.500.000, en un año el mercado potencial es de \$200.000.000 de los cuales algunos requieren estos productos y servicios con más frecuencia, en este caso semestral o en promedios de tiempo más cortos, debido a que la forma de llegar a sus clientes es de manera más continua y necesita más elementos gráficos para llegar a ellos, generando mayor recordación de marca, estas empresas realizan una inversión semestralmente entre \$ 800.000 y \$ 1.500.000. Mostashot - Taller de diseño tiene desarrollado unos paquetes de diseño que se adaptan a las necesidades de cada Empresa, brindándoles sin importar su costo, productos y servicios de excelente calidad y buena factura, lo cual genera mayor confianza y tranquilidad.

El mercado potencial adicional de Mostashot - Taller de diseño, son constructoras e inmobiliarias, las cuales están generando un mayor crecimiento poblacional y comercial en el sector de Laureles, esto ampliaría el número de clientes los cuales ayudarán a aumentar las ventas, el reconocimiento y la confianza de poner sus empresas en las manos de Mostashot.

Las ventas anuales de Mostashot - Taller de diseño tienen un valor aproximado de 30 millones de pesos, esto sin contar con las ventas de clientes adicionales los cuales son esporádicamente por el momento. Inicialmente se trabajará con un promedio de 8 a 12 empresas en el año.

### **3.6.2.4 Estimación del segmento de mercado**

Se estima que el segmento de mercado de Mostashot - Taller de diseño, que mejor se ajusta a los productos y servicios ofrecidos son empresas PYMES ubicado en el barrio Laureles de la ciudad de

Medellín las cuales tiene un promedio de inversión de \$800.000 a \$1.500.000 en publicidad para su negocio el 50% corresponde a restaurantes, bares y salas de belleza, el 40% a gimnasios, tiendas de ropa y spa; y el 10% restante a constructoras e inmobiliarias las cuales son los clientes adicionales, de estas empresas el mercado potencial de Mostashot corresponden a un 30% con una inversión de \$60.000.000 en material publicitario al año.

### **3.6.3 Análisis de la competencia**

#### **3.6.3.1 Análisis de la fuerza competitiva**

Con base en el análisis del estudio de mercado dirigido a las empresas PYMES del barrio Laureles en la ciudad de Medellín, se encuentra que la mayoría de estas empresas al momento de crear publicidad para su negocio utilizan el servicio de agencias de publicidad ubicadas en el Poblado, Estadio, El Palo y Envigado de las cuales muchas de estas no recuerdan el nombre de dichas agencias.

CID (Centro integral de Diseño) es la competencia que para Mostashot - Taller de diseño, representa mayor fuerza competitiva ya que aparte de prestar servicios de Diseño y Publicidad, están especializados en impresión Digital y Gran Formato lo cual es uno de los valores agregados de esta; mientras que Cuarto Útil presta los mismos productos y servicios que ofrece Mostashot - Taller de diseño como lo son: Diseño web, diagramación, publicidad y P.O.P.

#### **3.6.3.2 Análisis de las estrategias de competencia**

La competencia directa de Mostashot - Taller de diseño, las cuales son CID (Centro integral de Diseño) y Cuarto Útil cuentan con publicidad definida y buenos servicios, basados en estrategias de mercadeo haciendo un buen uso de su portafolio de servicios tanto digital como impreso y de su página web que se está renovando constantemente para brindar ofertas en productos y servicios que se acomodan a los presupuestos de sus clientes.

#### **3.6.3.3 Imagen de la competencia**

Estas agencias cuentan con una imagen sólida ya que se basan en sus años de experiencia para llegar a sus clientes potenciales dejando una buena imagen y generando confianza al momento de entrar en contacto estos.



#### **3.6.3.4. Criterios para el posicionamiento del producto o servicio**

El posicionamiento de los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, se logran de acuerdo a los siguientes criterios:

- Mostashot - Taller de diseño será reconocida por sus excelentes servicios
- La buena atención al cliente.
- Satisfacer las necesidades del cliente permitiéndoles tener grandes beneficios para sus empresas
- Brindar soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual eficaces.
- Manejo de excelentes precios, promociones y bonos de descuentos

#### **3.6.4 Concepto de producto o servicio**

##### **3.6.4.1 Descripción básica**

Mostashot - Taller de diseño, al ser una empresa de diseño y publicidad está en la capacidad de ofrecer dentro de su portafolio una serie de productos y servicios como:

- **Diseño web:** Animación, banner, diseño de páginas web, banco de imágenes.
- **Publicidad y P.O.P:** Imagen corporativa, diseño de marca, brochure, vallas, pendones, pasacalles, souvenirs.
- **Diagramación:** Revistas, periódicos, boletines internos, catálogos.

Todos estos productos y servicios se caracterizan por su creatividad y excelente desarrollo a nivel técnico al momento de su elaboración y producción; ofreciendo una atención personalizada a cada uno de sus clientes basándose en cada una de sus necesidades y características específicas.

##### **3.6.4.2 Aplicaciones y usos**

Las aplicaciones para cada producto y servicio van ligadas con el uso, ya que comparten una característica en común, la cual es comunicar y entregar el mensaje adecuado al público objetivo, en el momento y el lugar indicado. Cada producto o servicio va tomando una forma o un rumbo diferente dependiendo de las necesidades de cada empresa, realizándolo de forma eficaz, dinámica y oportuna; generando así un gran impacto visual al receptor, en este caso los clientes de cada empresa.

### **3.6.5 Estrategias de distribución**

#### **3.6.5.1 Alternativas de penetración**

Las alternativas de penetración de Mostashot - Taller de diseño, en el mercado se generan a través de las estrategias de promoción y descuentos realizadas a las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín ofreciéndoles soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual que permitan el buen funcionamiento de su empresa, la utilización de tres medios virtuales como los son Facebook, twitter, flicker y pinterest ya por este medio se dará a conocer el portafolio de productos y servicios de Mostashot y por último se entregara publicidad en todo el sector de Laureles.

#### **3.6.5.2 Alternativas de comercialización**

Las principales alternativas de comercialización de Mostashot - Taller de diseño, son:

- Portafolio de productos y servicios de manera impresa y digital, ubicado en las redes sociales, pagina web de la empresa y aplicaciones web.
- Asesoría comercial y venta personalizada a empresas.
- Venta directa en Mostashot - Taller de diseño.

#### **3.6.5.3 Distribución física en los mercados**

Mostashot - Taller de diseño, tiene establecido dentro de su prestación de productos y servicios, realizar su comercialización directa de estos en su oficina ubicada en un punto estratégico que cuente con fácil acceso peatonal, vehicular y de buena visibilidad; preferiblemente en los alrededores de la avenida Nutibara del barrio Laureles.

#### **3.6.5.4 Estrategias de ventas**

Mostashot - Taller de diseño, estará constituido como una empresa que refleje una imagen confiable para sus clientes, y de esta manera generar estrategias de ventas apropiadas y eficaces como:

- **Promociones:** Asesoría personalizada a cada uno de sus clientes, brindando una serie de productos y servicios elaborados para la necesidad de cada uno de ellos. En este caso paquetes de diseño y publicidad para empresas emergentes en el mercado, para las que están constituyéndose y para las que ya están constituidas y quieren conservar sus productos en el mercado. Cada promoción tendrá un factor diferenciador ya sea el diseño de marca, desarrollo web o papelería impresa.

- **Publicidad:** La publicidad de Mostashot - Taller de diseño, estará en gran parte de los medios de comunicación como lo son: Volantes, internet (redes sociales), pasacalles, publicidad móvil y prensa.
- **Descuento:** Se realizará con una periodicidad mensual, descuentos del 15% al 20% a diferentes productos y servicios de nuestro portafolio; además se harán bonos de descuento equivalentes a un 20% para hacerse efectivos al momento de realizar otra compra.

### 3.6.5.5 Canales de distribución

La entrega de los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, se harán en el punto de venta ubicado en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín, también se harán entregando directas a los clientes y se tendrá la opción de llevarlos a domicilios sin costo alguno, adicionalmente se harán ventas por internet dado que este es un medio que tiene una alta demanda y permite la facilidad de brindar los productos y servicios a diferentes clientes teniendo mayor acogida del mercado actual de la ciudad de Medellín.

### 3.6.6 Estrategias de precios

#### 3.6.6.1 Factores que intervienen en la definición del precio

Los factores que influyen al momento de determinar los precios de los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, son:

- **Competencia:** Los precios de los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, se estipulan según los ofrecidos por los competidores directos como los son CID (Centro Integral de Diseño) y Cuarto Útil adaptándolos a las necesidades y capacidad de inversión de los clientes potenciales de la empresa.
- **Promoción:** Mostashot - Taller de diseño, tiene costos especiales para los paquetes de diseño, cuenta con bonos de descuentos a clientes especiales y descuentos adicionales según los servicios requeridos.
- **Servicio a domicilio:** Valor adicional de \$5.000 si es en la ciudad de Medellín y al resto del país tiene un costo de \$10.000

Precios establecidos de los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, se definieron según: Costo hora diseñador por hora, utilización de software (Illustrator, Photoshop, Corel Draw, entre otros), compra de dominios para páginas web, insumos como internet y energía, entre otros.

### **3.6.6.2 Criterios de análisis competitivo**

La competencia de Mostashot - Taller de diseño, como los son CID (Centro integral de Diseño) y Cuarto Útil en su prestación de servicios tiene como puntos a favor los siguientes:

- Diseñadores gráficos capacitados para dar soluciones efectivas de comunicación visual y gráfica.
- Portafolio de productos y servicios definido.
- Software de diseño original.
- Buena asesoría a los clientes.

Según lo mencionado anteriormente Mostashot - Taller de diseño, tiene como reto hacer un buen uso de la creatividad de los diseñadores gráficos y generar un excelente portafolio de servicios el cual ayude a brindar excelentes servicios y de muy buena calidad, asesorando a cada cliente de la mejor manera, ofreciéndole soluciones de comunicación visual y gráfica según sus necesidades.

### **3.6.6.3 Condiciones de pago**

Las formas de pago que se le ofrecerán a los clientes de Mostashot - Taller de diseño, son de acuerdo a la economía general de la ciudad y específicamente en el sector donde esta ubicado, de acuerdo a esto los modos de pago son:

- Pago en efectivo: el 50% al realizar el contrato y lo restante al finalizar el servicio. Si el cliente se tarda más de 30 días en pagar el 50%.
- Acuerdos en plazos de pago: Se acuerda con el cliente si desea pagar con plazos de 30 a 60 días (con cláusula en el contrato). Si el cliente se tarda más de 30 días se hará un aumento del 5% del valor del producto.

### **3.6.6.4 Obligaciones tributarias**

Mostashot - Taller de diseño, como empresa legal asumirá sus responsabilidades con el Estado, por lo tanto cumplirá con las obligaciones tributarias que le exige la Ley, como inscripción en el RUT (Es el registro que lleva la DIAN, para conocer identificación, domicilio, NIT, tipo de contribuyente, actividad económica y responsabilidades), la presentación de declaraciones de renta, ingresos y patrimonio, ventas y retención, dentro de los plazos que cada año fija el gobierno. Así mismo se hará la facturación correspondiente, para respetar el pago del IVA y se tendrán software de diseño original con cada licencia respectiva.

### **3.6.6.5 Manejo de la variación de precios**

Los precios de productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, no tendrán incrementos drásticos, estos se harán según la demanda en cierta época del año o según las alzas en los salarios y costos de materiales.

