



Carrera, Administración de Economía Popular y Solidario, Micros y Pequeñas Empresas

Título: Modelo Canvas para la creación de D'Angeles store el Carmen

Trabajo de titulación, previo a la obtención del título de Tecnóloga en Administración de Economía Popular y Solidaria

Autora: Andrade Vélez, Ana Gabriela

Tutor: Nevárez Moncayo, Juan Carlos

Puerto Quito, 2023

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación, aprobado por el Honorable Consejo Directivo del Instituto Superior Universitario Tecnológico “Honorable Consejo Provincial de Pichincha”

Certifico:

Que el Trabajo de Investigación Modelo Canvas para la creación de D´Angeles Store el Carmen. Presentado por la estudiante, Ana Gabriela Andrade Vélez, de la promoción 1.0 (4) TSEPSPQ. Reúne los requisitos y méritos suficientes para, ser sometido a la evaluación del Tribunal de Titulación que el señor Rector designe.

Puerto Quito a los 25 días del mes de marzo del 2023

Atentamente



Dr.: Nevárez Moncayo, Juan Carlos

CC.: 1802172203

DERECHO DE AUTOR

Yo, Ana Gabriela Andrade Vélez con cédula de ciudadanía Nro. 2300676299 en calidad de autora del trabajo de grado descrito, cedo los derechos Instituto Superior Universitario Tecnológico “Honorable Consejo Provincial de Pichincha, para su publicación en el repositorio institucional”, como apoyo a la educación, de acuerdo con la Ley de Educación Superior artículo Nro. 144.

Puerto Quito a los 25 días del mes de marzo del 2023

Atentamente

Ana Gabriela Andrade Vélez

CC: 2300676299

Tel: 0979319823

gabriela26072017@gmail.com

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Ana Gabriela Andrade Vélez con cédula de ciudadanía 2300676299, en calidad de egresado de la Carrera en Administración de Economía Popular y Solidaria

1.0 (4) TSEPSPQ, declaro que los contenidos de este Trabajo de Titulación, requisito previo a la obtención del grado de Tecnóloga en Administración de Economía Popular y Solidaria, son originales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Puerto Quito a los 25 días del mes de marzo del 2023

Atentamente

Ana Gabriela Andrade Vélez

CC.: 2300676299

DEDICATORIA DE RESPONSABILIDAD

El presente trabajo investigativo está dedicado primeramente a Dios, el trayecto no ha sido fácil pero tampoco imposible, doy gracias a los buenos y malos momentos que me han forjado a ser una mujer fuerte y sabía que no se deja vencer ante las adversidades de cada día, a mi novio gracias por el apoyo, la paciencia y sobre todo la incondicionalidad que me brinda a cada minuto, es un pilar fundamental que me ha apoyado a cumplir cada una de mis metas entre risas y llantos siempre está allí para mí, gracias a mi hermano que a pesar de ser menor que yo está allí brindándome una palabra de aliento, a las personas que continúan en mi vida y a las que no les deseo lo mejor, suerte.

Ana Gabriela Andrade Vélez

AGRADECIMIENTO

Agradezco primeramente, a Dios, por ser una mujer bendecida con salud y vida, mi infinito agradecimiento de amor, bondad y lealtad a mi novio por todo su apoyo incondicional y esfuerzo que hace cada día, me agradezco a mí persona por la valentía de sacar fuerzas y avanzar cuando quería renunciar a todo, detuve en varias ocasiones mis estudios pero esto no se trata de correr a la meta, si no de ser constantes en el recorrido, de ante mano, mi gratitud, al instituto por brindarme todas las facilidades de pago para poder culminar mi meta y a mi tutor por estar pendiente de cada detalle para que este proyecto sea todo un éxito.

Ana Gabriela Andrade Vélez

RESUMEN

El desarrollo del Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store sector el Carmen, se determina como una iniciativa de fomentar el emprendimiento y a su vez generar una necesidad para la sociedad. De tal manera, la meta principal de la empresa es obtener un buen segmento de clientes lanzando su propuesta de valor al mercado. Inicialmente en el capítulo 1, el análisis precedente se realiza la introducción y planteamiento del problema, continuamente describimos los objetivos y detallamos el marco teórico del proyecto con su determinada importancia al desarrollo de ello, dentro de este marco se cita el aspecto legal de sus leyes y fundamentación dentro de la investigación. En el capítulo II, se considera lo expuesto al diseño metodológico en determinación al trabajo de investigación. De tal manera, en la unidad de análisis se plantea obtener resultados con la compilación de datos para la sustentación de crear una necesidad dentro del Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store, de otra forma cabe resaltar, el análisis detallado de la formulación de preguntas para sus encuestados. El propósito del capítulo III, define la propuesta del proyecto plasmado en el modelo del negocio Canvas, en tal sentido, se desarrolla los nueve elementos del lienzo Canvas para la creación de D'Angeles Store, tomando en cuenta, el beneficio que se obtendrá por la ejecución de este proyecto como una gran oferta de valor a la economía.

PALABRAS CLAVE: compilar, preliminar, minucioso, paradigma, normativas.

ABSTRACT

The implementation of the Canvas Model for the creation of D'Angeles Store in El Carmen sector, is determined as an initiative to promote entrepreneurship and in turn generate a need for society. Thus, the main goal of the company is to obtain a good segment of customers by launching its value proposition to the market. Initially, in chapter I, the analysis of the problem, the introduction and statement of the problem is made, we continuously describe the objectives and detail the theoretical framework of the project with its importance to the development of it, within this framework the legal aspect of its laws and foundation within the research is cited. In chapter II, we consider the methodological design of the research work. In such a way, in the unit of analysis it is proposed to obtain results with the compilation of data for the sustentation of creating a need within the Canvas Model for The Creation of D'Angeles Store, otherwise it is worth highlighting, the detailed analysis of the formulation of questions for its respondents. The purpose of chapter III, defines the project proposal embodied in the Canvas business model, in this sense, the nine elements of the Canvas for the creation of D'Angeles Store are developed, taking into account the benefit that will be obtained by the execution of this project as a great offer of value to the economy.

KEY WORD: compile, preliminary, thorough, paradigm, normative.

