



MUNDO SPORTS
TRABAJO DE GRADO
CREACIÓN DE EMPRESAS

Responsables:

CARLOS ALBERTO RIVERA MEJÍA

DANIEL FELIPE RIVEROS SANCHEZ

RUBEN DARIO CARRILLO ANGEL

Asesor:

LUIS ALEJANDRO DIAZ ZABALETA

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS

Facultad de Cultura Física, Deporte y Recreación

Bogotá D.C.

Mayo de 2016

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO	2
LOGO.....	3
SLOGAN	3
MISIÓN.....	3
VISIÓN	3
FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA	4
MARCO REFERENCIAL	5
CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO	6
CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR	9
CAPITULO III: CANALES	10
CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES	24
CAPITULO V: INGRESOS.....	26
CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES	28
CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES	32
CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES	33
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS	34
CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA	36
LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO	38
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	42

INTRODUCCIÓN

MUNDO SPORTS es una empresa Colombiana, dedicada a la fabricación, distribución y comercialización de prendas deportivas; en los deportes de: Fútbol, baloncesto, tenis y running. Con un estándar al más alto nivel y una muy buena relación entre el precio y la calidad, facilitando la comercialización a lo largo de todo el país de forma rápida y segura.

Teniendo en cuenta el informe de la ANDI "Asociación de Industriales de Colombia" en el 2015 hay cerca de 450 fabricantes de textiles y 10.000 de confecciones, la mayoría son pequeñas 12 fábricas, el 50% tiene entre 20 y 60 máquinas de coser. Las principales ciudades donde se ubican son Medellín, Bogotá, Cali, Pereira, Manizales, Barranquilla, Ibagué y Bucaramanga, datos importantes para la confrontación con el nuevo mercado de MUNDO SPORTS.

En cuanto a la inversión per cápita de ropa deportiva en Colombia que llegó a 17,10 dólares, unos 32.000 pesos anuales, o cerca a de 805 millones de dólares anuales en total sobre la base de 47 millones de habitantes, teniendo en cuenta estos datos se podrá inferir cual es el promedio de gasto por cada colombiano. (Chehtman,A.2014)

Esta empresa tiene como objetivo la fabricación, diseño, distribución, innovación y comercialización de prendas deportivas para la práctica profesional, amateur y aficionados, gracias a la dotación a deportistas de los mejores implementos deportivos, con el fin de que el

cliente se sienta a gusto y pueda desarrollar de la mejor forma su entrenamiento, competencias y práctica amateur, ya que el deportista encontrará en nuestros productos ropa cómoda, ligera y de calidad; brindándoles el mejor confort.

La empresa quiere brindar al deportista prendas de la mejor calidad y tecnología, con diseños únicos, innovadores que sean capaces de competir en el mercado actual, con una asesoría de alta calidad, que permitan al deportista escoger de manera adecuada y cómoda el producto que necesita.

MODELAMIENTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Este proyecto busca satisfacer las necesidades de los deportistas de alto rendimiento y amateurs, operamos la distribución y comercialización de artículos deportivos de alta calidad y para cualquier disciplina deportiva, lo cual lleva al principio de la comercialización basado en el lucro a partir de un servicio de mejora que tenga disponible a la venta.

La empresa fabrica prendas elaboradas con telas de alta tecnología (Hydrofleece, Clima Cool, microbrown), estas telas cuentan con tecnologías como transporte de humedad, protección solar, repelencia e impermeabilidad entre otras, haciendo que estas prendas sean únicas en el mercado y que gracias a su diseño, calidad y comodidad MUNDO SPORTS logre con sus productos 100% colombianos acceder a todo tipo de clientes.

Además MUNDO SPORTS, facilitara la compra de sus prendas, por medio de su página web, plataformas online y publicidad; llevando todos los encargos puerta a puerta. Con

personal capacitado en prestaciones de servicio, para que nuestros clientes encuentren la mayor satisfacción en nuestros productos

LOGO



SLOGAN

"La moda hecha deporte"

MISIÓN

Empresa que confecciona, comercializa ropa y elementos deportivos, en donde el personal fomenta en cada una de sus actividades la filosofía y valores, para asegurar una relación permanente y valiosa con los diversos clientes, proveedores, socios, comunidad y medio ambiente, obteniendo de esta manera una adecuada rentabilidad y garantizando así un

importante crecimiento para una permanencia en el mercado nacional como una empresa innovadora, de calidad y de muy buenos precios.

VISIÓN

Para el año 2019 se visualiza mantener una posición de liderazgo, con base en las preferencias del mercado y del cliente, logrando crear valores que propicien el desarrollo consistente, a través de la generación de recursos que la sustenten como una empresa innovadora en el sector textil deportivo nacional, brindando en el ámbito comercial los mejores productos y accesorios deportivos.

FUNDAMENTACIÓN HUMANISTA

- Lealtad hacia la organización y el cumplimiento de su misión.
- Transparencia y ética en el ejercicio de la actividad organizacional.
- Creatividad en el diseño, desarrollo, elaboración y comercialización de nuestros productos.
- Competitividad en el ejercicio de las actividades.
- Trabajo en equipo durante el ejercicio de la tarea. Respeto mutuo entre las personas que conforman la organización.

MARCO REFERENCIAL

La empresa se establecerá en un principio en el barrio siete de Agosto, barrio tradicional Bogotano que se frecuenta concurridamente por las personas que quieren adquirir algún producto deportivo, a su vez que cuenta con un buen potencial de demanda sobre los diferentes artículos y prendas deportivas que Mundo Sport pretende llevar a toda la comunidad del sector y toda persona que esté interesada en adquirir los productos, los consumidores activos donde la mayoría de sus habitantes se ubican están estratificados 3 y 4.

Este proyecto posee una meta netamente económica ya que es una empresa que busca la fabricación y comercialización de artículos deportivos de alta calidad y para cualquier disciplina deportiva, lo cual lleva al principio de la comercialización basado en el lucro a partir de un servicio de mejora que tenga disponible a la venta.

La Constitución Política de Colombia reconoce el derecho al deporte en el Capítulo II “De los derechos sociales, económicos y culturales”, artículo 52, que expresa:

“Se reconoce el derecho de todas las personas a la recreación, a la práctica del deporte y el aprovechamiento del tiempo libre. El Estado fomentará estas actividades e inspeccionará las organizaciones deportivas, cuya estructura y propiedad deberán ser democráticas.”

Este Artículo de la Carta Magna es modificado posteriormente por el Acto Legislativo 002 de 2000, que dice:

“El ejercicio del deporte, sus manifestaciones recreativas, competitivas y autóctonas tiene como función la formación integral de las personas, preservar y desarrollar una mejor salud en el ser humano.

El deporte y la recreación forman parte de la educación y constituye gasto público social.