### **3.6.7 Estrategias de promoción**

#### **3.6.7.1 Promoción dirigida a clientes y canales**

Mostashot - Taller de diseño, como empresa de Diseño y Publicidad generara sus propias estrategias de promoción.

En el barrio Laureles de la Ciudad de Medellín se realizará una campaña de lanzamiento la cual tiene como fin presentar por primera vez la empresa al mercado y a sus consumidores anunciando sus productos, servicios y beneficios.

Inicialmente se distribuirá por el sector una serie de publicidad llamativa para los posibles clientes, entre estos diferentes medios se utilizarán: Flyers, brochures, afiches, vallas humanas y promotores de la marca; todo esto basado en un diseño de experiencias, que para realizarlo se hará un “insight” ó análisis de los clientes para saber cuál es la mejor forma de llegarles y que ese momento en el que se le entrega el mensaje se convierta en algo inolvidable para el receptor, es ahí cuando sabremos si el mensaje y lo que se quiere comunicar con la marca si es eficaz. Es ahí en ese preciso momento donde se da por enterado el cliente que ha llegado una agencia que si puede cumplir sus expectativas.

La campaña se realizará mínimo con un mes de anticipación para poder así que el mensaje tenga cobertura y un mayor alcance en el barrio de Laureles. Para la fecha de inauguración de Mostashot - Taller de diseño se tiene establecido una celebración donde se hará una presentación de la agencia como tal, además se diligenciarán unas bases de datos de los asistentes al evento a cambio se les obsequiarán bonos de descuento, se contará con música en vivo, y sorteos de paquetes de diseño (Para estos aplican condiciones y restricciones).

Se realizarán asesorías y charlas diversas a cerca de la comunicación, la fuerza y la influencia que tiene la publicidad en los negocios.

#### **3.6.7.2 Manejo de clientes especiales**

Para Mostashot - Taller de diseño, todos los clientes son especiales, cabe anotar que unos tienen un consumo mayor a los otros, por esto queremos destacar los descuentos especiales que se tienen para ellos y las ventajas que se van adquiriendo en el transcurso del tiempo; por ejemplo: Bonos de descuento, tarjeta a clientes especiales con la cual dispondrá de un descuento adicional

sobre el que se tiene para los días especiales, regalos por compras superiores a 1.200.000, entre otros...

### **3.6.7.3 Motivación y fuerzas de ventas**

Mostashot - Taller de diseño, contará con dos vendedores especializados en servicio al cliente y ventas en publicidad, estos estarán equipados con tablets y material publicitario impreso, para que al momento de realizar las visitas a los clientes puedan brindarle una mejor asesoría y captar la atención de este inmediatamente. Cada uno tendrá un nivel estimado de ventas mínimo, el propósito es brindarles una comisión del 7% por cliente que compre dicho paquete ofrecido por Mostashot - Taller de diseño.

### **3.6.7.4 Cubrimiento geográfico**

Mostashot - Taller de diseño, tendrá un cubrimiento geográfico de acuerdo con las promociones ofrecidas por este, principalmente en lugares aledaños al sector de Laureles, por ejemplo: Sector Estadio, La Castellana, Belén, entre otros...

## **3.6.8 Estrategias de comunicación**

### **3.6.8.1 Selección de medios**

Las formas de comunicarse evolucionan y es por esto que Mostashot - Taller de diseño, entrará en el mercado empleando las herramientas necesarias para ser competente y poder llevar los mensajes hasta donde se quieren y con esto entrar al corazón de los clientes de una manera más personal y directa. Las herramientas con que se contarán serán principalmente el internet que de este se despliegan una serie de utilidades como correos masivos, medios impresos, pautas radiales y en la prensa.

Esto para ofrecer y publicitar los productos y servicios como agencia de soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual. Cabe anotar que debido a la demanda y al uso acrecentado de las redes sociales, se utilizarán estas plataformas para estar en un contacto directo con los clientes y poder conocer más sobre sus preferencias y necesidades.

### **3.6.8.2 Medios masivos**

Mostashot - Taller de diseño, utilizará de estos tres medios seleccionados las plataformas de redes sociales como Facebook, twitter, flicker y pinterest, ya que con estas se pueden ofrecer los productos y servicios y realizar una muestra del portafolio utilizando la aplicación adecuada en cada caso. Por otro lugar se elegirá la publicidad impresa porque aún se sigue utilizando este

medio ya que no todas las personas tienen contacto con un computador. Esto se ha diseñado y pensado para tener un mayor alcance en cuanto a la recepción del mensaje.

### 3.6.8.3 Tácticas relacionadas con comunicaciones

Los medios de comunicación que Mostashot – Taller de Diseño, empleará para acercarse a sus clientes y darse a conocer en el medio serán:

**Medio de comunicación:** Correos electrónicos.

- **Objetivo:** El objetivo de Mostashot - Taller de Diseño, es establecer una comunicación directa con los clientes, partiendo desde la costumbre que tienen ellos de acceder a su correo todos los días, ya sea por su trabajo o por asuntos personales; de esta manera el cliente estará informado de todas las ofertas e información importante que se estará enviando periódicamente a todos los correos incluidos en nuestra base de datos.
- **Periodicidad:** Se enviarán cada vez que se necesite enviar información sobre ofertas, descuentos, promociones y boletines especiales a cerca de nuevos productos y servicios, por lo menos 1 correo semanal.

**Medio de comunicación:** Redes sociales (Facebook y twitter)

- **Objetivo:** El objetivo de Mostashot - Taller de Diseño, permanecer siempre en contacto y siempre haciéndolo con las mejores herramientas y plataformas que ofrece el internet, en este caso se hará uso constante de las redes sociales aprovechando que los clientes y las empresas están también en contacto de forma masiva. Aquí se publicarán ofertas, se harán concursos, sorteos, encuestas y se publicarán artículos de mucho interés.
- 
- **Periodicidad:** Todos los días se publicará el contenido previamente planeado para cada semana por el equipo de trabajo, para generar diversas atracciones hacia la empresa desde diferentes puntos de vista.

**Medio de comunicación:** Material Impreso

- **Objetivo:** El objetivo de Mostashot - Taller de Diseño, es llegar a cada lugar donde se quiere y no pueden llegar ni las redes sociales ni los correos electrónicos, ya que algunos de los clientes no cuentan con la facilidad de acceder a ninguna de las plataformas donde estaremos; por tal motivo se entregará todo nuestro material impreso con la misma información subida en la web para que tengan la misma relación y unidad gráfica.
- 
- **Periodicidad:** A medida que se publican los contenidos en la web se repartirá la publicidad impresa ya que todas las promociones y ofertas tienen una validez y un tiempo estimado de canje, todo debe comenzar y terminar en la misma fecha. La publicidad estará ubicada tanto en la oficina como en diferentes lugares de tránsito masivo de personas del sector.

#### **3.6.8.4 Publicidad del negocio**

Mostashot - Taller de diseño, dentro de su inversión en publicidad contará con un espacio muy confortable, una fachada limpia con colores neutros y decoración minimalista que refleje la seriedad y el compromiso de la empresa con los clientes. Estará adecuada con la publicidad necesaria donde informará a su visitantes sobre sus constantes ofertas que a su vez estarán publicadas en su página web, redes sociales y correos masivos; todo esto lleva a una relación de lo que está siendo ofrecido por parte de la agencia y percibido por parte del cliente.

#### **3.6.9 Estrategias de servicios**

##### **3.6.9.1 Garantía y servicio postventa**

Mostashot - Taller de diseño, brindara servicios de excelente calidad implementando estrategias que permitan tener un mayor alcance dentro del proceso de creación de cada trabajo donde se realizan revisiones minuciosa de cada de paso de realización de las piezas graficas y demás servicios, permitiendo así que los clientes estén en contacto con el trabajo realizado y haciendo observaciones de cada proceso antes de mandar a producción los trabajos, sin ningún error y excelente factura, esto genera que la garantía brindada por Mostashot - Taller de diseño, sea la buena creatividad y el buen desarrollo de cada pieza sin errores y entrega a tiempo.

##### **3.6.9.2 Mecanismos de relaciones y atención a clientes**

Los clientes de Mostashot - Taller de diseño, podrán hacer uso de las instalaciones de las empresa o de las diferentes plataformas de internet anteriormente mencionadas para hacer sugerencias, opiniones e inquietudes que ayuden al mejoramiento del portafolio de productos y servicios de buena calidad y poder brindar una mejor atención al cliente, obteniendo mayor fidelidad de cada uno de ellos brindándoles soluciones gráficas y de comunicación visual adecuadas a cada una de sus expectativas, evaluando cada uno de los servicios prestados para que tengan una mejor aceptación y satisfacción dentro de las empresas PYMES de barrio Laureles de la ciudad de Medellín.

##### **3.6.9.3 Formas de pago**

Las formas de pago que se le ofrecerán a los clientes de Mostashot - Taller de diseño, son de acuerdo a la economía general de la ciudad y específicamente en el sector donde esta ubicado, de acuerdo a esto los modos de pago son:

- Pago en efectivo: el 50% al realizar el contrato y lo restante al finalizar el servicio. Si el cliente se tarda más de 30 días en pagar el 50%.



- Acuerdos en plazos de pago: Se acuerda con el cliente si desea pagar con plazos de 30 a 60 días (con cláusula en el contrato). Si el cliente se tarda más de 30 días se hará un aumento del 5% del valor del producto.

### 3.6.9.4 Comparación de políticas de servicio con los de la competencia

Las políticas de Mostashot - Taller de diseño, serán muy parecida a las CID (Centro integral de diseño) y Quarto útil ya que ambas empresas prestan la mayoría de productos y servicios Mostashot como lo son la asesoría personalizadas, el tiempo de entrega de trabajo y sus condiciones, el pago del 50% de valor de la compra al momento de inicio y el otro 50% al momento de la entrega, atención en el local y se realizan todo el proceso de impresión con terceros.

### 3.6.10 Proyección de ventas

#### 3.6.10.1 Criterios y consideraciones

Mostashot - Taller de diseño, para la proyección de ventas de cada año tiene como fechas claves las temporadas de mayor movimiento comercial, de igual manera se tienen presentes las fechas de menor venta en el año realizando un sondeo de las actividades comerciales de mayor flujo en el barrio Laureles de Medellín donde los clientes invierten en publicidad en ciertas épocas del año.

#### 3.6.10.2 Estacionalidad

Para Mostashot – Taller de diseño se tiene en cuenta las fluctuaciones en ciertos periodos del año, como los son:

Tabla 2. Estacionalidad.

MES	FECHAS ESPECIAL / TEMPORADA	NIVEL		
		ALTO	MEDIO	BAJO
ENERO	Temporada escolar	x		
FEBRERO	Día de San Vantein, Comienzo temporada escolar	x		
MARZO	Día del consumidor, Día de la mujer		x	
ABRIL	Día de la tierra		x	
MAYO	Día de la madre	x		
JUNIO	Vacaciones, Día del padre		x	
JULIO	Feria de flores	x		
AGOSTO				x
SEPTIEMBRE	Amor y amistad	x		
OCTUBRE				x
NOVIEMBRE	Halloween		x	
DICIEMBRE	Navidad	x		

Fuente: Propia

Si tiene en cuenta las fechas de mayor flujo comercial y de personas en cierta época del año en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín donde Mostashot - Taller de diseño, tiene mayor campo de acción para brindar excelentes productos y servicios que les sirvan de apoyo a los clientes comerciales para su crecimiento comercial en el sector.