ÍNDICE

CONSTANCIA DE APROBACIÓN DEL TUTOR	2
DERECHO DE AUTOR.....	III
DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD.....	IV
DEDICATORIA DE RESPONSABILIDAD	V
AGRADECIMIENTO	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT.....	VIII
INTRODUCCIÓN	1
TEMA	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
Efecto	2
Causa	2
IDEA A DEFENDER	4
JUSTIFICACIÓN	5
CAPÍTULO I	9
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	9
1.1. MARCO TEÓRICO	9
RECURSO CLAVE	12
ACTIVIDADES CLAVE	12
SOCIOS CLAVE	13
ESTRUCTURA DE COSTOS	13
FORMACIÓN	13
OTROS TIPOS DE FORMACIÓN	14

SOBRE EL CONCEPTO DE FORMACIÓN	14
ESCUELAS VESTIBULARES / FORMACIÓN	14
ORÍGENES	15
CREADOR DE D´ANGELES STORE	15
DEFINICIÓN	16
D´ ÁNGELES STORE	18
CONCEPTO Y DEFINICIÓN DE STORE	18
CLASIFICACIÓN STORE	18
TIENDA FÍSICA	19
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UNA TIENDA FÍSICA Y ONLINE	20
EL CARMEN RESEÑA HISTÓRICA	21
UBICACIÓN	21
POBLACIÓN	21
VISIÓN DE LA EMPRESA	22
MISIÓN DE LA EMPRESA	22
1.2. MARCO LEGAL	23
CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR	23
1.3. MARCO CONCEPTUAL	26
CAPÍTULO II	27
DIAGNÓSTICO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN	27
2.1. DISEÑO METODOLÓGICO	27
2.1.1. Enfoque de la investigación	27
2.1.2. Métodos de investigación	27
2.1.3. Tipo de diseño de investigación de campo	27

2.1.4. Nivel de investigación	28
2.1.5. Técnicas de investigación	28
2.1.6. Instrumento	28
2.1.7. Unidad de análisis	31
2.1.8. Recolección y procesamiento de datos	31
2.1.9. Análisis e interpretación de resultados	33
CAPÍTULO III	43
PROPUESTA	43
3.1. Segmentos de mercado	43
3.2. Propuesta de valor	44
3.3. Canales	45
3.4. Relación con los clientes	46
3.5. Fuente de ingresos	47
3.6. Recursos clave	48
DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES	50
CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFÍA	60
ANEXOS	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	17
Tabla 2 conoce de nuestro local D´Angeles Store	33
Tabla 3 ubicación D´Angeles Store	34
Tabla 4 opinión sobre las marcas de prendas ecuatorianas.....	35
Tabla 5 futuro cliente D´Angeles Store	36
Tabla 6 prendas comercializadas	37
Tabla 7 Figura 8 bisuterías a D´Angeles Store	38
Tabla 8 prendas de vestir	39
Tabla 9 tipo de ropa compra con más frecuencia	40
Tabla 10 diseño	41
Tabla 11 cuánto dinero dispone a gastar.....	42
Tabla 12 Segmentación demográfica.....	43
Tabla 13 Segmentación geográfica.....	44
Tabla 14 Segmentación Psicoráficas	44
Tabla 15 propuesta de valor	45
Tabla 16 canales.....	46
Tabla 17 relación con los clientes.....	47
Tabla 18 fuentes de ingresos.....	48
Tabla 19 Inversión total	53
Tabla 20 gastos mensuales.....	53
Tabla 21 estructura de costos	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Aborar Figura 1 Modelo de negocio.....	10
Figura 2 Mapa D" Angeles Store.....	28
<i>Figura 3 conoce de nuestro local D´Angeles Store</i>	<i>33</i>
Figura 4ubicación D´Angeles Store.....	34
Figura 5 opinión sobre las marcas de prendas ecuatorianas	35
<i>Figura 6 futuro cliente D´Angeles Store.....</i>	<i>36</i>
<i>Figura 7 prendas comercializadas</i>	<i>37</i>
<i>Figura 8 bisuterías a D´Angeles Store</i>	<i>38</i>
<i>Figura 9 prendas de vestir</i>	<i>39</i>
<i>Figura 10 tipo de ropa compra con más frecuencia.....</i>	<i>40</i>
<i>Figura 11 diseño</i>	<i>41</i>
<i>Figura 12 cuánto dinero dispone a gastar</i>	<i>42</i>
Figura 13Organigrama.....	49
Figura 14 actividades clave.....	55
Figura 15 modelo de negocio.....	57

INTRODUCCIÓN

En el desarrollo de este proyecto, se realizará cada parámetro de la forma determinada al desarrollo del Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen. El análisis precedente se basa en un segmento de clientes, tanto femenino como masculino del cantón el Carmen, provincia de Manabí. De tal modo que, se comercializarán prendas de vestir para jóvenes y adultos de las edades de 14 a 60 años de edad. Uno de los componentes más importantes es descubrir la necesidad de cada segmento para la mejora de nuestra propuesta de valor.

La rentabilidad de nuestro negocio se obtendrá a mediano plazo, de manera que las ideas que deseamos llevar a desarrollar son innovadoras en el mercado, con la ayuda de nuestro conocimiento adquirido en la tecnológica pichincha. Cabe considerar por otra parte que, conoceremos a fondo cuáles serán las necesidades para satisfacer de la mejor manera sus gustos y exigencias de los negocios con los que se compite día con día. El análisis de la información obtenida será de mayor relevancia para nuestro emprendimiento o cualquier tipo de negocio que ejerza esta actividad económica.

Inicialmente es importante recalcar que D'Angeles Store se diferenciara a otras tiendas por su línea exclusiva en diseños, calidad y sobre todo a un precio asequible para el bolsillo del cliente, además, brindaremos un servicio que complementará de forma personalizada y los implementos necesarios para que, visiten nuestro establecimiento determinando el éxito del proyecto.

TEMA

Modelo de negocio Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los altos precios y falta de diversidad en los productos en el sector comercial motivan la creación de D'Angeles Store el Carmen, bajo el modelo de negocio Canvas.

Efecto

- ✓ Competencia en el mercado
- ✓ Escasez de mercadería
- ✓ Alza de precios

Causa

- ✓ Creación de microempresas emergentes que abaratan los precios entre comerciantes.
- ✓ No administrar de manera correcta nuestro tiempo y dinero.
- ✓ Desabastecimiento en el inventario de los productos demandados.

En nuestro cantón desde hace años atrás nuestro primer problema es la competencia, el sobreprecio en la mercadería y el contrabando, debido al cual competimos con el precio y la calidad de ciertos proveedores que comercializan su mercadería de forma que nos perjudica entre compañeros de trabajo a precios más bajos.