LEY 181, FEBRERO 18 DE 1995 O LEY DEL DEPORTE

Para efectos de nuestra creación de empresa MUNDO SPORT vale resaltar el objetivo de la ley del deporte, expresado en el artículo 2, en cuanto a la necesidad de la creación de un Sistema Nacional del Deporte, la Recreación, la Educación Física el Aprovechamiento del Tiempo Libre y la Educación Extra escolar, así como las funciones de los entes deportivos municipales, expresadas en el artículo 69 de la misma ley.

CAPITULO I: SEGMENTOS DE MERCADO

¿Clientes potenciales?

Cualquier persona que le guste la práctica deportiva, actividad física, teniendo una necesidad y accesibilidad económica principalmente, deportistas profesionales, amateurs, hinchas y aficionados al deporte, escuelas de formación, universidades, colegios, entre otros mayoristas. Porque los usuarios de estas prendas y artículos deportivos encontrarán, el mayor confort en nuestros productos, aportándoles positivamente en sus entrenamientos, competencias y prácticas amateur.

¿Población de la localidad o municipio que afectaran?

Teniendo en cuenta que la población de Barrios Unidos en el año 2014 es de 238.380, representan el 3,1% de los habitantes del Distrito Capital, según las proyecciones de población del Censo General 2005. DANE. Censo General 2005.

¿Atender la demanda potencial de cuantas personas por hora?

En mundo sports las personas que se atenderían por días, son alrededor de unos 1 a 3 clientes, donde no solo son compras al detal si no al por mayor, para clubes deportivos escuelas, de formación, deportistas de alto nivel como deportistas amateurs.

¿Los requerimientos de compra de cuantas personas?

Al mes Mundo Sports está atendiendo a unas personas ofreciéndoles siempre la mejor calidad en las prendas y productos, una atención al cliente de primer nivel donde se van a sentir cómodos a la hora de adquirir los productos.

¿Cuál será la población objetivo, para la comercialización de ropa?

Son las personas que vivan a un radio de 2km de la empresa obteniendo obtener beneficios sustanciales, amantes del deporte y de lucir prendas especializadas para poder realizar la actividad física adecuadamente, deportistas donde la mayoría de sus habitantes se ubican están estratificados 3 y 4.

Según FENALCO en el año 2014 se realizó un estudio para determino a que sitios los Bogotanos van a hacer sus compras de diversos productos tales como compras de ropa y calzado tuvo un aumento del 20% al 26%, de acuerdo a Rafael España director de estudios de mercadeo de Fenalco “así no lleven grandes cantidades de productos de ropa deportiva

están personas realizan algún tipo de compra, que por pequeña que sea, genera dinámica importante que se replica constantemente”.

¿Qué antecedentes estadísticos de compra hay en el FENALCO?

En el año 2014 FENALCO realizó una encuesta en Bogotá donde se le preguntaba a las personas ¿Cuáles eran sus intenciones de compra y adquisición de los Bogotanos?, que registra la encuesta son en su orden, compras de ropa y calzado (17,6%); comer (16,6%); ir a cine (12,5%); otros motivos como consignaciones bancarias, pago de facturas, entre otros (11,3%); y compras de artículos de tecnología (4,3%)

¿Establezcan una relación estadística del nivel de actividad física y opciones de compra?

En el Plan de Desarrollo “Bogotá Positiva: para vivir mejor” se contempló el programa “Bogotá Viva”, que tiene como meta ampliar las oportunidades y mejorar las capacidades para que todas y todos accedan, participen, se apropien y realicen prácticas artísticas, patrimoniales, culturales, recreativas y deportivas, atendiendo criterios de identidad, autonomía, proximidad y diversidad. Por ende es una gran oportunidad para que crezcan los clientes potenciales para Mundo Sport, ya que el crecimiento de personas que practican algún tipo de actividad física necesitara adquirir ropa deportiva

¿Argumentar porque esta población estaría dispuesta a adquirir su producto?

Se fundamenta principalmente en aspectos económicos. El ‘precio’ es el principal motivo por el cual, tanto hombres como mujeres, escogerán Mundo Sport. La ‘calidad de las

prendas' también es un motivo de peso a la hora de escoger la empresa. Mundo Sport tendrá variedad de prendas y productos que llevarán a que los clientes, también por motivos de 'cercanía/comodidad', contando con los tres meses de garantía de los productos que el cliente lleve.

¿Por qué medios impactaría; en qué forma?

Los medios por los cuales impactaremos será por redes sociales tales como: Facebook, Twitter, Instagram. Ya que las redes sociales ofrecen una oportunidad para conectarse e interactuar con los clientes, promocionar la marca, no solo se dará a conocer la empresa en Bogotá, sino en Colombia y en el exterior, también permitirá darle una cara más humana a Mundo Sport.

También con cliente entre edades de 10 años iniciación al deporte ya que en esas edades es fundamental el desarrollo físico de los niños y como beneficio que puedan ellos tener nuestras prendas para ello, y hasta edades de 65 años adultos mayores que aún realizan actividad física para tener una mejor calidad de vida.

CAPITULO II: PROPOSICIONES DE VALOR

La empresa quiere brindar al deportista prendas de la mejor calidad y tecnología, con diseños únicos, innovadores que sean capaces de competir en el mercado actual, con prendas elaboradas con telas de alta tecnología (Hydrofleece, Clima Cool, microbrown), estas telas cuentan con tecnologías como transporte de humedad, protección solar, repelencia e impermeabilidad entre otras, haciendo que estas prendas sean únicas en el mercado y que gracias a su diseño, calidad y comodidad Mundo Sports logre con sus productos 100% colombianos acceder a todo tipo de clientes.

Además un plus de la empresa es que los productos de Mundo Sports van a ser adquiridos por página web, y redes sociales: Facebook, twitter, Instagram.

CAPITULO III: CANALES

El tipo de canales que se escoja para nuestro proyecto MUNDO SPORT se debe analizar previamente a su elección, puesto que se tiene que comprender el cómo hacer llegar nuestro producto hasta el destinatario final. Ya que la adecuada utilización de los canales de distribución. Teniendo en cuenta que podemos contar con 4 tipos de canales de distribución de nuestros productos generando un análisis detallado de estos (directo, corto, largo y vertical) para uno de nuestros objetivo del proyectos que es acoger clientela y generar impacto en el sector del mercado de ropa y accesorios deportivos generaría mayor efectividad en el desarrollo de nuestro proyecto emplear un tipo de canal de distribución directo, teniendo en cuenta que en el segmento de mercado se verán en uso los diferentes tipos de canales para el bienestar económico y lograr el reconocimiento en el mercado.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN DIRECTO:

Donde el primer y único contacto sea con el consumidor de nuestro producto, aunque siempre estaremos atentos para implementar y aplicar de la mejor forma cualquier canal de distribución. Por medio de estos se llevan a cabo ventas y así se logra distribuir y activar los ingresos de la empresa, si no aplicamos en nuestro proyecto estos ya nombrados se verá una recaída de distribución y no se podría realizar las actividades propuestas con la misma

efectividad y este proceso sería un poco tedioso y complicado para empresas e industrias de alto prestigio.