### 3.6.10.3 Proyección

De acuerdo a las fuerzas de ventas en ciertas épocas del año Mostashot - Taller de diseño, tiene una proyección de ventas estipulada por un año:

Tabla 3. Proyección de ventas.

PLAN DE PRODUCCIÓN						
PRODUCTO / SERVICIO	VALOR	ENERO / MARZO	ABRIL / JUNIO	JULIO / SEPTIEMBRE	OCTUBRE / DICIEMBRE	TOTAL VENTAS ANUAL (Cantidad / Valor)
BANNER	\$70.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	32 \$2.240.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Bro)	\$455.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	16 \$7.280.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Sis)	\$835.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	16 \$13.360.000
IMAGEN CORPORATIVA	\$840.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	16 \$13.440.000
DISEÑO DE MARCA	\$150.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	40 \$6.000.000
BROCHURE	\$200.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	36 \$7.200.000
PIEZAS GRAFICAS	\$220.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	40 \$8.800.000
DIAGRAMACIÓN (Revistas, catálogos, etc)	\$670.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	16 \$10.720.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>TOTAL VENTAS ANUAL</b>
						<b>\$69.040.000</b>

Fuente propia.

### 3.6.10.4 Manejo de cartera

Como ya se menciona en puntos anteriores Mostashot - Taller de diseño, ofrece a sus clientes dos modos pago:

- Pago en efectivo: el 50% al realizar el contrato y lo restante al finalizar el servicio. Si el cliente se tarda más de 30 días en pagar el 50%.
- Acuerdos en plazos de pago: Se acuerda con el cliente si desea pagar con plazos de 30 a 60 días (con cláusula en el contrato). Si el cliente se tarda más de 30 días se hará un aumento del 5% del valor del producto.

## 4. PLAN DE PRODUCCION Y OPERACIONES

### 4.1. PLAN DE PRODUCCIÓN

#### 4.1.1 Descripción del producto o servicio

Mostashot – Taller de Diseño, tiene estipulado dentro de su plan de producción unos productos y servicios para desarrollar, en este caso son:

- **Imagen Corporativa:** Donde se tendrán en cuenta las asesorías tanto de diseño como empresariales, el desarrollo de imágenes corporativas, manuales de marca, papelería comercial, publicidad interna y externa.
- **Diseño Web:** Dentro de la creación de páginas web se contará con la asesoría de personal, experto en el servicio de clientes para poder desarrollar de la mejor manera ya sea; una tienda virtual, un portafolio de servicios o aplicaciones web; todo esto, contemplado para las empresas PYMES.
- **Publicidad P.O.P:** Mostashot – Taller de Diseño, dentro de su trabajo con material impreso, destaca las piezas como lo son: Revistas, afiches, periódicos, boletines internos, catálogos, brochures, vallas, pendones, pasacalles y souvenirs como sus productos de mayor rotación y de mayor demanda dentro de las necesidades de los clientes.

### 4.2 POLÍTICAS DE CALIDAD

#### 4.2.1 Control de calidad

Mostashot - Taller de diseño, como agencia de soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual se compromete con la mejora continua de los procesos de creación y realización de piezas gráficas y publicitarias, mejorando cada día más su portafolio de productos y servicios el cual le garantiza buena calidad y excelente factura en todos sus trabajos los cuales van de la mano de la creatividad de nuestro diseñadores, el cumplimiento y honestidad en el servicio brindado a cada uno de los clientes.

- Si la información es suministrada por el cliente, ésta deberá ser precisa y sin errores ortográficos, ya que Mostashot - Taller de diseño, no se hará responsable de dichos errores.

- Antes de toda producción gráfica se realizarán pruebas sherpas para verificar que los colores, los textos y la información brindada por el cliente sean fieles al archivo original y al que se va a enviar a impresión.
- Se le garantiza al cliente que los equipos utilizados para la creación de las piezas gráficas y publicitarias cuentan con software legales, trabajando así de una manera más óptima.

#### **4.2.2 Control de calidad a las compras**

Mostashot - Taller de diseño, como empresa legal hace control de calidad a los insumos adquiridos para la constitución de la empresa dado que dichos deben cumplir ciertas especificaciones para la realización de los procesos de creación de piezas gráficas y publicitarias de excelente calidad.

- Los software de diseño tendrán su certificación y autenticación adecuada para su funcionamiento.
- Las compras y ventas serán efectuadas con I.V.A., esto para efectos legales.
- Se comprará y se pagará 50% del valor total de la compra al iniciar la producción y 50% a contra entrega.

#### **4.2.3 Implementación y seguimiento a normas de calidad establecidas, plan de control de calidad**

Mostashot - Taller de diseño, garantiza la calidad de los procesos creativos y la satisfacción del cliente desarrollando de forma eficaz los productos y servicios a través del seguimiento de las actividades que permitan el buen funcionamiento de todos los implementos de trabajo que se necesitan al momento de realizar cualquier tipo de soluciones estratégicas, gráfica o de comunicación visual.

- Todo archivo se procesará adecuadamente para su producción (arte final).
- Los archivos deben estar a tamaño real, si están a tamaño escala, NO se procederá con su impresión.
- Todos los trabajos se entregarán en perfecto estado y con su respectiva garantía.
- Las tintas utilizadas para la impresión de todos los trabajos serán ecosolventes.

## **4.3 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS**

### **4.3.1 Materias primas e insumos**

Mostashot - Taller de diseño, según su capacidad económica para poder realizar sus actividades y brindar un buen portafolio de productos y servicios tiene la necesidad de adquirir materias primas e insumos de primera que generen soluciones graficas y de comunicación visual de excelente calidad dentro de todos los procesos creativos de la empresa.

#### **Insumos para desarrollo de página web:**

- 1 computador.
- Programas de maquetación: HTML, J QWERTY, CSS, FLASH, Photoshop.

#### **Pendón:**

- 1 computador.
- Programas de diseño: Corel, Illustrator, Photoshop.
- Tintas ecosolventes.
- Impresora gran formato.
- Lona, tubos o platinas

#### **Valla:**

- 1 computador.
- Programas de diseño: Corel, Illustrator, Photoshop.
- Tintas ecosolventes.
- Impresora gran formato.
- Lona, ojaletes, cuerdas de amarre.

#### **Volantes:**

- 1 computador.
- Programas de diseño: Corel, Illustrator, Photoshop.
- Tintas litográficas.

- Planchas CTP
- Impresora HAMADA o HIDELBERG.
- Papel.
- Guillotina.

**Carpetas Corporativas:**

- 1 computador.
- Programas de diseño: Corel, Illustrator, Photoshop.
- Tintas litográficas.
- Planchas CTP
- Impresora HAMADA o HIDELBERG.
- Papel.
- Guillotina.

**Diagramación de Revistas y periódicos:**

- 1 computador.
- Programas de diseño: Corel, Illustrator, Photoshop.
- Tintas litográficas.
- Planchas CTP
- Impresora HAMADA o HIDELBERG.
- Papel.
- Guillotina.

**4.3.2 Tecnología requerida**

Mostashot - Taller de diseño, para los procesos creativos y la elaboración de soluciones estratégicas, gráficas y de comunicación visual requiere en los equipos computarizados software con ciertas especificaciones.

Los principales software requeridos son: Illustrator, Photoshop, Indesign, Flash, Dreamweaver, Corel Draw, Microsoft Office y antivirus.

Los equipos computarizados requeridos son:

- Dos computadores de mesa Intel Core I7 3770 3.4 GHZ, INTEL H61CRB3(audio-video-Red), Memoria DDR3 4 GB, Disco Duro 1 TB, Lector Multitarjetas, Quemador de DVD, Chasis ATX TECLADO+ MOUSE, MONITOR LG 21.5" LED-
- Portátil lenovo (procesador AMD, memorias RAM y disco duro de 4gb y 500gb).
- Dos tablas digitales Genius G-pen F610 con lápiz digitalizador 25.4x1.
- Cámara fotográfica marca Nikon D5000.
- Tablet marca Aigo.

#### **4.3.3 Capacidad instalada, mantenimiento**

La capacidad instalada de Mostashot - Taller de diseño, será de dos diseñadores gráficos los cuales tienen la capacidad de realizar de 2 a 3 paginas web, 2 imágenes corporativas, 5 brochures y diagramar tanto libros como revistas según el caso y números de paginas, todo esto en un periodo relativo a un mes de trabajo, el cual consta de un total de al 8 diarias, los cuales tiene un contrato por un año respectivamente, también se contara con diseñadores freelance los cuales serán contratados por prestación de servicios, estos deben realizar los trabajos con sus propios recursos y se le darán las especificaciones adecuadas para cada trabajo a desarrollar, tanto los diseñadores de planta como los freelance tendrán la formación y capacidad para realizar procesos creativos y brindar soluciones estratégicas, gráfica o de comunicación visual a las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín.

El mantenimiento de los equipos de trabajo de Mostashot - Taller de diseño, consta del análisis de todos los archivos y la vacunación de todos los programas con el fin de proteger toda la información de cada cliente, la cual se respaldara en DVD's doble capa para así tener una base de datos y archivos de cada producción realizada, esto se hará cada mes sucesivamente.

#### **4.3.4 Situación tecnológica de la empresa**

Las necesidades técnicas y tecnológicas que requiere Mostashot - Taller de diseño, para su buen funcionamiento administrativo y creativo es:

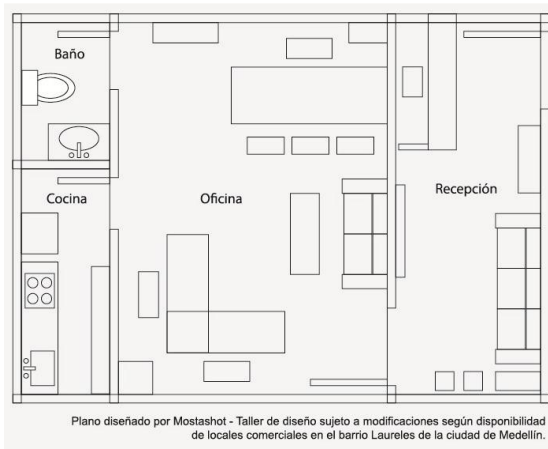
- Dos computadores Samsung y un portátil.

- Dos tablas de dibujo.
- Dos teléfonos inalámbricos.
- Un telefax.
- Internet en red UNE con velocidad mínima de 4MG.
- 3 escritorios.
- 6 sillas ortopédicas de oficina.
- Un archivador.
- Un sofá/mueble.
- Cámara fotográfica marca Nikon D5000.
- Alarma de seguridad.

#### 4.3.5 Localización y tamaño

La distribución física del área total del local debe tener un tamaño de 5mts x 10mts Mostashot - Taller de diseño, la ubicación y el área varía según la disponibilidad de locales comerciales en el barrio Laureles, de la ciudad de Medellín, la cual se adaptan a las necesidades del personal de la empresa para la producción y el desarrollo de todos los procesos creativos, soluciones gráficas y de comunicación visual permitiendo el buen desempeño en todas las actividades a realizar.

#### Plano 2. Mostashot - Taller de diseño



Fuente: Propia.



Las áreas que se requiere principalmente para la organización y el buen funcionamiento de la empresa son:

- Recepción
- Oficina principal (Área de diseño/administración)
- Cocina
- Baño

#### 4.3.6 Presupuesto de producción

Según los análisis realizados por Mostashot - Taller de diseño, los costos de producción son:

Tabla 4. Costos de Producción.