En el país la escasez de la mercadería y sobreprecios han tenido una mala acogida en estos últimos años que en casos de temporada suben de precio como, por ejemplo: cuando nos cobran un porcentaje de valor alto en la aduana, este tipo de situaciones hacen que nuestras ganancias disminuyan y así generar pérdidas económicas. En mi opinión he evidenciado que

en tiempos de temporadas bajas encontramos precios que nos pueden ofrecer más ganancias en cada una de nuestras prendas para así obtener considerables ganancias.

La ausencia de proveedores mayoristas que no existen dentro de nuestro cantón nos obliga a viajar a distintos lugares del país, arriesgando nuestra integridad evitando un lugar desconocido, como el robo a mano armada o la estafa en la mercancía, todo esto tenemos que aventurarnos a recorrer para obtener un precio más cómodo en el cual nos permite generar ganancias en cada una de las prendas a optar.

Tomando en cuenta mis principios descritos, fundamento la siguiente pregunta de investigación:

Formulación del problema

¿Qué genera la rentabilidad de implementar un local de ropa femenina y masculina, D'Ángeles Store sector el Carmen, ¿basado en el modelo de negocio Canvas?

IDEA A DEFENDER

Ante lo expuesto en el presente proyecto contribuye con su desarrollo ante la sociedad, ya que está basado dentro del Modelo Canvas para la creación de D´Angeles Store el Carmen. Además, el proyecto en su hipótesis, busca descartar cualquier insuficiencia que exista dentro de su planteamiento y sustentará un desarrollo para dicho establecimiento de la micro empresa comercializadora de ropa informal para jóvenes y adultos, de la misma manera, el incremento de productividad y la disminución de errores operativos dentro del proyecto, en vista de ello buscamos ser nuestra propia marca líder de ventas en calidad y economía el cantón el Carmen para las distintas zonas aledañas y cantones del país. Se sugiere, la generación de preguntas que sustenten la investigación, de manera que, así obtendremos un mejor análisis para el desarrollo del proyecto:

¿Cómo determinamos el resultado de un estudio de mercado que, contribuya con la viabilidad para la creación de D´Angeles Store en el sector del Carmen?

¿Cuál podría llegar a ser el camino del éxito hacia un emprendimiento de creación de un local de ropa?

¿Qué fundamentos teóricos nos servirán como base para el desarrollo de un proyecto que determine su rentabilidad?

Inicialmente en la fundamentación de teoría de nuestro proyecto, demostraremos mediante una revisión bibliográfica que, referencie con la intervención de las variables en el desarrollo de nuestro emprendimiento, su efecto contribuirá con el análisis de su situación actual para, determinar su necesidad que condicionarán con su creación del emprendimiento

JUSTIFICACIÓN

Ecuador es el principal creador del sistema nacional descentralizado de planificación participativa, de manera que contribuye con el cumplimiento de los derechos constitucionales. De modo que, se compone por un eje: económico, social, de seguridad integral, transicional e institucional, que nos conlleva a las respuestas de estas preguntas: ¿Qué producir?, ¿Cómo producir?, ¿Para quién producir?

Cuantitativamente el cual generará un aporte determinante a cada sector y así, crear una inversión, generando fuentes de empleo, de un bien o servicio. Su plan nacional de desarrollo consta de nueve objetivos que nos ayudaran con la estrategia y prioridad que se, rige a la acción del gobierno, estas son:

Garantizar una vida digna con igualdad de oportunidades para todas las personas, combatiendo la pobreza con el fin de garantizar la equidad económica, social, cultural y territorial.

Afirmar la interculturalidad y la plurinacionalidad, erradicando la discriminación y la exclusión social, revalorizando las identidades diversas.

Garantizar los derechos de la naturaleza para las actuales y futuras generaciones, conservando y regulando el aprovechamiento del patrimonio natural y social, urbano y rural.

Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario, afianzando la dolarización, a través de la gestión eficiente de la liquidez para el desarrollo del país.

Impulsar la productividad generando trabajo y empleo digno, así como, la competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.

Desarrollar las capacidades productivas y el entorno para lograr una soberanía alimentaria y del buen vivir, combatiendo la precarización y fortaleciendo el apoyo para impulsar al emprendimiento.

Incentivar una sociedad participativa, con un estado cercano al servicio de la ciudadanía, promoviendo el diálogo para la solución de mecanismos y promover el bien común.

Promover la transparencia impulsando una nueva ética laica, basada en la honestidad y corresponsabilidad del comportamiento en acción de la sociedad y sus diversos sectores.

Garantizar la soberanía y la paz sostenible, y posicionar estratégicamente al país, garantizando eficientes servicios de seguridad integral.

El plan de desarrollo del cantón el Carmen está denominado por una provincia montubia, su identificación étnica, hace de este pequeño paraíso que sea una de las capitales más importantes en la exportación del plátano, a su vez como, su producción ganadera y agricultora, el desarrollo socio económico del cantón y la provincia ha tomado fuerza en el mercado, convirtiéndose en uno de los cantones de la costa con mayor producción y es altamente susceptible al cambio climático generando aumentos productivos. Su situación cultural económica provoca movimientos migratorios en sus fiestas cantonales, situación que va en aumento año tras año. El trabajo rural hoy en día está siendo reconocido ya que somos el pilar fundamental en la seguridad alimentaria del Ecuador, por lo tanto, deben ser tratados valiosamente al aporte que generan a la sociedad, ya sea de manera cultural, económica y financiera.

Inicialmente dentro del cantón, la sostenibilidad de estos servicios nos permite generar fuentes dignas de trabajo y a su vez, impulsando a la gente emprendedora que existe actualmente, dentro de su casco central encontramos todo el casco comercial, que se divide por ventas de ropa, comida, ganadería y otros insumos básicos para el diario vivir, con relación a la problemática expuesta dispongo a desarrollar un modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen. Entendiendo que la intención es comercializar todo tipo de prendas a la moda y económicas tanto para jóvenes y adultos, tratando de infundir nuestros conocimientos para entender al cliente actual brindándole comodidad, confianza y satisfacción.

En cuanto al proyecto a sustentar permite reconocer que el emprendimiento no solo es importante para el crecimiento empresarial, debido a que individualmente logramos colaborar con el desarrollo socio económico, creando así, fuentes de ingreso para un bienestar prospero a la sociedad. De manera que la creación de D'Angeles Store el Carmen logrará ser viable a medida que se cumplan sus teorías para su ejecución.

Inicialmente las herramientas administrativas contribuirán al desempeño de D'Angeles Store el Carmen con éxito, como emprendedora, por ende, permitiéndole utilizar el modelo Canvas para fortalecer el ámbito laboral, la dedicación y el compromiso estará latente al desarrollo de la organización.

