

Sesión #13

Ian Yahir Araya Cordero 10-7

Actividad #1

Defina la idea de negocio

La idea de negocio describe la base de un proyecto empresarial. Incluye una propuesta de valor que se ofrece a los clientes, el problema que se soluciona, el mercado objetivo y las estrategias básicas para alcanzar y atender a dicho mercado, debe de responder algunas preguntas como de ¿Qué ofrece?, ¿a quién?, ¿Cómo se generan los ingresos?, etc...

Actividad #2

Determine la misión y visión de su emprendimiento

Mi misión es diseñar y ofrecer camisetas únicas que expresen la personalidad y estilo de nuestros clientes utilizando materiales de alta calidad y procesos sostenibles. Nos esforzamos por brindar una experiencia de compra personalizada, satisfaciendo las necesidades de quienes buscan ropa cómoda, moderna y creativa.

La visión es ser reconocidos como una marca líder en el mercado de camisetas personalizadas, destacándonos por nuestra innovación, compromiso con la sostenibilidad y la creación de una comunidad fiel de clientes que comparten nuestra pasión por la moda con propósito.

Actividad #3

Defina cada uno de ellos

Sostenibilidad social: implica prácticas y políticas que promueven el bienestar de las personas y las comunidades involucradas en todos los aspectos de la operación del negocio.

Sostenibilidad ambiental: implica la implementación de políticas que minimizan el impacto ambiental de sus operaciones y promueven el uso responsable de los recursos naturales.

Sostenibilidad económica: implica la implementación de estrategias que aseguren su viabilidad y crecimiento a largo plazo, mientras se mantienen equilibrios de equidad y responsabilidad social y ambiental.

Actividad #4

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Proveedores de tela	Diseño de productos	Diseños exclusivos	Atención personalizada	Jóvenes adultos
Fabricantes de confección	Selección de materiales	Calidad superior a precios accesibles	Excelente servicio al cliente	Profesionales urbanos
Diseñadores	Venta y distribución	Sostenibilidad y responsabilidad	Consistencia en la calidad	Amantes de la moda
Distribuidores	Marketing	Confort y funcionalidad	Ambiente acogedor	Segmento casual y deportivo

Recursos clave	Canales	Estructura de costos	Fuentes de ingresos
Investigación de mercado	Tienda física	Costos de materia prima	Líneas de edición limitada
Proveedores de tela	Plataforma de pedidos online	Costos de personal	Personalización
Diseño y desarrollo	Redes sociales	Costos de alquiler	Colaboraciones
Marca y reputación	Eventos	Costos de marketing	Venta directa

Actividad #5

Fortalezas

1. Ubicación estratégica
2. Calidad del producto
3. Variedad y personalización
4. Ambiente acogedor

Debilidades

1. Competencia fuerte
2. Dependencia estacional
3. Calidad inconsistente
4. Problemas de gestión

Oportunidades

1. Tendencia de consumo saludable
2. Crecimiento del mercado de café especializado
3. Expansión del servicio a domicilio
4. Eventos y catering

Amenazas:

1. Competencia intensa
2. Aumento de los costos de insumos
3. Regulaciones y normativas
4. Problemas de suministro

Actividad #6

"Estilo que inspira."

Actividad #7

Costos fijos	Costos variables
Alquiler del local	Materia prima
Salario del personal	Insumos desechables
Seguro	Costos laborales variables
Amortización de equipos	Comisión de ventas
Servicios públicos	Costos de energía

Actividad #8

Punto de Equilibrio en Unidades: 334 camisas

Punto de Equilibrio en Monetario: \$10,020

Actividad #9

Determine cuáles son los pasivos y los activos de su negocio, solamente debe mencionar cuales serían los activos y pasivos, no es necesario poner el valor monetario de los mismos.

Activos	Pasivos
Cuentas por cobrar	Cuentas por pagar
Efectivo y equivalentes	Sueldos y salarios
Maquinaria y equipo	Prestamos
Inventario	Impuestos
Mobiliario y equipo de oficina	Gastos acumulados
Propiedad	Provisiones
Tecnología	Bonos por pagar
Intangibles	Obligaciones a largo plazo

Actividad #10

Investigue cuantos productos o servicios existen en el mercado iguales al que mi emprendimiento ofrece

Existen numerosas marcas y productos similares en el mercado. La cantidad exacta puede variar dependiendo del enfoque de la investigación y el mercado específico (local, nacional, internacional). Para una cifra más precisa, un análisis detallado y sistemático es necesario, utilizando las herramientas y métodos descritos.

5. Segmento de Mercado
6. Ubicación Geográfica
7. Canales de Distribución
8. Calidad y Precio.

Actividad #11

Cuál es la importancia de cumplir con las obligaciones tributarias y como se debe liquidar una empresa

- Cumplir con las obligaciones tributarias no solo es un requisito legal, sino que también aporta beneficios significativos a la empresa y a la sociedad. Asegura una operación empresarial sostenible, mejora la reputación, facilita el acceso a recursos financieros y contribuye al desarrollo económico y social del país
- Liquidar una empresa de una tienda de ropa específicamente camisetas, requiere un proceso estructurado y detallado que incluye la valoración y venta de activos específicos del negocio, el pago de deuda, la resolución de contratos y el cumplimiento de obligaciones fiscales. Contar con el apoyo de profesionales en cada etapa del proceso es crucial para asegurar una liquidación ordenada y conforme a la ley.