DISEÑO WEB			PUBLICIDAD Y P.O.P		
BANNER			IMAGEN CORPORATIVA		
Hora Hombre	Total Horas	Valor	Hora Hombre	Total Horas	Valor
\$20.000	3	\$60.000	\$20.000	30	\$600.000
DISEÑO DE PAGINA WEB (Paquete Mo - Bro)			Materia prima (Software, insumos oficina, etc)	\$80.000	
Hora Hombre	Total Horas	Valor		Insumos (electricidad, internet, etc)	\$40.000
\$20.000	6	\$120.000	Costo Neto		\$720.000
Hospedaje web (x 1 año) y Subdominio .thinkwg.com		\$100.000	DISEÑO DE MARCA		
Insumos (electricidad, internet, etc)		\$15.000	Hora Hombre	Total Horas	Valor
4 secciones de navegación + 1 banner animado		\$100.000	\$20.000	4	\$80.000
Costo Neto		\$345.000	Materia prima (Software, insumos oficina, etc)	\$10.000	
DISEÑO DE PAGINA WEB (Paquete Mo - Sis)			Insumos (electricidad, internet, etc)	\$10.000	
Hora Hombre	Total Horas	Valor	Costo Neto		\$100.000
\$20.000	9	\$180.000	BROCHURE		
Hospedaje web (x 1 año) y Dominio.com .org .net .info .us ó .biz + 10 Cuentas Correos.		\$150.000	Hora Hombre	Total Horas	Valor
Insumos (electricidad, internet, etc)		\$15.000	\$20.000	6	\$120.000
8 secciones de navegación + 1 banner animado		\$130.000	Materia prima (Software, insumos oficina, etc)	\$10.000	
Diseño web híbrido desarrollado en: HTML + CSS + JAVASCRIPT + PHP + CMS		\$180.000	Insumos (electricidad, internet, etc)	\$10.000	
Costo Neto		\$655.000	Costo Neto		\$140.000
DIAGRAMACIÓN			PIEZAS GRÁFICAS (Vallas, pendones, pasacalles, stands, POP, etc)		
REVISTAS, PERIÓDICOS, BOLETINES INTERNOS, CATALOGOS, ECT			Hora Hombre	Total Horas	Valor
\$20.000	20	\$400.000	\$20.000	8	\$160.000
Materia prima (Software, insumos oficina, etc)		\$60.000	Materia prima (Software, insumos oficina, etc)	\$15.000	
Insumos (electricidad, internet, etc)		\$60.000	Insumos (electricidad, internet, etc)	\$15.000	
Costo Neto		\$520.000	Costo Neto		\$190.000

Fuente: Propia

#### 4.3.7 Plan de producción

El plan de producción de Mostashot - Taller de diseño, se realizo por periodos de tiempos de un mes, trimestral y anual.

Los valores que se mencionaran a continuación son solo de diseño, no incluyen IVA y producción.

Tabla 5. Plan de producción

PLAN DE PRODUCCIÓN							
PRODUCTO / SERVICIO	VALOR	ENERO / MARZO	ABRIL / JUNIO	JULIO / SEPTIEMBRE	OCTUBRE / DICIEMBRE	TOTAL VENTAS ANUAL (Cantidad / Valor)	
BANNER	\$70.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	32	\$2.240.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Bro)	\$455.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	16	\$7.280.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Sis)	\$835.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	16	\$13.360.000
IMAGEN CORPORATIVA	\$840.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	16	\$13.440.000
DISEÑO DE MARCA	\$150.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	40	\$6.000.000
BROCHURE	\$200.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	36	\$7.200.000
PIEZAS GRÁFICAS	\$220.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	40	\$8.800.000
DIAGRAMACIÓN (Revistas, catalogos, etc)	\$670.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	16	\$10.720.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>TOTAL VENTAS ANUAL</b>	
						<b>\$69.040.000</b>	

Fuente: Propia

#### 4.3.8 Análisis de costos de producción

Mostashot - Taller de diseño, al realizar el plan de producción y establecer los precios de los productos y servicios se tuvo en cuenta la capacidad de inversión de las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín, el interés de los clientes potenciales por una nueva agencia de diseño y publicidad en el sector, los costos de materia prima e insumos, entre otros.

De acuerdo al estudio realizado se establecieron los precios los cuales se adaptan a las necesidades de los clientes del sector considerando que los costos son rentables en proporción a

las ventas generadas. Algunos servicios serán subcontratados para realizar las producciones, estos serán:

- Impresiones gran formato (Avisos luminosos, vallas, pendones, autoadhesivos, pasacalles, bastidores, black out, floor graphics, plotter de corte, microperforados).
- Impresión litográfica (volantes, afiches, tarjetas personales, revistas, imanes, agendas, botones, cajas, talonarios).

#### **4.4 ANÁLISIS DE PROVEEDORES**

##### **4.4.1 Identificación de proveedores**

Los proveedores de Mostashot – Taller de Diseño, más que proveedores serán aliados estratégicos a la hora de unir fuerzas para generar una sinergia exitosa. Estos serán los encargados de realizar las producciones que Mostashot – Taller de diseño no desarrollará, estos aliados serán seleccionados teniendo en cuenta la calidad de sus trabajos y como se ajusta a la calidad brindada a los clientes de Mostashot – Taller de diseño. La siguiente lista está basada en la investigación previa realizada, y estos son los resultados arrojados por el análisis:

##### **Impresión Digital**

###### **MASYGRAF E.U**

Contacto Carrera 53 Cundinamarca con Avenida de Greiff No 53 – 24

Teléfono: 512 63 42 / 251 47 60

[www.masygraf.com](http://www.masygraf.com)

###### **C. I. DIGITAL (Centro de Impresión Digital)**

Centro Comercial Unión Plaza

Teléfono: 604 16 12

###### **GRÁFICAS CORONA Y CTP PLATINO**

Contacto: Carrera 54 No 53 - 28

Teléfono: 511 11 25

[www.graficascorona.com](http://www.graficascorona.com)

### **Impresión Litográfica**

#### **MANCHAS LITOGRAFÍA**

Contacto: Carrera 53 No 53 - 22, Medellín

Teléfono: 511 07 50 / 316 843 1768

#### **IMPRESOS LA LUZ**

Contacto: 511 63 32

### **Impresiones Gran Formato**

#### **ACRILICOS COLOMBIA**

Contacto: Calle 46 No 43 - 78, Medellín

Teléfono: 217 64 84 / 239 37 41

#### **AZA PUBLICIDAD**

Contacto: Calle 33 No 43 - 40, Medellín

Teléfono: 444 31 04

Estos son algunos de los proveedores que podrían ser pieza clave para la realización proyectos.

#### **4.4.2 Importancia relativa de los proveedores**

##### **Nombre: MASYGRAF E.U**

Servicios: Impresión digital, preparación de archivos para pre-prensa, CTP.

Características: Entrega oportuna, impresión de excelente calidad, facilidad en cuanto a la entrega de los archivos, bajo costo.

##### **Nombre: C. I. DIGITAL**

Servicios: Impresión offset digital.

Características: Entrega oportuna, impresión de excelente calidad, facilidad en cuanto a la entrega de los archivos, bajo costo, rápida atención al cliente.

**Nombre: CTP PLATINO**

Servicios: Impresión digital, preparación de archivos para pre-prensa, CTP.

Características: Entrega oportuna, impresión de excelente calidad, facilidad en cuanto a la entrega de los archivos, bajo costo, rápida atención al cliente, excelente calidad en las planchas para impresión.

**Nombre: MANCHAS LITOGRAFÍA**

Servicios: Impresión litográfica, realización de cajas, encuadernación, volantes, brochures, plegables, flyers, afiches, etiquetas, adhesivos, catálogos, tarjetería.

Características: Entrega oportuna, impresión de excelente calidad, facilidad en cuanto a la entrega de los archivos, rápida atención al cliente, excelente calidad en la impresión.

**Nombre: ACRILICOS COLOMBIA**

Servicios: Impresión Inkjet, corte láser en acrílico, MDF, plotter, rompetráficos, vallas, avisos en panaflex y en acrílico, impresión en adhesivo, lonas, backing, buzones, material P.O.P y señalética.

Características: Entrega oportuna, impresión de excelente calidad, facilidad en cuanto a la entrega de los archivos, rápida atención al cliente, y excelente factura en los trabajos.

Este pequeño y selecto grupo es el elegido por Mostashot – Taller de diseño, porque cumple con todas las necesidades y políticas de calidad propuestas para trabajar.

**4.4.3 Pago a proveedores**

La política de pago que tiene contemplada Mostashot – Taller de diseño, es realizar los pagos a sus aliados a contra entrega del producto o servicio, claro está, que si se debe pagar dinero por adelantado debido al alto costo que pueda implicar la producción de grandes piezas, se hará de manera inmediata y segura, siendo ordenados en todas nuestras ordenes de producción.

## 4.5 PLAN DE OPERACIONES

### 4.5.1 Descripción de los procesos más representativos y cada una de las actividades para el desarrollo de su función empresarial

A continuación se muestran los diagramas de flujos que describen los procesos de desarrollo y creación de los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, brindados a las empresas PYMES del barrio Laureles de la ciudad de Medellín.

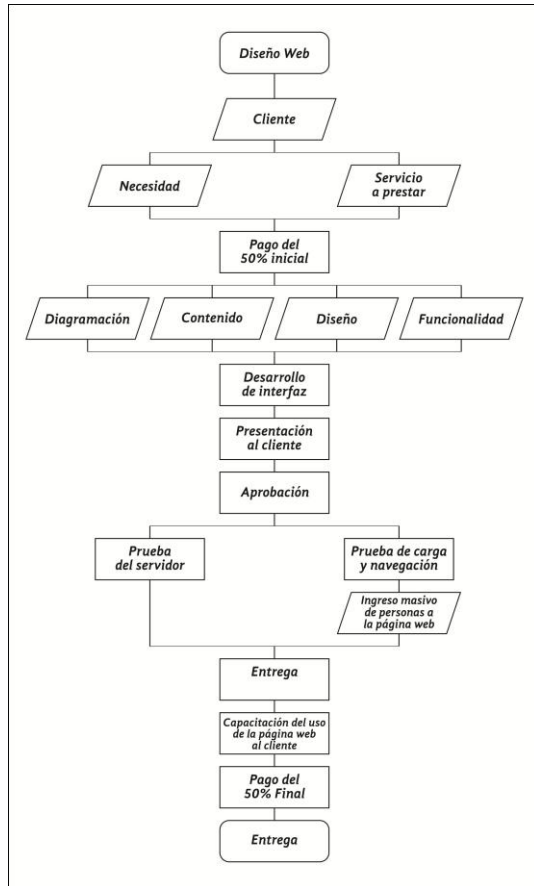
#### **Proceso General:** Diseño Web

Aquí como en todos los procesos se define un equipo de trabajo por parte de Mostashot – Taller de diseño, con los clientes quienes son los que solicitan el diseño, estructuración, navegabilidad y funcionalidad de la página que desean, eso si todo esto se realiza de la mano de el equipo de asesores y expertos de Mostashot – Taller de Diseño.