Dentro del ámbito social esta innovadora idea contribuirá al fortalecimiento y desarrollo del conocimiento adquirido por el Instituto Superior Universitario Tecnológico “Honorable Consejo Provincial de Pichincha, este estudio contempla un análisis minucioso compilando la viabilidad del modelo Canvas para la creación de D’Angeles Store el Carmen. para una vez estén los resultados ejecutándose, creando un impulso de la economía y desarrollo social para nuestra empresa. Actualmente la economía que existe dentro del cantón se ve en la necesidad de desarrollar emprendimientos con el modelo de negocio Canvas, implementando cada estrategia adquirida al momento de idealizar un análisis de mercado para obtener éxito en continuar generando futuras fuentes dignas de trabajo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL:

- El proyecto inicialmente, en su desarrollo, está enfocado en lograr establecerse con un local comercial a finales de este periodo, a su vez, ser líder del segmento de mercado, incrementando las ventas en el plazo establecido de un año, de modo que, generaría mayores utilidades, al cabo del tercer año, se plantea la idea de implementar otro local comercial, si su economía marcha bien, por ende, a sus cinco o seis años decidirá tener un local comercial con su marca posicionada en la mente del consumidor, por su servicio y calidad de productos, con alta proactividad hacia los clientes, así logrando una mayor participación en el mercado, ampliando su emprendimiento fuera del Cantón o su provincia. Desarrollado bajo el Modelo de Negocio Canvas la creación de D´Angeles Store el Carmen.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Fundamentar teóricamente la implementación bajo el modelo de negocio Canvas la creación de D´Angeles Store sector el Carmen.
- Compilar información referida de la implementación bajo el modelo de negocio Canvas la creación de D´Angeles Store sector el Carmen.
- Desarrollar la implementación bajo el modelo de negocio Canvas la creación de D´Angeles Store sector el Carmen.

CAPÍTULO I

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.1. MARCO TEÓRICO

MODELO CANVAS

El modelo de negocio Canvas es un modelo emprendedor, su plantilla de diseño que nos ayuda a plasmar y a modificar la idea de un modelo empresarial, de tal manera que nos permite proporcionar y captar valor con el fin de desarrollar nuevas alternativas estratégicas, posee nueve módulos que forman una base al lienzo de modelo de negocio Canvas. Inicialmente comenzaremos con esta metodología, siendo así tendremos un amplio enfoque desde diferentes perspectivas analizando la viabilidad económica del proyecto. (Gonzalez Bermudez, 2016)

El modelo de negocio Canvas lo empleamos en innovar un esquema con el fin de analizar minuciosamente el éxito y la rentabilidad de un proyecto a ejecutar. El tema que vamos a desarrollar permite tener una idea clara ayudando así a resolver la problemática interna y externa del progreso de sus canales, por esta razón el modelo Canvas nos permite con agilidad la reducción de tiempo, dinero para sí lograr generar productos y servicios de acorde a la necesidad del cliente. (Osterwalder, 2018)

Inicialmente el modelo de negocio Canvas, nos plantea una mejora que de tal modo nos permitirá llevar a cabo una recopilación de datos para dar éxito con carácter dinámico y evolutivo, por lo tanto, su estructura se convertirá en un lienzo marcando factores y componentes internos de la empresa, derivando como su eje principal su propuesta de valor. (Retos Directivos, 2022)

CREADOR DEL MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Una litigiosa referencia encontrada sobre el creador del modelo de negocio Canvas, acentúa que el distinguido “Alexander Osterwalder” fue el creador del método de Business Model Canvas. Su arduo trabajo de investigador lo llevó a destacar en múltiples facetas en la generación de modelos de negocios innovadores para el desarrollo de la sociedad. Nació en Suiza, durante el periodo del 2004, se dedicó a la innovación de negocios, organización la cual fundó una sin fines de lucro ya que su objetivo era ayudar a combatir el sida y la malaria que afectaba dicha época. (Ramos Vega, 2018)

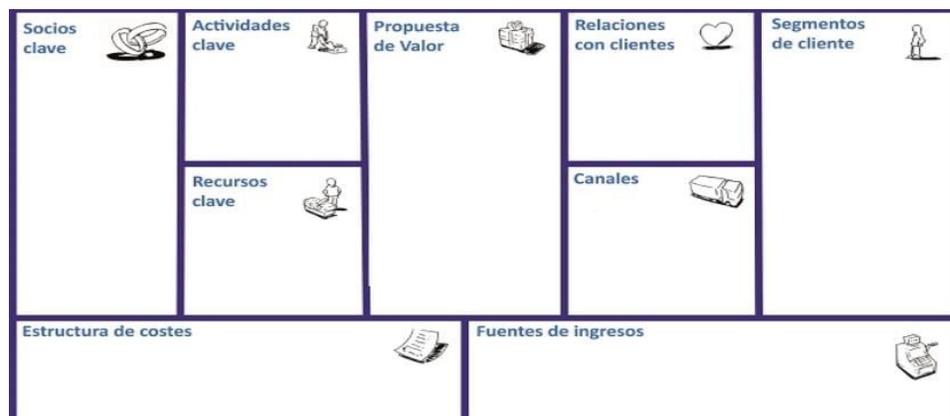
IMPORTANCIA DEL MODELO CANVAS

El modelo de negocio Canvas como herramienta nos permite comprender un desarrollo proyecto de manera directa y estructurada, de tal manera que su función en la empresa estableciendo asociaciones recíprocas con mayor eficacia dentro del ambiente laboral y social para así crear su propuesta de valor a una oportunidad de crecimiento. El análisis procedente del modelo identifica su área de crecimiento. (Garcia Rodriguez, 2022)

LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO

(Osterwalder Alexander, 2019) En efecto su nombre lo representa por Business Model Canvas, nos permite tomar decisiones estratégicas para el desarrollo de su modelo de negocio. Por lo cual, esta visión integradora se adapta a todo emprendimiento siendo guía ágil a su proyecto. (Llontop Astucuri, 2020)

Figura 1 Modelo de negocio



El tema que vamos a desarrollar del modelo de negocio Canvas, incide en el proceso de aprendizaje que a su vez tiene como objetivo agrupar clientes rentables acorde a su necesidad de emprendimiento.

SEGMENTOS DE MERCADO

La temática de comenzar el desarrollo de un emprendimiento con el modelo de negocio Canvas se basa en la compilación de datos que está enfocado a diferentes grupos de personas y así analizarlos de manera minuciosa a su segmento de mercado. (Pierce Aileen, 2021)

Imprescindiblemente lo que se busca es encaminar la viabilidad del proyecto de tal modo que nuestro objetivo es analizar qué tipo de clientes necesitará nuestro ya sean niños, jóvenes o adultos.