CANAL DISTRIBUCION CORTO:

Es una forma de distribución de un servicio indirectamente en la que se involucra el distribuidor, que se evidencia en un comercio minorista para que el haga la distribución final del producto.

CANAL DISTRIBUCION VERTICAL:

El sistema vertical está constituido por un único fabricante en este caso MUNDO SPORT y uno o varios minoristas o ya sean mayoristas estos entrarían a participar como un sistema unificado con la empresa. Para resaltar en este tipo de canal se le da una jerarquía importante al dueño del producto es decir la empresa que elabora el producto u ofrece un servicio.

CANAL DISTRIBUCION LARGO:

Este tipo de canal se caracteriza por incluir revendedores, mayoristas, distribuidores, se basa en la idea de que mientras sea más extenso la cantidad de medios para que llegue el producto a la población será mejor el precio del producto que se ofrece .b este canal lo utiliza grandes empresas las cuales tienen diversos puntos de distribución para generar acogida y así conocer su producto con mayor facilidad.

2. En MUNDO SPORT como proyecto nuevo de comercialización y distribución de ropa y accesorios deportivos principal nuestro proyecto se conozca por ende este punto a desarrollar y analizar es de vital importancia para la implementación y desarrollo del mismo. Teniendo las 2 categorías que son los canales de distribución de información de manera física y la segunda de manera virtual, para cada una de estas desarrollaremos las siguientes actividades:

CANAL FISICO O PRESENCIAL:

Teniendo en cuenta la actualidad en que la mayoría de las personas se están interesando por realizar actividad física se realizarán folletos, tarjetas y avisos que se distribuirán de forma estratégica en lugares cercanos a las instalaciones de MUNDO SPORT



(Se eligió estas imágenes con el fin de aplicar una idea que los clientes frecuentes tengan su tarjeta que apliquen algunos descuentos en algunas temporadas específicas.)

Cuya información de estos no será solo el lugar donde pueden encontrarnos si no información valiosa y necesaria para esta población que quiere realizar actividad física pero así mismo sentirse bien con su indumentaria y que sea útil y agradable mientras realiza su práctica.

Se utilizara en semanas planeadas el uso de perifoneo anunciando nuestras novedades en productos y las promociones respectivas.

Aviso llamativo en la instalación



La infraestructura del lugar y la decoración y demás material que se situó en el local serán de acuerdo a nuestro estilo de vida que queremos integrar a la población.



Ser innovadores realizar actividades según el deporte que este en su momento de mayor aceptación y práctica. Hacer de la locación un verdadero llamado a realizar de actividad física, Siempre el lugar debe estar ordenado y limpio.

VIRTUAL:

Como grupo investigamos la importancia de que una empresa, negocio o industria distribuya su información por medio de un canal virtual ya que la distribución y reconocimiento serán fiables para que distribuidores tradicionales o población que le interese adquirir ropa y accesorios deportivos se informen de nuestros productos y empresa. Por otra parte para fortalecer nuestra publicidad se necesitara buenas campañas que logren fortalecer la imagen de MUNDO SPORT. En parte virtual se realizara:

MUNDO SPORT

De los mejores para los mejores

Fecha de inicio: febrero 3 del 2016

Lugar: 7 de agosto Bogotá DC

Proyecto realizado por tres estudiantes de cultura física deporte y recreación de la universidad santo tomas, con el fin de incentivar a la práctica de actividad física y mejorar la calidad de vida del ser humano.

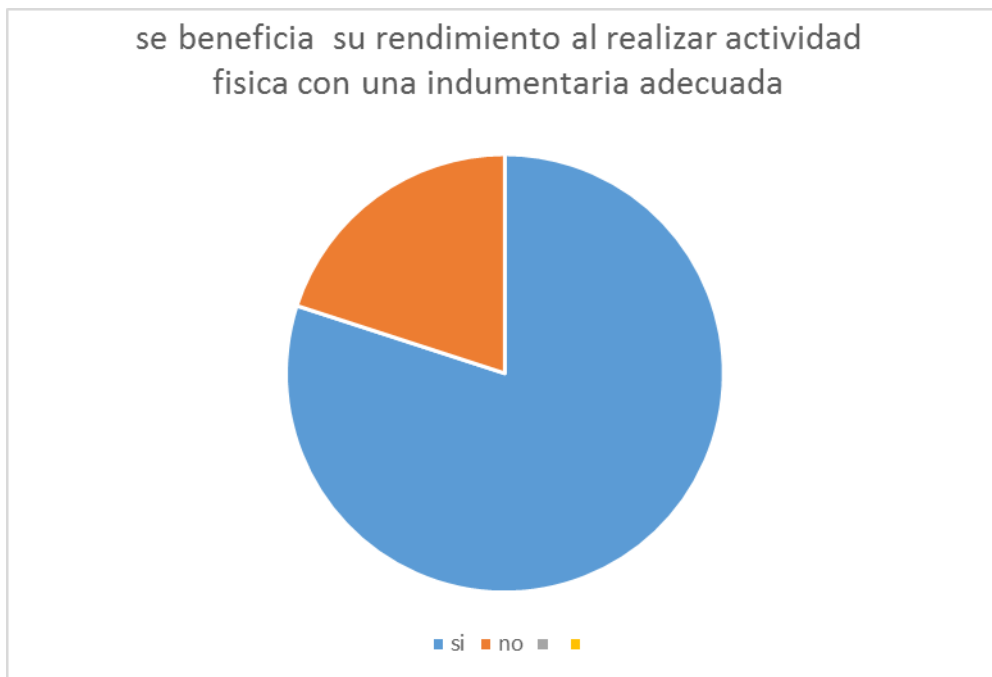
Donde podrá encontrar gran variedad de artículos para la práctica de actividad física en sus diferentes modalidades.