- **El Objetivo:** Determinar con claridad la diagramación, el contenido, el diseño, la funcionalidad, aplicabilidad, adaptación y versatilidad que va a tener la página web como tal; esto con el fin de hacer que los usuarios o consumidores se sientan a gusto con la interfaz al navegar por dicha página.
- **Presentación de las propuestas de diseño, análisis de usabilidad y navegación:** En esta etapa se tiene estipulado hacer una revisión al cumplimiento de los acuerdos pactados con los clientes en la primera parte del desarrollo de páginas web. Luego si las cosas están en perfectas condiciones se procede al siguiente paso que es donde se carga la página en la web.
- **Pruebas de Carga y Navegabilidad:** Aquí se realiza una prueba en cuanto a los soportes técnicos y tecnológicos con que se cuentan para proceder con una aprobación para la correcta visualización de la página, esto se hace para enviarlo a los clientes para que ellos comprueben que todo el desarrollo web está bien estructurado y cumple con todos los parámetros de diseño, funcionalidad, navegabilidad y usabilidad.
- **Pruebas por parte del equipo de Mostashot – Taller de Diseño:** El equipo realizará unas pruebas de ingresos masivos de alrededor de 900 a 1000 personas ingresando a la página para comprobarle al cliente la capacidad que tienen los servidores de funcionar perfectamente, demostrando que la página es capaz de navegar en la web superando el tráfico virtual de una manera fácil y rápida; este proceso tarda 48 horas en arrojar los resultados tras las fuertes pruebas y la seguridad alta con la que cuenta para prevenir el intento de robo de la información contenida en la página.
- **Entrega de la página y capacitación a personal de la empresa para el aprendizaje del manejo de ésta:** Aquí se realiza la entrega de las contraseñas para el ingreso a las cuentas de la página a los dueños y a las personas capacitadas y encargadas de el manejo de la

información que será actualizada en la página; ya cuando el cliente tenga todo en sus manos se procede con el lanzamiento en la web.

Gráfico 12. Diseño Web.



Fuente: Propia.

### Proceso General: Desarrollo de Imagen Corporativa

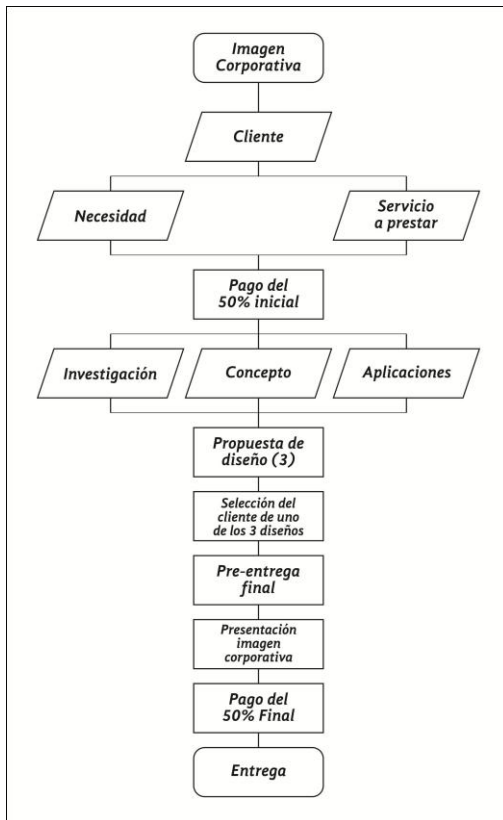
Para esto es necesario efectuarse una reunión con todos los integrantes tanto los dueños de la nueva empresa como de Mostashot - Taller de diseño, ya que el proceso de diseño e investigación comienza con todo el equipo de trabajo. Atendiendo las recomendaciones y tomando nota de lo que los dueños de la nueva marca quieren que ésta refleje.

- **El objetivo:** Es identificar la razón de ser de la marca, para lograr una completa armonía e integración de todos los elementos entre sí que la componen.
- **Estudios, análisis de resultados y propuestas de diseño:** En esta etapa se lleva a cabo la presentación de tres propuestas de diseño, siendo funcionales para los clientes y dando una sustentación consecuente con lo que se está percibiendo visualmente; estos

resultados visuales son el reflejo de una previa investigación realizada por el equipo de trabajo de Mostashot - Taller de diseño. Al final el cliente debe tomar una decisión sobre una de las propuestas presentadas para pasar a la siguiente etapa, la cual es la adecuación y aplicación de sugerencias recibidas y de las formas empleadas para la finalización del logotipo.

- **Modificaciones a la imagen:** En este paso se realizan las modificaciones al logotipo seleccionado para realizar una pre-entrega de la imagen final de la marca.
- **Presentación y selección de la Imagen Corporativa:** Esta se lleva a cabo en la entrega final la cual es donde el cliente la acepta, le da el visto bueno a la imagen y ahora si se puede comenzar a aplicar sobre las piezas gráficas.

Gráfico 13. Desarrollo de Imagen Corporativa



Fuente: Propia

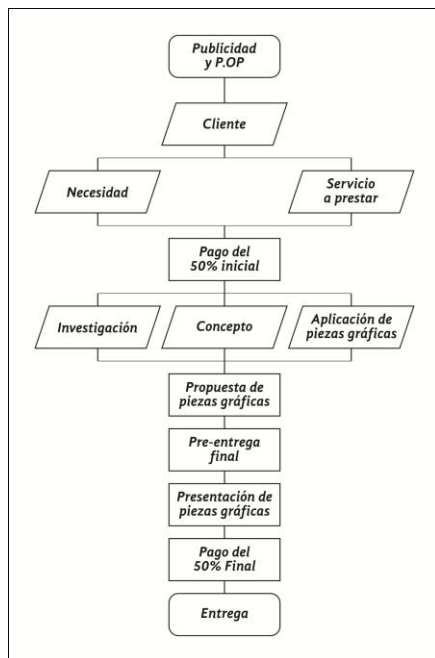


## Proceso General: Publicidad P.O.P

Para esto como para el desarrollo de la imagen de marca es necesario efectuarse una reunión con todos los integrantes tanto los dueños de la empresa como de Mostashot - Taller de diseño, ya que el proceso de diseño e investigación comienza con todo el equipo de trabajo. Atendiendo las recomendaciones y tomando nota de lo que los dueños desean aplicar al desarrollo de las piezas publicitarias.

- **El objetivo:** Comunicar lo que realmente refleja la marca, de una manera sencilla, ágil, eficaz y oportuna, esto aplicado a todas y cada una de las piezas a seleccionar por el cliente para realizar la publicidad.
- **Estudios, análisis de resultados y propuestas de diseño:** En esta etapa se lleva a cabo la presentación de los materiales a usarse, cuáles serían los más adecuados para la implementación del diseño como tal dentro de cada una de las diferentes piezas gráficas para que comunique el mensaje de manera adecuada en el momento y el lugar oportuno. Aquí es donde los dueños de la marca deciden basados en las sugerencias del equipo de trabajo de Mosashot – Taller de Diseño, cual de todas las piezas es la que mejor le conviene en cuanto a costos y manera de llegar al usuario o consumidor final.
- **Solicitud de Compra y Entrega del Material Publicitario:** Se realiza por parte del cliente una solicitud de compra para adquirir las piezas que se van a realizar, en consecuencia se procede a la elaboración y entrega de los productos y servicios solicitados.

Gráfico 14. Publicidad P.O.P.



Fuente: Propia

#### **4.5.2 Inteligencia de mercados**

Según la investigación de mercados y el análisis realizado se considera que Mostashot - Taller de diseño, para poder abrir sus puertas al público y sostenerse en el mercado del barrio Laureles, de la Ciudad de Medellín, debe tener el capital suficiente para adquirir insumos tecnológicos de excelente calidad que permitan el buen funcionamiento y el desarrollo de todos los procesos creativos de los productos y servicios ofrecidos a las empresas PYMES del sector, los cuales contarán con tecnología de punta y programas de diseños con los requerimientos necesarios para la solución estratégica, gráfica y de comunicación visual de todo procesos creativos contratado, debe tener una administración financiera responsable que distribuya los recursos y políticas de calidad solida y estable para la empresa.

Mostashot - Taller de diseño, respecto a la competencia directa que son CID (Centro de Impresión digital) y Cuarto Útil contara con un excelente grupo de diseñadores gráficos capacitados tanto humanamente como profesionalmente para la realización de piezas gráficas publicitarias las cuales se adaptan a las necesidades de las empresas PYMES del sector generando un grado de satisfacción al clientes el cual generara un crecimiento comercial tanto de Mostashot como de las empresas del sector, ofreciendo productos y servicios de excelente calidad, creatividad, precios adecuado al comercio del sector, descuento y asesorías personalizadas.

## **5. PLAN ORGANIZACIONAL Y LEGAL**

### **5.1. PLAN ORGANIZACIONAL**

#### **5.1.1 Objetivos de la empresa**

##### **5.1.1.1 Objetivo general**

Brindar a las empresas Pymes del barrio Laureles de la ciudad de Medellín productos y servicios de la mejor calidad obteniendo mayor fidelidad de cada uno de ellos, generando satisfacción a través de procesos creativos ofreciendo soluciones de comunicación gráfica y visual según sus necesidades.

##### **5.1.1.2 Objetivos específicos**

- Desarrollar un portafolio de productos y servicios de buena calidad
- Definir los canales de distribución de los productos y servicios.
- Determinar la viabilidad financiera de las empresas PYMES.
- Establecer la viabilidad de mercadeo de Mostashot - Taller de diseño.

#### **5.1.2 Misión y Visión organizacional**

##### **5.1.2.1 Misión**

**“Líderes en el mercado de empresas de diseño y publicidad en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín”**

Ser líderes en el mercado de diseño y publicidad en barrio Laureles de la ciudad de Medellín, brindando estrategias efectivas e integrales de publicidad las cuales permitan alcanzar grandes impactos visuales a través del desarrollo y la construcción de marca, creando así, un valor agregado que genere crecimiento a las empresas Pymes del sector.

### 5.1.2.2 Visión

En el 2016 Mostashot - Taller de diseño, será una de las empresas de diseño y publicidad reconocida en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín por la calidad de los procesos creativos y las soluciones de comunicación gráfica y visual a empresas PYMES del sector garantizando la excelente calidad de todos sus procesos de producción.



### 5.1.3 Estructura organizacional

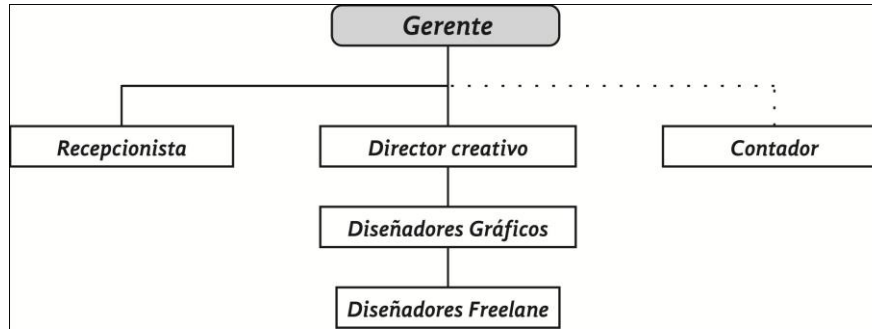
Los cargos y funciones de la estructura organización de Mostashot - Taller de diseño, son:

- **Representante legal y gerente:** Es la persona encargada de representar la empresa inscrita en el registro mercantil y actúa en nombre de Mostashot - Taller de diseño, encargada de los negocios y obligaciones de la empresa como la selección del personal, el seguimiento de los planes de ventas, el cumplimiento de las políticas, elaboración y valoración de los objetivos comerciales, manejo de cartera, toma de decisiones administrativas y financieras, entre otras.
- **Director creativo:** Es la persona mas importante dentro de Mostashot - Taller de diseño, es el encargado de toda la parte creativa, debe evaluar, dirigir y responder por los procesos de ideas dentro del grupo de diseñadores, verifica la calidad de los productos y servicios que se brindan a los clientes.
- **Diseñadores gráficos:** Son los encargados de desarrollar la parte creativa, de comunicación gráfica y visual de Mostashot - Taller de diseño, tienen la capacidad de generar soluciones graficas y visuales eficaces según las especificaciones de los clientes asesorándolos en toda la parte creativa, de planificación y desarrollo de su identidad visual.
- **Contador:** Es una persona por fuera de la empresa la cual se encarga de la parte financiera de Mostashot - Taller de diseño, refleja los resultados de la gestión, analiza los rendimiento económicos detectando áreas críticas y señalando cursos de acción que permitan lograr mejoras dentro del sistema económico de la empresa.
- **Servicios varios:** Persona encargada de la limpieza y buena imagen de Mostashot - Taller de diseño, esta será contratada por horas y no hace parte del personal de planta de la empresa.