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor es la estrategia que permite identificar nuestro valor dentro del mercado. De esta manera consiste en ajustar la oferta para aumentar la demanda, cabe resaltar que con la implementación del marketing un emprendimiento resuelve y satisface la necesidad del cliente, en relación a la idea anterior esta estrategia debe hacernos diferenciar de la competencia, ya sea brindando con un producto o servicio que tenga fuerza en el ámbito comercial. (Rebato Carlos, 2020)

CANALES

A propósito de los canales de comunicación del modelo de negocio Canvas son los que conectan nuestra empresa con los clientes, por esta razón debemos tener en cuenta el papel fundamental que desarrollará, ya que es clave para la imagen de mi marca y de tal modo que el cliente vuelva de forma recurrente. Conviene esclarecer que sus funciones educan al cliente sobre los productos o servicios que ofertan a la empresa, además de mostrar la propuesta de valor de lo que ofreces, por lo tanto, analizamos y evaluamos la opción de dar oportunidad de la propuesta al emprendimiento. En efecto proporciona que el cliente tenga conocimiento a la hora de comprar o contratar un servicio, en función a lo planteado acerca del cliente relaciona la atención y el servicio posventa. (Fernandez jose , 2022)

RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Inicialmente lo que hoy en día busca el cliente, es satisfacción por parte de las personas que están a cargo del emprendimiento, ya que debido al trato de las exigencias del grupo de clientes determinará si nuestro emprendimiento crece o desaparezca. En el punto de vista de (Osterwalder & Pigneur, 2016) Los emprendimientos deben demostrar el trato a cada segmento de clientes, ya que puede ser de manera personalizada o automática.

FUENTES DE INGRESOS

Para comenzar nuestros clientes conforman el centro del modelo de negocio, estos ingresos abarcan dentro de la empresa, un mecanismo de recaudación tales como lo dice (Osterwalder Alexander, 2019) sobre las:

Comisiones sobre ventas, Venta de un producto, Asesoramiento, Pago por el uso del software, de esta manera se establece un valor para la oferta a su vez el cobro para dicho valor.

RECURSO CLAVE

Cabe resaltar que para brindar un servicio de calidad se necesita de recursos propios, esto nos permite como organización de un proyecto fomentar relaciones con los segmentos de mercado de tal manera que este suministro producirá un beneficio y propósito. Cada modelo de negocio consta de diferentes recursos claves como: económicos, físicos, humanos y de propiedad intelectual. (Osterwalder Alexander, 2019)

ACTIVIDADES CLAVE

Imprescindiblemente el adecuado manejo de las acciones a ejecutar, son claves de máxima prioridad, por lo tanto, son útiles para nuestra propuesta de valor, manteniendo el desarrollo a corto, mediano o largo plazo en nuestro emprendimiento. (Pierce Aileen, 2021)

SOCIOS CLAVE

El concordato que crean las empresas determina su modelo de negocio a un peligro al momento de adquirir sus recursos, dentro de este marco podremos expresar algunos tipos de asociaciones tale como:

- ❖ La unión estratégica entre empresas no competidoras.
- ❖ Inversores financieros para crear nuevos negocios beneficiándose el uno del otro.
- ❖ Alianza con proveedores para reforzar la relación a futuro de nuestros suministros.
- ❖ Asociaciones con la competencia para sí obtener mayor beneficio al cliente y reducir costes existentes dentro de nuestra empresa.

(Osterwalder & Pigneur, 2016) en función de lo planteado debemos apoyar la colaboración de nuestras alianzas para mejorar como empresa para obtener un mayor éxito.

ESTRUCTURA DE COSTOS

La estructura de coste es el conjunto de gastos total que requiere una empresa para producir un bien o un servicio y así mejorar la toma de decisiones, como describe: (Osterwalder Alexander, 2019) la elaboración, su entrega de valor, así como el mantenimiento de la relación con los clientes generan ingresos y a su vez tiene un coste.

FORMACIÓN

El término se refiere a formar lo que una persona va obteniendo a lo largo de su aprendizaje, actualmente se encuentran creados varios centros de formación profesional, de tal modo que a estos lugares asisten personas que no han podido culminar sus estudios en la etapa de su vida. La tecnología cada día está en proceso de renovación y avanza, de tal modo que afecta a la educación formal e informal ya que genera cambios radicales y así esta acción determina su periodo de formación académica. (Guzman Martha, 2015)

OTROS TIPOS DE FORMACIÓN

El desarrollo de la formación de talento humano promueve el crecimiento profesional de tal modo que esta estrategia ayuda en la capacitación de sus empleados para ejecutar nuevas funciones dentro del ámbito empresarial. La dirección organizacional con los colaboradores permite el fortalecimiento de nuevas habilidades que son esenciales para un mejor desempeño de la actividad laboral. (Lorenzo Calvo, 2003)

SOBRE EL CONCEPTO DE FORMACIÓN

Comenzaremos por decir que la formación es un proceso de origen social, las relaciones de producción conllevan al régimen del comunismo primitivo, así como el régimen esclavista, feudal, el capitalista y el comunista. Fases que indican sus etapas progresivas oprimidas por el capitalismo que condujeron a su destrucción y a la creación de régimen socialista. (Guzman Martha, 2015)

ESCUELAS VESTIBULARES / FORMACIÓN

Se consideran escuelas de formación previamente establecidas dentro de la empresa. (Guzman Martha, 2015) estas personas tendrán que pasar por un tiempo determinado antes de ingresar a estas escuelas vestibulares, con el objetivo de formarse profesionalmente al área que se le asigne, de tal modo que no le será de dificultad alguna al momento de desempeñarse en el ámbito laboral.