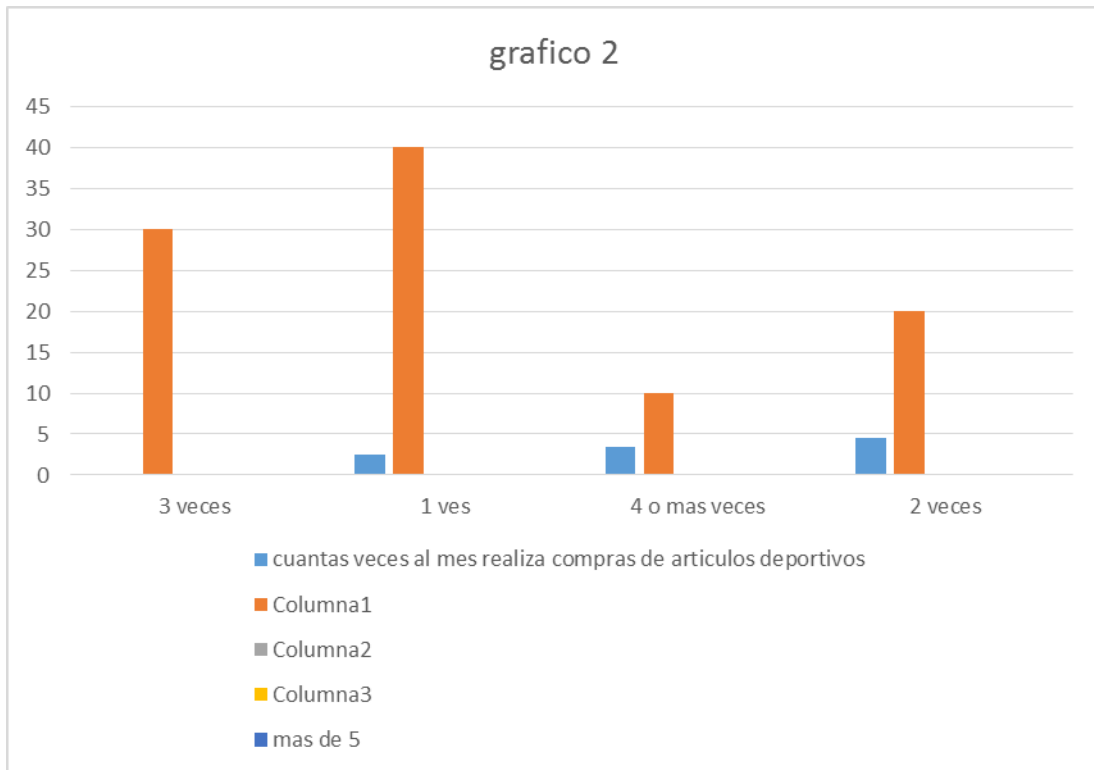
Súper promociones no se las pierda.

Atención de lunes a viernes de 9 am – 8 pm, fines de semana 8 am – 7 pm

Diseño de página web oficial de MUNDO SPORT: donde podrá encontrar toda la información de su inicio y que quiere generar este proyecto en la población. Encontrará el paso a paso del por qué se quiso realizar este proyecto y que finalidad tiene para una población en los cuales se motiva a la práctica de actividad física por medio de accesorios y ropa deportiva

Se escogió una población al azar que realiza actividad física y se le formulo las siguientes preguntas obteniendo unos resultados.





Por medio de estas sencillas preguntas se da a entender que es un proyecto viable para aplicar puesto que las personas que creen que realizar actividad física con una indumentaria adecuada es alta, como las personas que realizan compra de artículos deportivos de 1 a 4 veces al mes se obtuvo un resultado positivo para el proyecto.

Se diseñara página web en las diferentes redes sociales: Facebook, twitter, Instagram. Se publicara nuestras novedades y promociones, también encontrara nuestros diferentes servicios que ofrecemos para su comodidad nuestros horarios y lugar donde podrá encontrar un lugar agradable tranquilo donde podrá disfrutar y adquirir de productos sin ningún inconveniente.

3. FASES DE CANALES

- *Percepción* ¿Cómo elevamos la percepción acerca de los servicios?

Para mejorar la percepción de nuestro proyecto MUNDO SPORT debe iniciar a base del modelo de negocio que se plantee en su inicio donde deberá estar perfectamente estructurado y entendible para cualquier persona que desee adquirir nuestro servicio, un punto muy importante y en la actualidad es cuestionada y analizada antes de adquirir un producto y es la proposición de valor de un producto la cuales radical a la hora de escoger donde generar una inversión por un producto que generara solución a un problema o satisface una necesidad, ya que una proposición de valor lo que permite es ofrecerle al cliente un grupo de servicios o productos que servirán para cubrir una necesidad de clientes específicos que es el ideal que tiene MUNDO SPORT generar acogida en este tipo de clientes. Y así la percepción de nuestra empresa aumente positivamente y por medio de estos clientes y oros factorías y vías se dé a conocer en el mercado deportivo. Y así las personas sean conscientes de que por medio de la práctica de actividad pueden prevenir riesgos en contra de su salud.

OBSERVA QUE PUEDES PREVENIR AL REALIZAR ACTIVIDAD FISICA, ESO SI ACOMPAÑADO DE LA MEJOR INDUMENTARIA Y ACCESORIOS DEPORTIVOS QUE PODRAS ENCONTRAR EN MUNDO SPORT.

10 BENEFICIOS DE HACER EJERCICIO

La actividad física regular fortalece el cuerpo y ayuda a disminuir el riesgo de enfermedades. Conoce algunos de sus principales beneficios.

- 1 Reduce el riesgo de muerte prematura**
Reduce el desarrollo de enfermedades cardiovasculares, presión arterial alta, colesterol y el riesgo de desarrollar cáncer del colon, de mama o próstata al regular los niveles hormonales.
- 2 Menor riesgo de desarrollar diabetes**
Ayuda a mantener un nivel saludable de azúcar en la sangre, aumentando la sensibilidad de las células a la insulina. Aumenta el colesterol bueno (HDL) y disminuye los triglicéridos.
- 3 Alivio emocional**
Reduce la depresión, la ansiedad y el estrés. Mejora la sensación de bienestar general y el desempeño en el trabajo y actividades sociales.
- 4 Mejora la respiración**
Y la función cardiovascular, aumenta el consumo máximo de oxígeno, mejora el suministro de sangre a los músculos, disminuye el pulso y la presión arterial.
- 5 Músculos sanos**
Mejora la flexibilidad y la fuerza muscular, de tendones y ligamentos.
- 6 Huesos saludables**
Previene la osteoporosis (densidad baja de los huesos), la osteoartritis y disminuye el dolor frecuente de espalda baja.
- 7 Reduce infecciones**
Acelera temporalmente el sistema inmunológico, aumentando su agresividad o capacidad.
- 8 Se queman calorías**
Para mantener su peso ideal y de esta forma se sienta y luzca mejor.
- 9 Dormir bien**
Provoca un sueño mas profundo que permite tener mejor concentración en el día y aumentar la productividad y estado de ánimo.
- 10 Mejora la vida sexual**
Disminuye los problemas de disfunción eréctil y mejora la condición física.

SABÍAS QUE...
El 6 de abril es del Día Internacional de la Actividad Física, establecido por la Organización Mundial de la Salud para difundir los beneficios de esta práctica por lo menos 30 minutos diarios.

NTX
NUTRIMEX

Fuente: vida y salud.com, Dr. Jorge Goldberg, MD FACP, informa.salud180.com, consumerreports.org
Investigación y edición: Mónica I. Fuentes Pacheco Diseño y Arte Digital: Alberto Nava Consultoría

Como proyecto MUNDO SPORT les plantea a sus clientes una serie de garantías propuestas para su mayor seguridad y confianza para asegurar su compra y se trata de un seguimiento y control posventa la cual consiste en el momento que ya se efectúa la compra

como tal. MUNDO SPORT se encarga del control de calidad del producto cumpliendo con todas las normas legales que debe poseer un producto de buena calidad. Para así lograr una buena percepción del producto por parte del cliente, sin embargo como empresa prestándole la atención que merece los reclamos que se presenten del producto.