El conducto regular de Mostashot - Taller de diseño, estará encabezado por el gerente y luego seguido por el director creativo, estos dos serán los encargados de todos los empleados de la empresa y estos estarán bajo su autoridad, incluyendo al contador y la persona encargada de los servicios varios, estos estarán bajo la dirección del gerente el cual les dará las instrucciones pertinentes.

### 5.1.4 Organigrama

Grafico 15. Organigrama.



Fuente: Propia.

### 5.1.5 Gastos de administración y nómina

Los gastos administrativos y de nómina de Mostashot - Taller de diseño, según sus necesidades mensuales como empresa son:

Tabla 6. Gastos de administración y nómina.

GASTOS ADMINISTRATIVOS		Mantenimiento		GASTOS NÓMINA	
<b>Arrendamiento</b>		<b>Terrenos</b>		<b>NÓMINA</b>	
Terrenos	\$0	Terrenos	\$0	<b>Concepto / Cargos</b>	<b>Recepcionista</b>
Construcciones y Edificios	\$700.000	Construcciones y Edificios	\$50.000	Salario Basico	\$700.000
Equipo de Oficina	\$0	Equipo de Oficina	\$0	Mas Auxilios de transporte	\$69.400
Equipo de Computación y Comunicación	\$0	Equipo de Computación y Comunicación	\$50.000	<b>Menos Pensión 4-5%</b>	<b>\$28.000</b>
Equipo Médico-Científico	\$0	Equipo Médico-Científico	\$0	<b>Menos Salud 4%</b>	<b>\$28.000</b>
Equipo de Hoteles y Restaurantes	\$0	Equipo de Hoteles y Restaurantes	\$0	<b>Total Salario Empleado</b>	<b>\$713.400</b>
Flota y Equipo de Transporte	\$0	Flota y Equipo de Transporte	\$0	<b>Mas Pensión 16%</b>	<b>\$84.000</b>
<b>Total Gastos Arrendamiento</b>	<b>\$700.000</b>	<b>Total Gastos Mantenimiento</b>	<b>\$100.000</b>	<b>Mas Salud 12.5%</b>	<b>\$87.500</b>
<b>Seguros</b>		<b>Diversos</b>		ARP 8% (0,8%)	\$56.000
Seguros de Cumplimiento	0	Elementos de Aseo y Cafeteria	\$70.000	Parafiscales 9% (0.009%)	\$63.000
Seguro de Mercancia	0	Útiles, Papelería y Fotocopias	\$150.000	Prima: Básico 8.33%	\$58.310
Seguro Maquinaria	0	Envases y Empaques	\$0	Cesantía: Exactamente a la prima 8.33%	\$58.310
Otros Seguros	\$25.000	Repuestos, Lubricantes y Accesorios	\$0	Int. Cesantías 12& Anula 1% Mensual	\$583.0
<b>Total Gastos Seguros</b>	<b>\$25.000</b>	Otros Materiales Indirectos	\$0	<b>Total Empleado</b>	<b>\$1.107.703</b>
<b>Sevicios</b>		<b>Impuestos</b>		<b>Total Gastos Nómina</b>	<b>\$1.107.703</b>
Aseo y Vigilancia	\$100.000	Industria y Comercio	\$50.000	<b>Total Gastos Administrativos y Gastos Nómina</b>	<b>Total Gastos Administrativos</b>
Acueducto y Alcantarillado	\$40.000	<b>Total Gastos Impuestos</b>	<b>\$50.000</b>	<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$2.195.000</b>
Energía Eléctrica	\$40.000	<b>Publicidad y Mercadeo</b>		<b>Total Gastos Nómina</b>	<b>\$1.107.703</b>
Teléfono e internet	\$80.000	Publicidad	\$200.000	<b>Total Gatos Mensual</b>	<b>\$3.302.703</b>
Correo, Fax	\$0	Otras Publicidades	\$40.000	<b>Total Gatos Anual</b>	<b>\$39.632.436</b>
Transportes, Fletes, Acarreos	\$0	<b>Total Gastos Publicidad y Mercadeo</b>	<b>\$240.000</b>		
<b>Total Gastos Sevicios</b>	<b>\$260.000</b>	<b>Total Gastos Administrativos</b>	<b>\$2.195.000</b>		
<b>Asesorías</b>					
Asesorías Contables	\$600.000				
Otras Asesorías	\$0				
<b>Total Gastos Asesorías</b>	<b>\$600.000</b>				

Fuente: Propia

## **5.2. PLAN LEGAL**

### **5.2.1 Tipo de sociedad**

Mostashot - Taller de diseño, será constituida bajo la figura de “Sociedades por Acciones Simplificadas” S.A.S.

#### **Características:**

- Se crea mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado.
- Se constituyen por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables - hasta el monto de sus respectivos aportes.
- Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.
- Es una sociedad de capitales.
- Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.
- Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.
- Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.
- El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.

Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes. (<http://www.ccc.org.co>)

### **5.2.2 Legislación vigente**

Según las exigencias de la Cámara de Comercio para la constitución de la empresa como S.A.S. y de la ley de protección de derechos de autor. De acuerdo a esta última los diseños, ilustraciones e imágenes de propiedad de Mostashot - Taller de diseño S.A.S creadas sin encargo son de propiedad exclusiva, mientras que los diseños, ilustraciones e imágenes creadas bajo encargo de los clientes son propiedad de los clientes:

“Los derechos de los contenidos de una producción multimedia corresponden al autor que haya creado de manera original textos, imágenes y sonidos. Para el caso de la multimedia creada por encargo los derechos patrimoniales serán de quien contrató la obra. Si se

utilizan creaciones preexistentes se debe obtener la autorización previa y expresa por parte del titular”. (Martínez & Robayo, 2006).

Adicionalmente, en la Ley 1341 de 2009 que hace parte del proyecto de creación de una Política Nacional de contenidos digitales, el Estado reconoce que el acceso y uso de las tecnologías de la informática y la comunicación, haciendo alusión a que el correcto desarrollo de los contenidos digitales implica necesariamente salvaguardar la privacidad y datos personales de los usuarios de dichos contenidos. Esto, en el caso de Mostashot - Taller de diseño S.A.S. implica el correcto manejo de los datos suministrado por los clientes al momento específico de crear los sitios webs.

### **5.2.3 Gastos de constitución**

Para la constitución legal de Mostashot - Taller de diseño S.A.S. los trámites que se necesitan son los siguientes:

**Registro de Cámara de Comercio:** se presenta el Estatuto del Acta Constitutivo para ser asentado, la Cámara de Comercio de acuerdo al monto de los activos de Mostashot - Taller de diseño S.A.S. (\$30.000.000) del cual se pagara un porcentaje que será liquidado por uno de los asesores y se hará efectiva la inscripción \$150.000, esta se renovara cada año de acuerdo a los activos e ingresos que se generen durante dicho periodo.

- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.



- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

#### **5.2.4 Normas política de distribución de utilidades**

Los accionistas de Mostashot - Taller de diseño S.A.S. se comprometen a cumplir las siguientes normas políticas de distribución de utilidades:

1. Con el propósito de garantizar efectivamente el derecho de todos los accionistas a recibir dividendos en los porcentajes establecidos por los Artículos 155 del Código de Comercio, la empresa se compromete a proponer y a votar afirmativamente en la correspondiente Asamblea de Accionistas de Mostashot - Taller de diseño S.A.S. para que la empresa incorpore en sus Estatutos Sociales, para efectos de la repartición de utilidades y de la aplicación de lo establecido en el artículo mencionado, que se deben considerar como utilidades líquidas las resultantes de la aplicación del siguiente procedimiento.
2. Cuando Mostashot - Taller de diseño S.A.S. arroje utilidades en algún ejercicio social, las utilidades líquidas serán calculadas de la siguiente manera:
  - (i) Se toman las utilidades antes de impuestos arrojadas por la compañía con base en los Estados Financieros reales y fidedignos de cada ejercicio; de este valor se restan exclusivamente los rubros correspondientes a: (a) provisionar el impuesto de renta y complementarios, (b) enjugar las pérdidas de ejercicios anteriores que afecten el capital según los términos del parágrafo del Artículo 151 del Código de Comercio<sup>2</sup> (si las hubiere); y (c) constituir las reservas para cumplir requerimientos legales.
  - (ii) Al saldo así determinado se le aplicará el porcentaje a distribuir de conformidad con los Artículos 155 del Código de Comercio 3 (según sea la norma aplicable). Este valor será el monto mínimo a distribuir como dividendo en cada período.
  - (iii) Sin perjuicio de lo anterior, en los estatutos se incluirá igualmente una excepción a la regla descrita, en los siguiente términos: "Como excepción a lo anterior, la Asamblea de Accionistas podrá decretar la constitución de una reserva ocasional con la mayoría simple de las acciones presentes en la reunión, que podrá también restarse de la utilidad antes de impuestos para obtener la utilidad líquida, cuando sea necesaria para que la Sociedad conserve su solidez financiera o con el fin de cumplir con los compromisos contractuales con entidades financieras o inversionistas.

**2 Art. 151. Reglas adicionales para la distribución de utilidades.** No podrá distribuirse suma alguna por concepto de utilidades si estas no se hallan justificadas por balances reales y fidedignos. Las sumas distribuidas en contravención a este artículo no podrán repetirse contra los

asociados de buena fe; pero no serán repartibles las utilidades de los ejercicios siguientes, mientras no se absorba o reponga lo distribuido en dicha forma. Tampoco podrán distribuirse utilidades mientras no se hayan enjuagado las pérdidas de ejercicios anteriores que afecten el capital.

**3 Art. 155. Aprobación de la distribución de utilidades.** Modificado por el Art. 240 de la Ley 222 de 1995. Salvo que en los estatutos se fijare una mayoría decisoria superior, la distribución de utilidades la aprobará la asamblea o junta de socios con el voto favorable de un número plural de socios que representen, cuando menos, el 78% de las acciones, cuotas o partes de interés representadas en la reunión. Cuando no se obtenga la mayoría prevista en el inciso anterior, deberá distribuirse por los menos el 50% de las utilidades líquidas o del saldo de las mismas, si tuviere que enjugar pérdidas de ejercicios anteriores. (<http://www.secretariassenado.gov.co>)

## 6. PLAN FINANCIERO

### 6.1 CAPITAL DE TRABAJO

Mostashot - Taller de diseño, para dar comienzo a la empresa, necesita como inversión inicial \$30.000.000 los cuales serán para el alquiler del local comercial, ubicado en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín, la compra de los equipos e insumos y el cubrimiento de los costos de producción del primer mes.