MODELO CANVAS PARA LA CREACIÓN DE D´ANGELES STORE EL CARMEN. ORÍGENES

El tema que vamos a desarrollar se basa del comercio en la venta de ropa informal, nuestro emprendimiento empieza desde mediados de 1985 dentro del cantón el Carmen, provincia de Manabí, por ende, existía una muchedumbre de personas organizando asociaciones, en las cuales este grupo concurrente de comerciantes se amparaban para obtener beneficios como organización, la mayoría de ellos trabajaron en las calles de manera informal, así como en veredas, calles y portales de viviendas. Para poder exhibir su producto se exponían al perjuicio de sus prendas ya que no contaban con las condiciones adecuadas para realizar su trabajo, de tal manera que el diario vivir de cada comerciante estaba expuesta diariamente a múltiples de peligros que solían ser su día a día para cada uno de ellos, por lo tanto la salud de ellos se veía afectaba en el transcurso de los años debido que el lugar de comercializar era bajo el sol y la lluvia, por esta razón se formaron asociaciones que con ayuda y asesoramiento lograron posesionarse con más de veinticinco años de vida jurídica, en vista de ello, en el año 2015 se crea el primer centro comercial en el cantón por la máxima autoridad y así brindarles una mejor calidad de vida, dando cabida a más de 90 personas que trabajan recíprocamente informal y formal dentro del sector comercial, mientras tanto en el año 2018 fueron ubicados cada uno de los comerciantes que trabajaban inestablemente dentro de las instalaciones, en virtud de los resultados lograron obtener un lugar de trabajo más digno, en muy buenas condiciones para ellos y sus familias.

CREADOR DE D´ANGELES STORE

El presente trabajo tiene como propósito implementar los resultados del modelo de negocio Canvas para la creación de D´Angeles Store el Carmen. Ahora bien, la idea nace al ver que dentro del establecimiento donde llevaré a cabo mi proyecto carece de habilidad y destreza a la hora de la toma de decisiones, mi propósito es levantar un local de ropa asumiendo el riesgo y la recompensa de mi negocio, dicho de otro modo, con el aprendizaje adquirido, buscamos innovar en el sector comercial para jóvenes y adultos desde el cantón el Carmen para las distintas zonas aledañas a su alrededor del cantón. Nuestra ventaja competitiva va a ser nuestros precios de venta en cada uno de sus productos, ya que serán menores al de las competencias. No existirá ningún

almacén que venda las mismas referencias de productos que nosotros deseamos comercializar. Algunos productos se pueden encontrar en otras tiendas, pero a precios muy altos, dicho de otro modo, la estrategia a efectuar, será buscar ser el líder en costos a los precios más bajos del mercado, teniendo como objetivo la satisfacción del cliente para un determinado mercado exclusivo. la viabilidad del negocio es alta dado que comercialmente existen los proveedores y localización para su puesta en marcha; no exige mayores parámetros técnicos especiales; no afecta negativamente el medio ambiente al ser una actividad meramente comercial; es legalmente constituida como una sociedad colectiva de responsabilidad limitada y operativamente no requiere de más de 2 vendedores y una inversión baja en necesidades y requerimientos.

DEFINICIÓN

Lo que comenzó como una actividad de supervivencia hoy en día se ha convertido en el sustento de muchas familias a nivel nacional, tomando en cuenta la competitividad en el mercado laboral.

El desarrollo de los avances tecnológicos y descubrimiento de nuevos materiales, el segmento de clientes ya no solo satisface de mejor manera las necesidades básicas del vestuario, utiliza la misma como una forma de expresar sus gustos y estilo de vida.

La idea es incrementar esa oferta inconsistente con el fin de aprovechar la ventana de negocio y mejorar la calidad de vida de los consumidores al brindarles productos a precios asequibles. Queremos ofrecer productos especializados para un segmento específico del mercado que quiere expresar una imagen libre, dinámica y auténtica.

Tabla 1

Elementos del modelo de negocio Canvas para la creación de D'Angeles store el Carmen.

<p>8. Socios clave.</p> <p>Los proveedores que entregan la ropa. Patrocinadores Inversionistas</p>  	<p>7. Actividades clave</p> <p>Asistir a cursos de marketing y moda. Planificación al personal para entregas a domicilio.</p> 	<p>2 propuesta de valor</p> <p>Nuestro plus de venta es la ropa económica y la variedad de modelos con los que nuestros clientes se sienten satisfechos a la hora de adquirir nuestro producto.</p>  	<p>4 relaciones con los clientes</p> <p>El buen servicio que brindamos a nuestros consumidores, con la idea de conocer más nuestro producto.</p>  <p>3. Canales.</p> <p>Redes sociales Radios, por medio de afiches o volantes.</p> 	<p>1 segmento de mercado</p> <p>Hombres desde 14 a 60 años. Mujeres de 14 a 60 años</p> 
<p>9 estructura de costos.</p> <p>Alquiler de local Pagos de servicio básico Sueldo de empleados, Seguros, Compras de muebles.</p>			<p>5 fuente de ingresos</p> <p>Con pagos de tarjetas de crédito Colocar en el local un Bank red.</p> 	

D' ÁNGELES STORE

CONCEPTO Y DEFINICIÓN DE STORE

Inicialmente el nombre de nuestra tienda fue escogido para el desarrollo de nuestro proyecto, que operaría bajo la constitución de una empresa pública de sociedad con responsabilidad limitada. Por lo tanto, se ubicaría en un Centro Comercial y se dedicaría a la comercialización de ropa. La tienda consiste en comercializar ropa de marcas nacionales como extranjeras específicas a un precio competitivo.

Las variedades de productos a comercializar están destinadas tanto para hombres como para mujeres de entre los 14 a 80 años de edad, en El Carmen, provincia de Manabí, tienen la intención de expresar un estilo de vida libre y dinámico y exclusivo. A medida de la puesta en marcha del negocio se implementaría incluir otras marcas y estilos por medio de la retroalimentación de la base de datos de nuestros clientes y el análisis de las tendencias del mercado, inicialmente este tipo de ropa escogimos principalmente porque son aquellas marcas que tienen acogida y demanda en el mercado, pero que su oferta es mínima, además sus diseños exclusivos que aún no están a la vista del cliente, ni llega al mercado del sector comercial, una propuesta interesante para cualquiera en el segmento de mercado.

Los productos a comercializar establecen estilos tanto para adolescentes, jóvenes y adultos, de esta manera podríamos causar un mayor impacto a la estrategia en su diferenciación y enfoque, a su vez. Cabe aclarar que de las marcas a trabajar existen prendas tales como, camisas, pantalones, blusas, vestidos, shorts, entre otros. Perfectamente se podrían utilizar para un evento formal o Semi Casual, brindando una buena presentación sin dejar de ser exclusivos y expresar el dinamismo y libertad de las marcas a ofrecer.