Para suplir la necesidad que un cliente tiene y eligió adquirir un producto con nosotros se deben analizar y cumplir una serie de actividades tales como:

Proceso de venta de un producto de MUNDO SPORT:

Diferentes opciones de entrega de los productos solicitados: Se puede realizar en un lugar pactado o en las instalaciones de MUNDO SPORT.

Brindar que el cliente tenga conocimiento de la totalidad de productos que se ofrecen: En el momento en que el cliente cuestione la comparación o diferencia de 2 productos que tengas las mismas funciones se sepa dar una explicación cierta y así el cliente tome la opción que más le convenga dependiendo sus requerimientos.

Ofrecer una excelente atención y tener los conceptos claros de que ofrece y para qué sirve: La atención al cliente debe ser un factor tratado y preparado por parte del personal que tendrá ese contacto físico y verbal con el cliente debe estar actualizado y tener conceptos claros para optimizar la calidad de una venta.

Precios cómodos donde podemos encontrar un precio actual llamativo

Zapatillas antes 260.000 ahora: 200.000

Licra camisa antes 57.000 ahora: 45.000

Licra pantalón antes 110.000 ahora: 80.000

Guayos gama media antes 290.000 ahora: 230.000

Con esta lista se visualiza como el rango de precios ha variado para comodidad del cliente generando por medio del precio una estrategia de venta y así se pueda desarrollar una distribución del producto aplicando los diferentes canales de distribución ya nombrados.

Lugares de entrega ya sea en las instalaciones de MUNDO SPORT o un lugar establecido: comunicación con el cliente para la entrega de su producto.

Cumplir con la cantidad de productos que solicito y pago el cliente: A la hora de entrega de la venta realizada cumplir con el número de productos, de igual forma cumplir con hora y lugar estipulados.

Generar cumplimiento y acogida para él y así sean posibles clientes fijos para la empresa: Por medio de una buena prestación de servicio ampliar y mantener clientes.

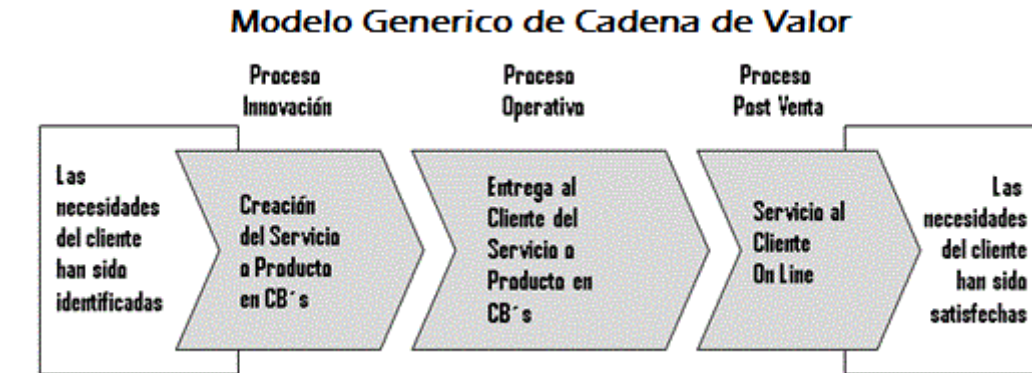
Estar en contacto con el cliente y brindarle la información para posibles futuras, comprar y recibir información del producto que adquirió y como es su reacción posventa: estar atento de la percepción del cliente y su agrado por el producto comprado.

MUNDO SPORT ofrecerá estrategias de compra y venta de sus productos: Dirigido a minoristas, mayoristas y demás proveedores interesados en los productos de MUNDO SPORT.

4. GRAFICOS:

- CUADRO 1 MODELO GENERICO CADENA DE VALOR

- CUADRO 2 PROPUESTA DE VALOR:



CUADRO 1 MODELO GENERICO CADENA DE VALOR

Consiste en identificar previamente las necesidades que solicita una población a la cual le llama la tensión la práctica de actividad física con una indumentaria adecuada para mayor comodidad y confianza, que permita como empresa incentivar al buen uso del tiempo libre y mejorando su calidad de vida

Se analiza el proceso y se aplica en nuestra empresa que sería innovar en el mercado deportivo bajo sus prendas y accesorios y llegar al cliente de la manera más rápida y eficiente. Así poder tener la percepción del cliente y genere una evaluación del producto adquirido.

El lugar donde se situara la empresa será en la zona del 7 de agosto puesto que es un lugar conocido por la gente para adquirir este tipo de productos.

Para adquirir de nuestro servicio al realizar una venta tendremos múltiples opciones para la entrega de su producto ya sea en las instalaciones de la empresa o en un lugar pactado por el cliente y MUNDO SPORT.



CUADRO 2 PROPUESTA DE VALOR:

En el caso de MUNDO SPORT tendremos como ítems de análisis para el precio la innovación y plus que aplicaremos a nuestras instalaciones y productos que ofrecemos. En nuestros productos podrá encontrar líneas de última colección de la mejor calidad ofreciéndole al consumidor una gran comodidad tanto para realizar actividad física como para su economía

serán precios viables para que lo adquiera diferentes tipos de personas de cualquier estrato social, ofreceremos una gran variedad en nuestros productos ya que tendremos en cuenta varias modalidades deportivas y dirigidas a todas las edades. Nuestros diseños estarán preparados para suplir cualquier necesidad personal que sugiera a la hora de compra el cliente para eso manejaremos el punto anteriormente mencionado que será la gran variedad en modelos y estilos.

La propuesta de valor es un factor muy importante que se debe analizar cada ítem que presenta el gráfico y algunos más que dependen directa o indirectamente de esos mismos, este paso consiste en seleccionar y jerarquizar los elementos específicos del servicio que ofrece MUNDO SPORT estos se clasifican previamente y se utilizan los más valorados por la demanda, los precios que se establezcan deben ser asequibles y aplicables según el sector y los factores que se estudiaron previamente debe ser algo razonable al lugar donde se desarrollara y la actualidad económica en el sector del mercado de ropa deportiva, en este paso está bien realizar comparaciones con precios competitivos pero no en todos los productos ya que cada empresa tendrá su novedad en algún precio.

CAPITULO IV: RELACIÓN CON CLIENTES ¿Qué novedoso puede ofrecer a sus clientes?

En cuanto al manejo de alta tecnología en las telas y productos ya que le van a proporcionar el deportista tanto de alto rendimiento como amateur, comodidad a la hora de realizar la actividad física, esto es fundamental para la empresa.

¿Cómo puede mejorar el desempeño de su servicio deportivo?