### 6.2 INVERSIONES PREVISTAS EN BIENES CAPITALALES

La inversión en bienes de capital de Mostashot - Taller de diseño, son los equipos computarizados que se necesitarán para dar inicio a la empresa, reduciendo costos en la compra de materia prima e insumos los cuales se comprarán con el capital inicial (Aporte por cada socio en efectivo de \$10.000.000).

### 6.3 FUENTES DE FINANCIACIÓN

Las fuentes de financiación para la creación de Mostashot - Taller de diseño será de una inversión de cada uno de los socios por \$10.000.

### 6.4 FLUJO DE CAJA Y ESTADOS FINANCIEROS

#### 6.4.1 Flujo de caja

Tabla 7. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Disponible	19.380.000	20.413.333	21.446.667	22.480.000	23.513.333	24.546.667
Ingresos por ventas	5.753.333	5.753.333	5.753.333	5.753.333	5.753.333	5.753.333
TOTAL INGRESOS	25.133.333	26.166.667	27.200.000	28.233.333	29.266.667	30.300.000
Costos y gastos						
costos de venta	4.520.000	4.520.000	4.520.000	4.520.000	4.520.000	4.520.000
otros	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
TOTAL EGRESOS	4.720.000	4.720.000	4.720.000	4.720.000	4.720.000	4.720.000
SALDO FINAL	20.413.333	21.446.667	22.480.000	23.513.333	24.546.667	25.580.000

DESCRIPCIÓN	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Disponible	25.580.000	26.613.333	27.646.667	28.680.000	29.713.333	30.746.667
Ingresos por ventas	5.753.333	5.753.333	5.753.333	5.753.333	5.753.333	5.753.333
TOTAL INGRESOS	31.333.333	32.366.667	33.400.000	34.433.333	35.466.667	36.500.000
Costos y gastos						
costos de venta	4.520.000	4.520.000	4.520.000	4.520.000	4.520.000	4.520.000
otros	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000	200.000
TOTAL EGRESOS	4.720.000	4.720.000	4.720.000	4.720.000	4.720.000	4.720.000
SALDO FINAL	26.613.333	27.646.667	28.680.000	29.713.333	30.746.667	31.780.000

Fuente: Propia

Tabla 8. Flujo de caja proyectado a 3 años

FLUJO DE CAJA PROYECTADO A TRES AÑO 2014 - 2015 - 2016				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	TASA DE DESCUENTO
INGRESOS	36.500.000	41.277.850	46.623.332	3%
COSTOS DE VENTA	4.520.000	4.659.668	4.797.128	
OTROS	200.000	206.180	212.262	
EGRESOS	4.720.000	4.865.848	5.009.391	
SALDO FINAL	31.780.000	36.412.002	41.613.941	
FACTOR DE DESCUENTO	0,97	0,94	0,92	
VALOR PRESENTE	30.854.369	34.321.804	38.082.651	
VPN	73.258.824			
TIR	(30.000.000)	36.500.000	41.277.850	46.623.332
118%				
	2014	2015	2016	
IPC	3,24%	3,09%	2,95%	
INGRESOS	13,2%	13,1%	13,0%	

Fuente: Propia

## 6.4.2 Balance General

Tabla 9. Balance inicial

BALANCE INICIAL DICIEMBRE DE 2014			
ACTIVO			
Bancos			19.380.000
Equipo de oficina			1.600.000
Camara digital	1	1.600.000	
Equipo de computo			6.900.000
Portatil	2	2.600.000	
Tableta digital	2	1.000.000	
computador escritorio	2	3.300.000	
Muebles y enseres			2.120.000
Telefonos inalambrico	2	120.000	
Escritorio	3	900.000	
Silla	6	500.000	
Sofa	1	400.000	
Archivador	1	200.000	
TOTAL ACTIVO			30.000.000
PASIVO			
Obligaciones financieras			-
PATRIMONIO			
Aportes social			30.000.000
Sebastian Ramirez		10.000.000	
Beatriz Rojas		10.000.000	
Niver Johan Aguirre		10.000.000	
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO			30.000.000
ECUACION CONTABLE			
			-

Fuente: Propia

Tabla 10: Balance general proyectado a 3 años

BALANCE GENERAL DICIEMBRE DE 2014				
ACTIVOS			PASIVOS	
Disponible		23.255.830	Impuesto por pagar	600.000
Bancos	23.255.830		TOTAL PASIVO	600.000
Propiedad planta y equipo		10.553.328		
Equipo de oficina	8.500.000		PATRIMONIO	
Muebles y enseres	2.120.000		Capital social	30.000.000
Depreciación acumulada	(66.672)		Utilidad del ejercicio	3.209.158
			TOTAL PATRIMONIO	33.209.158
TOTAL ACTIVOS		33.809.158	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	33.809.158

BALANCE GENERAL DICIEMBRE DE 2015				
ACTIVOS			PASIVOS	
Disponible		30.279.593	Impuesto por pagar	618.540
Bancos	30.279.593		TOTAL PASIVO	618.540
Propiedad planta y equipo		10.486.656		
Equipo de oficina	8.500.000		PATRIMONIO	
Muebles y enseres	2.120.000		Capital social	30.000.000
Depreciación acumulada	(133.344)		Utilidad del ejercicio	10.147.709
			Utilidad de ejercicios anteriores	3.209.158
			TOTAL PATRIMONIO	40.147.709
TOTAL ACTIVOS		40.766.249	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	40.766.249

BALANCE GENERAL DICIEMBRE DE 2016				
ACTIVOS			PASIVOS	
Disponible		30.274.167	Impuesto por pagar	617.700
Bancos	30.274.167		TOTAL PASIVO	617.700
Propiedad planta y equipo		10.419.984		
Equipo de oficina	8.500.000		PATRIMONIO	
Muebles y enseres	2.120.000		Capital social	30.000.000
Depreciación acumulada	(200.016)		Utilidad del ejercicio	10.076.451
			Utilidad de ejercicios anteriores	13.356.867
			TOTAL PATRIMONIO	40.076.451
TOTAL ACTIVOS		40.694.151	TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO	40.694.151

Fuente: Propia

### 6.4.3 Estado de resultados

Tabla 11. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS				
	ENERO DE 2013	DICIEMBRE DE 2014	DICIEMBRE DE 2015	DICIEMBRE DE 2016
Ingresos Operacionales Ventas	5.753.333	69.040.000	78.077.336	77.980.680
Costo de Ventas	4.520.000	54.240.000	55.916.016	55.840.080
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>1.233.333</b>	<b>14.800.000</b>	<b>22.161.320</b>	<b>22.140.600</b>
Gastos Operacionales de Admon y ventas	710.348	8.524.170	8.787.567	8.775.633
Depreciaciones y Amortizaciones	5.556	66.672	133.344	200.016
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>517.430</b>	<b>6.209.158</b>	<b>13.240.409</b>	<b>13.164.951</b>
Diferencia en Cambio Neta	-	-	-	-
Otros Ingresos	-	-	-	-
Otros Egresos	200.000	2.400.000	2.474.160	2.470.800
Intereses Recibidos	-	-	-	-
Intereses Pagados	-	-	-	-
<b>UTILIDAD ANTES C.M. E IMPTOS</b>	<b>317.430</b>	<b>3.809.158</b>	<b>10.766.249</b>	<b>10.694.151</b>
Corrección Monetaria	-	-	-	-
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPTOS</b>	<b>317.430</b>	<b>3.809.158</b>	<b>10.766.249</b>	<b>10.694.151</b>
Provisión Impuestos	50.000	600.000	618.540	617.700
<b>UTILIDAD (PERDIDA) NETA</b>	<b>267.430</b>	<b>3.209.158</b>	<b>10.147.709</b>	<b>10.076.451</b>

Fuente: Propia

### 6.4.4 Presupuestos de producción

Tabla 12. Plan de producción.

PLAN DE PRODUCCIÓN							
PRODUCTO / SERVICIO	VALOR	ENERO / MARZO	ABRIL / JUNIO	JULIO / SEPTIEMBRE	OCTUBRE / DICIEMBRE	TOTAL VENTAS ANUAL (Cantidad / Valor)	
BANNER	\$70.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	\$560.000	32	\$2.240.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Bro)	\$455.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	\$1.820.000	16	\$7.280.000
PAGINA WEB (Paquete Mo - Sis)	\$835.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	\$3.340.000	16	\$13.360.000
IMAGEN CORPORATIVA	\$840.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	\$3.360.000	16	\$13.440.000
DISEÑO DE MARCA	\$150.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	\$1.500.000	40	\$6.000.000
BROCHURE	\$200.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000	36	\$7.200.000
PIEZAS GRÁFICAS	\$220.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	\$2.200.000	40	\$8.800.000
DIAGRAMACIÓN (Revistas, catálogos, etc)	\$670.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	\$2.680.000	16	\$10.720.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>\$17.260.000</b>	<b>TOTAL VENTAS ANUAL</b>	
						<b>\$69.040.000</b>	

Fuente: Propia

## 6.4.5 Presupuestos de nómina

Tabla 13. Nómina

NÓMINA	
Concepto / Cargos	Recepcionista
Salario Basico	\$700.000
Mas Auxilios de transporte	\$69.400
<b>Menos Pensión 4-5%</b>	<b>\$28.000</b>
<b>Menos Salud 4%</b>	<b>\$28.000</b>
<b>Total Salario Empleado</b>	<b>\$713.400</b>
<b>Mas Pensión 16%</b>	<b>\$84.000</b>
<b>Mas Salud 12.5%</b>	<b>\$87.500</b>
ARP 8% (0,8%)	\$56.000
Parafiscales 9% (0.009%)	\$63.000
Prima: Básico 8.33%	\$58.310
Cesantía: Exactamente a la prima 8.33%	\$58.310
Int. Cesantias 12& Anula 1% Mensual	\$583.0
<b>Total Empleado</b>	<b>\$1.107.703</b>

Fuente: Propia

## 6.4.6 Propuestos de gastos administrativos

Tabla 14. Gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		Mantenimiento	
<b>Arrendamiento</b>		Terrenos	\$0
Terrenos	\$0	Construcciones y Edificios	\$50.000
Construcciones y Edificios	\$700.000	Equipo de Oficina	\$0
Equipo de Oficina	\$0	Equipo de Computación y Comunicación	\$50.000
Equipo de Computación y Comunicación	\$0	Equipo Médico-Científico	\$0
Equipo Médico-Científico	\$0	Equipo de Hoteles y Restaurantes	\$0
Equipo de Hoteles y Restaurantes	\$0	Flota y Equipo de Transporte	\$0
Flota y Equipo de Transporte	\$0	<b>Total Gastos Mantenimiento</b>	<b>\$100.000</b>
<b>Total Gastos Arrendamiento</b>	<b>\$700.000</b>	<b>Diversos</b>	
<b>Seguros</b>		Elementos de Aseo y Cafetería	\$70.000
Seguros de Cumplimiento	0	Útiles, Papelería y Fotocopias	\$150.000
Seguro de Mercancía	0	Envases y Empaques	\$0
Seguro Maquinaria	0	Repuestos, Lubricantes y Accesorios	\$0
Otros Seguros	\$25.000	Otros Materiales Indirectos	\$0
<b>Total Gastos Seguros</b>	<b>\$25.000</b>	<b>Total Gastos Diversos</b>	<b>\$220.000</b>
<b>Servicios</b>		<b>Impuestos</b>	
Aseo y Vigilancia	\$100.000	Industria y Comercio	\$50.000
Acueducto y Alcantarillado	\$40.000	<b>Total Gastos Impuestos</b>	<b>\$50.000</b>
Energía Eléctrica	\$40.000	<b>Publicidad y Mercadeo</b>	
Teléfono e internet	\$80.000	Publicidad	\$200.000
Correo, Fax	\$0	Otras Publicidades	\$40.000
Transportes, Fletes, Acarreos	\$0	<b>Total Gastos Publicidad y Mercadeo</b>	<b>\$240.000</b>
<b>Total Gastos Servicios</b>	<b>\$260.000</b>	<b>Total Gastos Administrativos</b>	
<b>Asesorías</b>		<b>\$2.195.000</b>	
Asesorías Contables	\$600.000		
Otras Asesorías	\$0		
<b>Total Gastos Asesorías</b>	<b>\$600.000</b>		

Fuente: Propia

## 6.5 EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Según las los cálculos realizados y en términos generales se comprobó que la rentabilidad financiera de Mostashot - Taller de diseño, corresponde a un 118% anual, cumpliendo los términos acordados y las proyecciones realizadas el proyecto Mostashot - Taller de diseño, es económicamente viable.