CLASIFICACIÓN STORE

En la actualidad nuestro proyecto en el modelo de negocio Canvas para la creación D'Angeles Store el Carmen, está siendo desarrollado para mejoras a futuro, dentro de este marco el establecimiento se adaptara a las grandes instalaciones del centro comercial el Carmen, cuenta con un edificio de 4 pisos, en la planta primera, segunda y tercera, se observa que dentro del lugar

existen diferentes tipos de comercio rentables, por lo consiguiente en la cuarta planta, se encuentra el patio de comidas, apto para clientes y comerciantes, así como a su vez juegos recreativos para jóvenes y niños, además la edificación cuenta con seguridad y parqueadero propio totalmente gratuito para el cliente. Se plantea entonces comercializar prendas de vestir, tales como ropa de verano e invierno, teniendo en cuenta una variedad de tallas, modelos y colores dentro de su stock para damas y caballeros, de esta manera, ejecutando toda la información recopilada y así llegar a dar un impacto al mercado con precios accesibles y sobre todo una atención personalizada.

TIENDA FÍSICA

Inicialmente nuestro local contará con toda la implementación necesaria para nuestros clientes, los cuales van a adquirir el producto de forma física y a su vez, obteniendo una atención personalizada de su propietaria. El establecimiento contará con su nombre propio, así como el mostrador el cual separa los estantes que contienen los artículos de venta, de tal manera su medidor de ropa, el resultado a cada implementación es el trato y la satisfacción del cliente, de tal modo que ganaremos clientes fijos, brindándole al local un mayor valor en el mercado.

La intención es comercializar todo tipo de prendas para hombres y mujeres como: Jean clásicos, desgastados y formales, manteniendo la variedad de un ejemplar a otro en su stop, de la misma forma para las mujeres se tendrían diseños que van a la vanguardia como: chaquetas, blusas, vestidos y shorts, convirtiéndolos en una pieza de vestir única, elegante que los hagan sentir cómodos en cada una de ellas.

En cuanto a la parte superior del cuerpo para los hombres se comercializarán camisetas de algodón con diseños exclusivos y camisas manga larga para un look un tanto más formal, pero sin dejar de expresar la libertad y dinamismo de las marcas propuestas. Recíprocamente a las mujeres se les otorgará diseños exclusivos por talla, color, y modelo. Para ambos sexos se propondrán chaquetas y buzos gruesos tipos térmicos con relleno interno, ideales para la época de lluvia en la ciudad y para el frío en general. Para usos más casuales y menos funcionales se propone comercializar buzos delgados, camisas tipo guayaberas, para usar en días templados sin avistamientos de lluvia, en colores diferentes a los normalmente comercializados y diseños exclusivos.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UNA TIENDA FÍSICA Y ONLINE

VENTAJAS

Personalmente la ventaja de emprender en una tienda física es brindar la atención personalizada al cliente, ya que, de este modo, la venta es más directa y cercana. Comúnmente lo que hacemos como cliente, es observar, tocar y analizar la calidad del producto, actualmente como clientes somos visuales, de forma que las posibilidades de concretar la venta tendrán más posibilidades de beneficio para la tienda. Dicho de otro modo, planteamos un ejemplo; a mi tienda física podrán ingresar a comprar en el día 15 clientes, entre hombres y mujeres buscarán una prenda que les llame la atención por todas las características ya mencionadas, pero resulta que solo a 10 de ellos les interesó mi propuesta en el momento, ahora bien, en una tienda online podrán preguntar las mismas 15 personas, de las cuales solo comprarán 5 clientes, por más asesoramiento de forma verbal que le demos al cliente simplemente no le gustara porque no tiene las mismas características al momento de comprar, acotando que en la tienda física la próxima vez que nos visiten podrán adquirir una prenda los 15 clientes o consumidores.

Inicialmente la confianza es un aspecto que va de la mano, porque al tener una tienda física la marca de la tienda online refuerza la identidad de que existe alguien detrás de ello, ya que podrán hacer algún reclamo si surge algún problema con la prenda, la confianza será mucho mayor implementando la tienda física apoyada por la online. En particular la competencia es menor, porque al momento de ejecutar tu negocio, eliges bien la zona, es mayor la satisfacción por que el negocio con el pasar del tiempo va creciendo, teniendo el apoyo de la online porque aumentará las ventas, este tipo de negocio se trata de constancia y trabajo arduo de todos los días, con empeño y dedicación la recompensa será más grande.

DESVENTAJA

Las facilidades de emprender hoy en día bajo la modalidad online está en tendencia, pero a su vez con el paso de los años los avances tecnológicos van avanzando, sin duda alguna, los gastos fijos de una tienda online no tienen comparación a los de una tienda física como se lo hace desde el momento de una inversión inicial, estamos multiplicando el triple de gastos, ya que hay

que tener en cuenta que para la tienda física se necesita, para pagar un arriendo o para contratar un personal, este margen te muestra el beneficio al cual te podrías inclinar según tus recursos.

Actualmente mantener una tienda online significa trabajar los 365 días del año a las 24 horas del día si quieres que tu negocio de buenos resultados, solo te basta con organizarse ya que puedes hacerlo en pijama desde la comodidad de tu hogar. Por lo tanto, en una tienda física mantendremos horarios y tienes que estar cada día presentable para el cliente, acotando a esto, se tendrá más carga de trabajo para los días festivos o feriados y casi no tendrás tiempo para lo social. En relación a la problemática expuesta si tenemos una tienda física y una tienda online, debemos tener un stock completo en tallas, colores y diseños con precios únicos, por lo tanto, te conviertes en un emprendedor poco competitivo online mente ya que los gastos fijos que demanda una tienda no te permiten acceder a los mismos beneficios de los precios.

EL CARMEN RESEÑA HISTÓRICA

El desarrollo del modelo de negocio Canvas para la creación D'Angeles Store se implementará de la mejor manera, ya que, con todos mis conocimientos adquiridos en el instituto tecnológico pichincha va a ser ejecutado en la puerta de oro de Manabí el Carmen, dentro de las instalaciones del centro comercial popular, ya que lleva más de cinco años en funcionamiento, los cuales le veo futuro a un emprendimiento rentable en su zona.

UBICACIÓN

El centro comercial y su administración está ubicado en las calles 4 de diciembre entre Eloy Alfaro a mano derecha del parque central del Carmen. Así como su página web del Gad municipal (<https://www.gob.ec/gad-carmen>).

POBLACIÓN

El cantón el Carmen actualmente cuenta con 140 mil habitantes con una economía activa según el departamento catastral del Gad municipal, la población D'Angeles Store es todo aquel consumidor que está entre los 14 a 60 años de edad, en relación al bienestar del cliente está

pensando siempre con un autoestima y actitud positiva frente a la vida ya que en el aspecto personal es uno de los factores importantes que influye en nuestro segmento de mercado y así brindando un mayor valor agregado.

VISIÓN DE LA EMPRESA

“Ser la oferta preferida para la adquisición de ropa formal e informal, a través de productos de alta calidad, un servicio excepcional y una experiencia de compra única”.