La empresa cuenta con un servicio especial que consiste en la personalización de prendas, que se ajustan a las necesidades del cliente según el deporte, gracias a este servicio los clientes tienen mayores ventajas y oportunidades de conseguir nuestras prendas a su gusto.

En qué forma trabajan la atención individualizada

De manera que el servicio y el producto, van a ser personalizados, donde el cliente obtiene un mejor desempeño gracias a que cuentan con prendas indicadas para la realización de actividad física, además esta atención va totalmente adaptada a los gustos de la persona.

Capacitando a los empleados en la atención al cliente donde se genere fidelización, a través de un servicio de alta calidad orientado siempre a las necesidades del cliente.

Presente 2 (dos) propuestas para desarrollar Marca o status para los usuarios de su proyecto

1. Estrategia de diferenciación por producto: Se hace diferenciación del producto, frente a la competencia, frente a las características, componentes duración, fiabilidad estilo y diseño personalizados en nuestras prendas.
2. Estrategia de diferenciación por servicio: Facilidad de pedido, entrega rápido, asesoría al comprador.

Materia prima e insumos	Nombre de Proveedores	Dirección	Tiempo de despacho	Crédito días	Volumen de compras
Satélites	Confecciones Alonso Ortega	Av. 68 No. 42-00 Barrio Alquería	3 días	Efectivo	Bajo
Telas	Lafayette	Dg 12c No. 71-58	Inmediato	Efectivo	Alto
Telas	Coltejer	Cr 13 No. 92-13	Inmediato	Efectivo	Alto
Hilos	Hilos de Mosquera	Cr 5 No. 10-98	Inmediato	Efectivo	Bajo
Hilos	Hilos Búfalo	Cll 18s No. 21-50	Inmediato	Efectivo	Alto
Envíos	Servientrega	Cr 24 No. 63-15	Inmediato	Efectivo	Alto
Envíos	Deprisa	Cll 63 No. 25-11	Inmediato	Efectivo	Alto

CAPITULO VI: RECURSOS CLAVES

RECURSOS FÍSICOS

Infraestructura: Un color alegre como el naranja, contiene la vitalidad que se merece la decoración de una tienda de deportes, orientada a un público juvenil y saludable, en edad y lo que es más importante en espíritu, que se sentirá a gusto en un espacio cargado de fuerza y energía positiva.

Una buena iluminación y un mobiliario que permita la presentación combinada y ordenada de camisetas, pantalones, gorras, zapatillas de deporte y otros complementos, facilitará al comprador la elección de un conjunto completo de ropa deportiva, conviene utilizar perchas y estanterías de fácil acceso para el cliente, con un diseño sencillo que no reste protagonismo a los productos que se muestran en ellas.

La propuesta de la foto es de la empresa FSS, una tienda deportiva Bogotana, que como es habitual, acierta de pleno en la puesta en escena, en este caso con formas y colores pensados para gente que disfruta la vida con intensidad, sólo falta adaptar la idea al espacio concreto de nuestro establecimiento y darle un toque personal, pero desde luego, es un buen punto de partida.



RECURSOS HUMANOS

Se dispondrá de un equipo de 3 profesionales que se van a distribuir las labores en la empresa. Los profesionales se dividen en:

- **Personal administrativo:** En esta área administrativa las funciones son, **Planificar:** Establecer los objetivos organizacionales, metas parámetros, políticas y hoja de ruta por la cual la empresa se rige. En otras palabras se debe crear el mapa por el cual desea que la empresa siga. **Organizar:** definir de qué manera la empresa se armara y enfrentará los proyectos en la cual esta participa, de misma manera establece quienes son los responsables y quien posee la autoridad para llevar a cabo los proyectos. **Dirigir:** Relacionar los objetivos empresariales con los objetivos del personal, de manera de lograr conseguir motivación y gran participación de los empleados de la empresa. **Controlar:** Verificar que los parámetros fijados se estén cumpliendo.

También serán necesarias dos personas responsables de la recepción, las cuáles también desarrollarán las actividades de gestión del negocio. Además, se contará con un jefe de personal que será el encargado del reclutamiento, selección y organización del personal.

Los servicios de asesoría, limpieza, mantenimiento de instalaciones, serán externalizados.

- Personal de Aseo: Este está encargado de mantener las instalaciones de la empresa en total orden y limpieza, con los implementos necesarios para ejecutar bien su trabajo.
- Personal secretaria 1 persona: Está encargada de brindar un apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de acompañar en la vigilancia de los procesos a seguir; además cuentan con sus respectivos folders, computadoras y todos los demás materiales de oficina.
- Personal de publicidad 1 persona: El área de publicidad debe conducir, canalizar y controlar toda la actividad de comunicación publicitaria de la empresa.

Esta tarea es desarrollada mediante un gran equipo de trabajo que se desempeña dentro y fuera del departamento. El objetivo del departamento es ubicar y posicionar la empresa en el mercado, e incrementar las ventas o los ingresos.

Contrataremos dos operarios para confección a satélite, esto quiere decir que nosotros tendremos dos operarios que trabajaran para Mundo Sports, se le entregara la materia prima para la confección de los uniformes y se le pagara por cada uniforme confeccionado.

RECURSOS INTELECTUAL

Nuestro recurso intelectual es la marca Mundo Sports que está avaluada en \$ 5.000.000.

RECURSOS ECONÓMICOS

- Crédito bancario: para llevar a cabo la actividad se necesitará la financiación a través de crédito bancario.
- Capital inicial: fruto de una herencia familiar se realizará un desembolso inicial para la puesta en marcha inmediata.

Tecnología: Software de toma de pedidos y facturación al cliente

Compras: Buscar proveedores de venta de artículos deportivos (zapatillas, gorras, guayos de futbol)

EVALUACION DE PROVEEDORES

- Comprar la materia prima de la industria textil (Hilos textiles y telas)
- Desarrollar un catálogo de uniformes, tanto selecciones nacionales como clubes
- Hacer una encuesta de satisfacción

La Internet es una herramienta que ha facilitado la forma que las personas acceden a la información de una manera instantánea, que hará que tengamos un contacto directo y rápido con nuestros clientes. El posicionamiento de mundo sports en TICS (tecnologías de la información y la comunicación) será a través de las redes sociales.

mundosports@gmail.com



www.mundosports.com



<https://www.facebook.com/mundosports/>



@mundosports



@mundosports



CAPITULO VII: ACTIVIDADES CLAVES MUNDO SPORTS:

- Servicio pos venta eficaz
- Captar tendencias
- Distribuir rápidamente
- Ventas en línea 100% seguras
- Ofertas y promociones
- Negociaciones con posibles compradores de la marca (empresas)
- Gestión de plataforma (web)

CAPITULO VIII: ASOCIACIONES CLAVES

Las alianzas se crean para mejorar o potenciar los modelos de negocio, para reducir riesgos y adquirir recursos.