Punto de equilibrio: En términos de contabilidad, es aquel punto donde hay un equilibrio entre los ingresos y los egresos, es decir, donde la empresa no da utilidades ni pérdidas.

Para calcular este se utilizó la siguiente fórmula:

$$Pe = CF / (PVU - CVU)$$

Dónde:

Pe: punto de equilibrio

CF: costos fijos.

PVU: Promedio de precio de venta unitario.

CVU: costo variable unitario.

Entonces para el primer año:

$$Pe = 54.240.000 / (430.000 - 0)$$

$$Pe = 126$$

Tomando en cuenta que según la proyección de ventas para el primer año se venderán 212 productos y servicios, el punto de equilibrio es menor que la demanda estimada, lo que indica que la empresa no tendrá pérdidas.

Tabla 15. VPN Y TIR

VPN	73.258.824
TIR	118%

Fuente: Propia.

El Valor Presente Neto (VPN) por un valor de 73.258.824, indica que el valor de la empresa será positivo y que a partir del 6 mes tendrá un crecimiento que permite su continuidad en el mercado.

La tasa Interna de Retorno (TIR) por un valor de 118% es indicador que en un año se recuperara la inversión inicial.



## 7. PLAN PUESTA EN MARCHA

### 7.1 ORGANISMO DE APOYO

Mostashot - Taller de diseño, se basara en entidades bancarias y cooperativas en las cuales cada socio hará un préstamos para inversión inicial de la empresa, de igual manera se harán convenios con los proveedores de Mostashot - Taller de diseño, conservando precios estables y brindando las promociones y descuentos para las empresas PYMES del barrio Laureles de la Ciudad de Medellín, también se presentara el proyecto de emprendimiento de Mostashot en Ciudad E y Ruta N ya que dichas entidades apoyan la creación y el fortalecimiento en la creación de nuevas empresas brindando servicios de formación, consultoría, acceso a mercados, acceso a recursos financieros y mentoría.

### 7.2 CRONOGRAMAS

Tabla 16. Puesta en marcha

PUESTA EN MARCHA MOSTASHOT - TALLER DE DISEÑO 2015						
	Enero		Febrero		Marzo	
	1-15	16-31	1-15	16-28	1-15	16-31
Aporte de socios	X					
Permisos y pagos de constitucion		X				
Inicio de campaña de lanzamiento			X	X		
Inicio de actividades comerciales					X	X

Fuente: Propia

## **8. PLAN DE CONTINGENCIA**

### **8.1 ANÁLISIS DE RIESGOS**

Mostashot - Taller de diseño, considera como riesgo para la empresa el surgimiento de nuevas empresas de diseño en el barrio Laureles de ciudad de Medellín las cuales se convertirían en competencia directa, también se toma como riesgo el ingresos de empresas de diseño y publicidad del extranjero al país, las cuales se pueden convertir en una amenaza para el sector comercial de la ciudad ya que manejan precios menores. los cuales disminuirán las ventas para las empresas en procesos de constitución como lo es Mostashot y por ultimo riesgo seria el retiro inesperado de algunos de los socios que implicaría disminución del capital inicial de inversión.

### **8.2 ANÁLISIS DE SENCIBILIDAD Y PLAN DE CONTINGENCIA**

Mostashot - Taller de diseño, evalúa las ventajas y desventajas de inversión y definir la viabilidad de constitución de la empresa, para esto se tiene en cuenta lo siguiente:

- No tener la demanda esperada la cual se estableció a través de la investigación de mercado hecha en el barrio Laureles de la ciudad de Medellín a empresa PYMES de sector lo cual indicaría que la inversión estará en riesgo y se podría perder totalmente.
- Generar estrategias que permitan el buen funcionamiento de la empresa a través de promociones y descuento en los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño.
- Superar las expectativas creadas para tener mayor campo de acción que permita el sostenimiento de la empresa en el sector

### **8.3 POLÍTICAS DE NEGOCIACIÓN Y MECANISMOS DE SALIDA**

Se contemplan las siguientes políticas de negocios y mecanismos de salida para el buen funcionamiento y el cumplimiento de las actividades de Mostashot - Taller de diseño.

- Si el plan financiero entra en crisis y es imposible de solucionar, se hará un préstamo ordinario o buscar inversionistas, que inyecten a la empresa para la continuación de sus actividades comerciales.
- En caso de quiebra inminente, la empresa se acogería a la Ley 1116 de 2006, que reemplaza a la antigua Ley 550 o Ley de quiebras y a sus disposiciones legales.

## 9. RESULTADOS

Analizando el estado financiero de Mostashot - Taller de diseño, y proyectándolo a 3 años en el mercado, se establece que la investigación arrojada permite que la empresa crezca año tras año obteniendo una buena rentabilidad y el posicionamiento dentro de las empresas de diseño gráfico del barrio Laureles de la ciudad de Medellín, donde el mercado potencial se estima en 80 empresas PYMES que tienen una inversión \$2.500.000, en un año el mercado potencial es de \$200.000.000 de los cuales requieren productos y servicios publicitarios con más frecuencia y de acuerdo a sus necesidades.

Dentro de los mecanismos de salida que se implementaran dado el caso de que Mostashot - Taller de diseño, no tenga una buena solidez y los objetivos no se cumplan, se buscará un inversionista que inyecte capital y permite que la empresa se sostenga en el mercado, si esto no diera resultado se harán préstamos en entidades bancarias permitiendo encontrar un apoyo económico y evitar el cierre de esta, logrando obtener una reestructuración operacional y administrativa que genere nuevos resultados, si ninguno de estos dos mecanismos dan los resultados esperados y la quiebra es inminente, la empresa se acogería a la Ley 1116 de 2006, que reemplaza a la antigua Ley 550 o Ley de quiebras y a sus disposiciones legales.

## 10. CONCLUSIONES

Se considera que las empresas PYMES ubicadas en el barrio laureles de la ciudad de Medellín necesitan una empresa de diseño gráfico que le brinde excelentes productos y servicios; y les ayude a mejorar su marca frente al mercado generando una mejor comunicación visual frente a su respectivo público objetivo.

Los productos y servicios de Mostashot - Taller de diseño, cumplen con las expectativas de las empresas PYMES, lo cual establece la base del estado financiero de la empresa estableciendo la cantidad de dinero invertida por parte de los clientes, en que tiempo y en que tipo de producto o servicio.

Mostashot - Taller de diseño, establece como productos y servicios principales según la investigación de mercado el diseño de páginas web, imagen corporativa, diagramación, P.O.P Y publicidad.

Según el análisis de la situación financiera de Mostashot - Taller de diseño, se consideran los costos y gastos de la empresa de manera detallada permitiendo encontrar el punto de equilibrio en las ventas, lo cual permite el buen funcionamiento y solides frente al mercado actual.

Uno de los éxitos de Mostashot - Taller de diseño, será el cumplimiento y la entrega oportuna de los productos y servicios lo cual lo convierte en el valor agregado y permite brindar confianza a las empresas PYMES generando un sentido de pertenecía hacia los clientes.

Se establece entonces que el análisis y balances arrojados por la información suministra dentro del proyecto son favorables, requiriendo de un margen de tiempo para la creación, el posicionamiento y el buen funcionamiento de Mostashot - Taller de diseño, y su solides dentro de mercado.

Según las los cálculos y en términos generales se establece que la rentabilidad financiera de Mostashot - Taller de diseño, corresponde a un 118% anual, cumpliendo los términos acordados y las proyecciones realizadas el proyecto es económicamente viable.

Tomando en cuenta que según la proyección de ventas para el primer año se venderán 212 productos y servicios, el punto de equilibrio es menor que la demanda estimada, lo que indica que la empresa no tendrá pérdidas.

El Valor Presente Neto (VPN) por un valor de 73.258.824, indica que el valor de la empresa será positivo y que a partir del 6 mes tendrá un crecimiento que permite su continuidad en el mercado.

Tasa Interna de Retorno (TIR) por un valor de 118% es indicador que en un año se recuperara la inversión inicial.

## BIBLIOGRAFÍA

Martínez Gómez, Rodrigo y Robayo, Elsa Cristina. (2009). Lo que usted debe saber sobre el derecho de autor. Bogotá, D.C: Oficina de Publicaciones Universidad de La Sabana.

Duarte, Silva y Jorge Enrique. (2008). Emprendedor “Crear su propia empresa” Bogotá D.C: Editorial alfa omega Colombia S.A

SPEZZIA, Miguel Ángel. (2007). Redes de Mercadeo. México D.F: Mercadeo y Publicidad.

Luther, William. (1985). El plan de mercadeo: Como prepararlo y ponerlo en marcha. Bogotá: Editorial Norma

## CIBERGRAFÍA

Cómo aplicar inteligencia de mercados en mi empresa. (2013). Extraído el 25 de Marzo del 2013 desde <http://www.gestiopolis.com/marketing/inteligencia-de-mercados-para-la-empresa.htm>

Estrategias de posicionamiento de marca. (2013). Obtenido el 25 de Febrero del 2013 desde <http://www.estoesmarketing.com/estrategias/posicionamiento.pdf>

Estrategias de posicionamiento de mercado. (2013). Obtenido el 25 de Febrero del 2013 desde <http://www.gerencie.com/posicionamiento-en-el-mercado.html>

Guía de tramites legales para la constitución y funcionamiento de empresas en Medellín. (2013). Obtenido el 25 de Abril del 2013 desde [http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites\\_constituci%C3%B3n\\_empresas.pdf](http://www.camaramedellin.com.co/site/Portals/0/Documentos/2011/tramites_constituci%C3%B3n_empresas.pdf)

Ruta N. Obtenido el 1 de Mayo del 2013 desde <http://www.rutanmedellin.org/Paginas/inicio.aspx>

Cultura E, (2013).Banco de las oportunidades. Obtenido el día 1 de Mayo del 2013 desde <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/CulturaE/Paginas/BancodelasOportunidades.aspx>

Qué es un modelo de negocio. (2013). Extraído el 10 de Febrero del 2013 desde <http://manuelgross.bligoo.com/que-es-un-modelo-de-negocio-la-fuente-de-tu-competitividad>

Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), Cámara de comercio. (2013). Obtenido el 11 de Abril del 2013 desde <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-ublicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>

Código de comercio. (2013). Obtenido el 5 de Mayo del 2013 desde [http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo/codigo\\_comercio\\_pr004.html](http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo/codigo_comercio_pr004.html)