Entre las alianzas que vamos a establecer comenzaremos con la que pretendemos establecer con las empresas de moda, para obtener contratos de exclusividad para potenciar la imagen de marca de ambas empresas. Con esto conseguiremos crear unas barreras de entrada para posibles competidores que quieran entrar.

- Aporte de cada socio:

Carlos Rivera: \$ 10.000.000

Felipe Riveros: \$ 10.000.000

Ruben Carrillo: \$10.000.000

Entre las alianzas que tenemos en mente podemos destacar:

- Colegio Instituto San Bernardo de la Salle
- Torneo de Futbol Bunker Stage
- Club de Futbol Prado Bogota
- Club de Baloncesto Pumas
- Colegio San Pedro Nolasco
- Escuela de voleibol zona libre
- Escuela de Baloncesto Coyotes

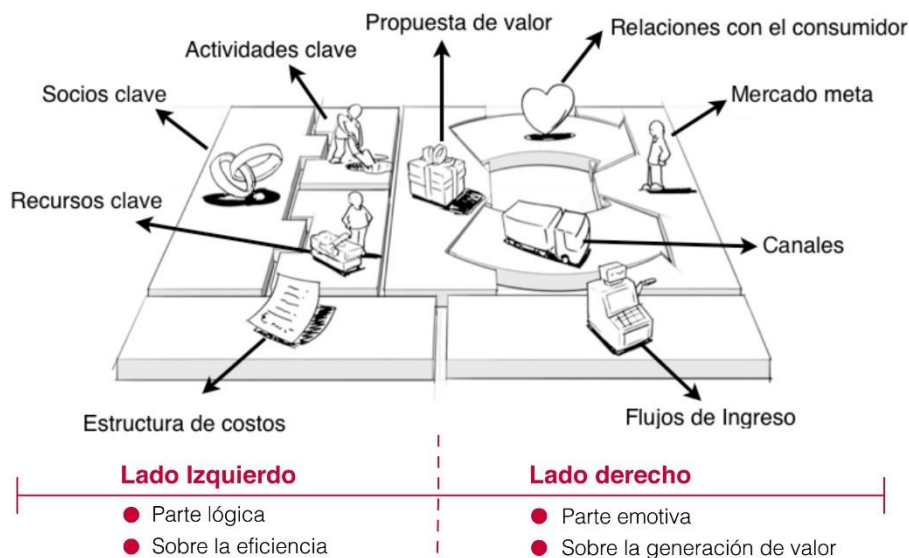
CAPITULO IX: ESTRUCTURA DE COSTOS MUNDO SPORTS

Mundo Sports velara por cuidar cada centavo invertido en el proyecto y estos ingresos usarlos de la mejor manera. Pero no solo nos preocuparemos como empresa por el recurso económico sino mantener los recursos físicos de los emprendedores que iniciamos y apoyamos esta idea que es el esfuerzo, invertir tiempo, dedicación, constancia, innovando, atención al cliente, etc. Fortaleciendo estos y muchos más actitudes por parte del equipo de trabajo se vera de una manera más eficiente los ingresos de la empresa.

Para iniciar nuestra estructura de costos es muy importante analizar factores claves para el correcto desarrollo de este proceso, ya que para Mundo Sports resultaría muy riesgoso no panear de una forma adecuada la estructura de costos sería una falta imperdonable para esto nos llamó la tensión el siguiente grafico que nos muestra los factores a estudiar y analizar para la elaboración de nuestra estructura de costos.

Business Model Canvas

Por Alex Osterwalder & Yves Pigneur



Tomado de: <http://thinkandstart.com/2011/define-tu-estructura-de-costos-aprende-a-usar-el-business-model-canvas-10/>

Analizando el grafico continuaremos a desarrollar nuestra estructura de costos.

COSTOS FIJOS MUNDO SPORTS

Los costos fijos los estructuraremos mensualmente puesto que se estará actualizando cada año el presupuesto.

COSTOS FIJOS				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS FIJOS PROM.
F1	ARRIENDO	1000000	1	1000000
F2	SUELDOS	894500	8	7156000
				0
				0
				0
TOTAL COSTOS FIJOS				8156000
COSTOS VARIABLES				
COD	CENTRO DE COSTOS	PRECIO PROM.	CANTIDAD PROM.	COSTOS VARIABLES PROM.
V1	HILOS	5000	100	500000
V2	TELA	5000	200	1000000
V3	SERVICIOS	100000	4	400000
				0
				0
TOTAL COSTOS VARIABLES				1900000

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{8156000}{30000} = 4418,604651$$

PE= 318 PRODUCTOS
VE= 9564763 Pesos

CAPITULO X: EVALUACIÓN FINANCIERA

Inversión inicial: \$ 30.000.000







Flujo de Ingresos

	A
AÑO	VALOR
1	168000000
2	204792000
3	249641448
4	304312925,1
5	370957455,7
TOTAL	1297703829

Flujo de efectivo neto

	A-B
AÑO	VALOR
1	47328000
2	67925817,6
3	94407823,92
4	128246948,7
5	171263425,2
TOTAL	509172015,4

VAN=VPN=	\$185.738.488,13
TIR=	194,92%
RI=	16,247081572 MESES

<p>Asociaciones clave</p> <p>Asociación por parte de los tres (3) socios responsables de Mundo Sports. Inversión inicial de cada socio es de \$ 10.000.000</p> <p>Felipe Riveros Rubén Carrillo Carlos Rivera</p> <p>Patrocinadores de diferentes equipos de Futbol, Baloncesto, Voleibol, que participan afionadamente en Bogotá.</p> <p>Colegios, universidades, clubes deportivos.</p> 	<p>Actividades clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Servicio pos venta eficaz • Captar tendencias • Distribuir muy rápidamente • Ventas en línea 100% seguras • Ofertas y promociones • Gestión de plataforma (web)  <p>Recursos clave</p> <ul style="list-style-type: none"> • Físicos: Infraestructura, materiales. • Intelectuales: Marca Mundo Sports. • Humanos: Departamentalización • Económicos: Aporte de socios. 	<p>Propuesta de valor</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prendas de la mejor calidad y tecnología para mayor confort en la práctica deportiva. • Diseños únicos, innovadores. • Telas de alta tecnología (Hydrofleece, Clima Cool, microbrown). • Productos adquiridos por página web, y redes sociales: Facebook, twitter, Instagram. 	<p>Relaciones con clientes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relaciones personalizadas con el objeto de tener más conocimiento acerca de los gustos en cuanto a preferencias y manteniendo un acompañamiento con el cliente. • Fidelización y retención al cliente.  <p>Canales</p> <ul style="list-style-type: none"> • El principal canal para ofrecer nuestra propuesta de valor es nuestro punto de venta, pagina web y redes sociales. • Asesoría personalizada donde se lleva a cabo la materialización de la idea (producto deseado) del cliente. 	<p>Segmentos de mercado</p> <ul style="list-style-type: none"> • Barrios de Agosto. • Buen Precio y calidad en sus productos. • Estratos 3 y 4. • Accesible a deportistas profesionales y amateurs • Diseños personalizados • Cualquier persona que le guste la práctica deportiva, actividad física. 
<p>Estructura de costos</p> <p>Costos Fijos: \$8.156.000 Costos Variables: \$1.900.000 VE: \$ 9.564.763 Costo variable unitario: \$ 4418 Punto de Equilibrio: 318 productos – \$ 10.056.000 Aproximadamente</p> <p>EVALUACIÓN FINANCIERA:</p> <p>VPN: \$ 185.738.488 TIR: 194 % RI: 6 Meses</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Directamente de la venta de las prendas deportivas y accesorios deportivos. • Ingresos por compras vía internet. <p>Total de ingresos: \$ 14.000.000</p> 		

FIJACION DE PRECIOS

Para estimar la fijación de precios de mundo sports se debe analizar la oferta y demanda que respalda el nivel financiero de la empresa. Este aspecto en la actualidad se debe analizar y estudiar con el precio deseado por los clientes para esto es importante tener en cuenta para fijar los costos algunos aspectos como:

Observar y comparar productos y empresas que ofrezcan el mismo servicio que mundo sports.

Se puede realizar una encuesta aplicando una técnica de investigación aplicando lo visto en algunas materias cursadas en la carrera a esta se le debe agregar una acción relativa al precio (innovar).

Se debe tener claro los costos fijos y los costos variables de la empresa. Y así se puede saber cuál es el costo total, concepto del punto muerto, se refiere a una cantidad de ingresos que me permite cubrir los costos fijos y variables y no me genera ganancias. Y también generar un precio mínimo consiste en conocer la cifra que nos dejaría en desventaja para una futura compra de materia prima y cubrir nuestros costos fijos y variables.

Para estimar la fijación de costos se debe analizar el precio que se utilizara para cada producto, la estrategia más habitual es fijar precios similares a la competencia con excepciones de los productos que tengan una mejor calidad o complementos especiales.

Mundo sports tendrá la característica de manejar precios éticos que consisten en ofrecer variedad de precios ya que atenderemos diferentes clientes de distintas clases sociales y tendrán la comodidad de ajustar su compra con la capacidad a pagar el servicio a si generando un bienestar a la hora de la compra para nuestros clientes.

ESTADO FINANCIERO MUNDO SPORTS

El estado financiero consiste en tener la información financiera pertinente, debe ser fácil de entender y organizarla de una forma estructurada, se incluyen cuatro aspectos claves como lo son:

Cuenta de resultados: Se tiene en cuenta las pérdidas y ganancias y tiene al día los ingresos de la empresa estos se suman en un periodo de tiempo determinado.

Balance situación: informa los pasivos, activos, fondos y patrimonio de la empresa.

Estado de flujos de efectivo: Se genera la contabilidad del dinero en efectivo gastado pero en este punto no se tendrá en cuenta la inversión y financiación de mundo sports.

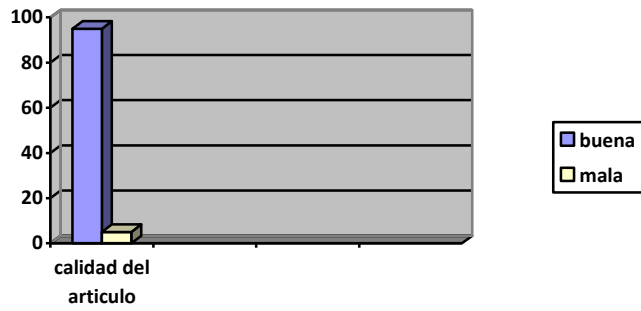
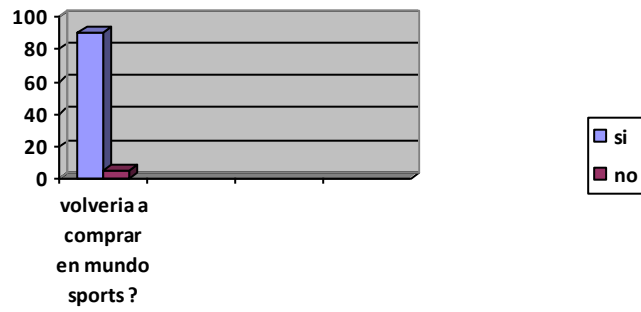
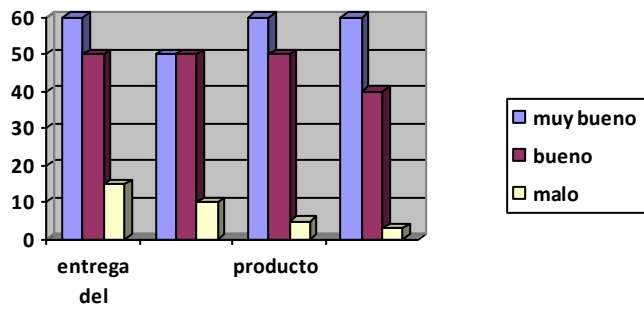
Informe de gestión: Se explica y se realiza un análisis de los datos más relevantes de los puntos anteriores.

Se realizara mensualmente: (documento anexo Excel).

INDICADORES DE CALIDAD

Para mundo sports e indicador de calidad tiene un gran valor dentro de la empresa ya que nos permitirá saber el nivel de cumplimiento de las especificaciones establecidas por cada producto ofrecido y que mejor bajo la percepción del cliente.

Se tendrán en cuenta las siguientes preguntas por las diferentes redes sociales y en el punto de venta al entregar su pedido y la segunda se enviara vía correo electrónico 30 días después de haber realizado la compra así se sabrá el funcionamiento de los productos.



Referencias

DANE - SDP, Proyecciones de población según localidad, 2006 – 2015

República, C. d. (21 de Enero de 2015). SENADO DE LA REPÚBLICA. Recuperado el 4 de Marzo de 2016, de SENADO DE LA REPÚBLICA: <http://www.senado.gov.co/>

TIEMPO, P. E. (10 de Febrero de 2016). El Tiempo. Recuperado el 4 de Marzo de 2016, de El Tiempo: <http://www.eltiempo.com/>

FENALCO. (10 de Febrero de 2014). Fenalco Presidencia Nacional. Recuperado el 4 de Marzo de 2016, de Fenalco Presidencia Nacional: <http://www.fenalco.com.co/node/981>

Sociedades, S. d. (25 de Noviembre de 2013). Superintendencia de sociedades
DESEMPEÑO DEL SECTOR DEL SECTOR TEXTIL-CONFECCIÓN.
Recuperado el 4 de Marzo de 2016, de Superintendencia de sociedades
DESEMPEÑO DEL SECTOR DEL SECTOR TEXTIL-CONFECCIÓN:
<http://www.supersociedades.gov.co/Documents/Informe-Sector-Textil-Oct152013.pdf>

<http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis188.pdf>