MISIÓN DE LA EMPRESA

“Inspirar sentimientos de felicidad, libertad y dinamismo entre todos los agentes que entren en contacto con la empresa”

1.2. MARCO LEGAL

Dentro del marco legal se encuentra establecido la constitución de la república del Ecuador. La ley de seguridad social y el código de trabajo, de conformidad sus aspectos de autoridad se encuentran interrelacionadas entre sí, incluyendo el código penal civil, códigos de conducta y ética, reglamentos, regulaciones y códigos del derecho infantil.

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

SECCIÓN OCTAVA TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Art. 34.- El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas. El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se encuentran en situación de desempleo. (Ministerio de educación , 2012)

Art. 1.- El Ecuador es un Estado constitucional de derechos y justicia, social, democrático, soberano, independiente, unitario, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de manera descentralizada. La soberanía radica en el pueblo, cuya voluntad es el fundamento de la autoridad, y se ejerce a través de los órganos del poder público y de las formas de participación directa previstas en la Constitución. Los recursos naturales no renovables del territorio del Estado pertenecen a su patrimonio inalienable, irrenunciable e imprescriptible.

Art. 2.- La bandera, el escudo y el himno nacional, establecidos por la ley, son los símbolos de la patria. El castellano es el idioma oficial del Ecuador; el castellano, el kichwa y el shuar son idiomas oficiales de relación intercultural. Los demás idiomas ancestrales son de uso oficial para

los pueblos indígenas en las zonas donde habitan y en los términos que fija la ley. El Estado respetará y estimulará su conservación y uso.

Art. 3.- Son deberes primordiales del Estado:

1. Garantizar sin discriminación alguna el efectivo goce de los derechos establecidos en la Constitución y en los instrumentos internacionales, en particular la educación, la salud, la alimentación, la seguridad social y el agua para sus habitantes.

2. Garantizar y defender la soberanía nacional.

3. Fortalecer la unidad nacional en la diversidad.

4. Garantizar la ética laica como sustento del quehacer público y el ordenamiento jurídico.

5. Planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al buen vivir. 6. Promover el desarrollo equitativo y solidario de todo el territorio, mediante el fortalecimiento del proceso de autonomías y descentralización.

7. Proteger el patrimonio natural y cultural del país.

8. Garantizar a sus habitantes el derecho a una cultura de paz, a la seguridad integral y a vivir en una sociedad democrática y libre de corrupción. (Asamblea Constituyente, 2012)

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2021 - 2025

Eje económico

El eje se basa en el impulso de un sistema económico con reglas concisas que promueven el comercio exterior, turismo, la modernización del sistema financiero como su atracción a la hora de invertir, sus competitividades en el espacio estratégico crean un vínculo entre la asequibilidad de la zona y su productividad económica.

Objetivo 1

Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales. El sistema de precios desempeña un papel importante ya que posee disponibilidad y potencial en el uso de sus recursos, de manera, el gobierno pretende ajustar los precios que causan afectaciones al consumidor y por encima del valor del mercado, consecuente a esto intencionalmente la más afectada es la sobreproducción de bienes, produciendo escasez y en

resultado de consecuencia el alza de precios. El gobierno del encuentro promueve a una economía libre de mercado que obtiene un crecimiento sostenible generando fuentes de empleo, referente al modo de emprender se determina la eliminación de trámites innecesarios y a su vez proporcionar capacitaciones optimas de recursos financieros.

Política

El plan de creación de oportunidades necesitara crear nuevas oportunidades laborales en condiciones dignas y así, promover la inclusión laboral enfocándose en la plurinacionalidad e interculturalidad. La meta para el 2025 se establece que se reduzca la tasa de desempleo juvenil entre 18 y 29 años de 10,8% al 8,17%.

Análisis del objetivo en qué medida ayuda al desarrollo nacional

Inicialmente el objetivo antes mencionado se alinea a mi tema porque a medida del desarrollo nacional mi proyecto está involucrado en impulsar a personas para fomentar un emprendimiento económico, generando así fuentes dignas de empleo, mencionado anteriormente respecto al sistema de precios involucra la rentabilidad que podrá existir dentro de nuestra empresa, pero a su vez , cuando se suscita este ajuste de precios nos vemos afectados en la escasez de mercadería, lo que causa el alza de precios al momento de su comercialización de nuestros productos generando pérdidas en vez de ganancias.

1.3. MARCO CONCEPTUAL

D'Angeles Store

Tienda de ropa o accesorios que se encarga de brindar un producto de forma personalizada y a la vanguardia del cliente. (ESIC Business, 2021)

Compilar

Recolectar información verídica lista para implementar en determinado proyecto. (Guzman Martha, 2015)

Minucioso

Analizador del más mínimo detalle dentro del desarrollo de una investigación. (Rebatos Carlos, 2020)

Preliminar

Reconocimiento a la labor explorada dentro del campo metodológico. (ESIC Business, 2021)

Paradigma

Modelo que determina una teoría basada en hechos reales. (Guzman Martha, 2015)

Instructivo

Documento que presenta partes de instrucciones lógicas de manera organizada con el fin de determinar una actividad compleja. (ESIC Business, 2021)

Normativas

Normas que se rigen de forma institucional a una determinada actividad. (Asamblea Constituyente, 2012)

CAPÍTULO II

DIAGNÓSTICO DE MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1. DISEÑO METODOLÓGICO

El análisis del proyecto está basado por el método cuantitativo, de tal modo que nos permite obtener información detallada para la formulación de datos, justificadas en técnicas estadísticas y acentuada en cifras con respuestas verdaderas, dentro de este marco se llevó a cabo el manejo del desarrollo y actividades referidas al proyecto. Para efectuar la elaboración del proyecto se formula un análisis con encuesta de datos respecto al emprendimiento D'Angeles Store, el planteamiento descriptivo de la investigación determinó que la información obtenida a la formulación de sus preguntas cómo del qué, cómo, cuándo y dónde, referente al problema sin deducciones a la pregunta, obtendremos la descripción planteada del problema. A través del método de la encuesta y la resolución de preguntas como herramienta de compilación de datos.

2.1.1. Enfoque de la investigación

El análisis cuantitativo, se plantea para la determinación de la recolección de datos, la probabilidad de basarse en datos numéricos permitirá analizar la comprobación de ellos. De tal manera esta técnica registra los datos verdaderos de su segmento de clientes que soliciten el producto de D'Angeles Store.

2.1.2. Métodos de investigación

Este proceso plantea la determinación de pasos que se efectúa a la hora de resolver problemas para cumplir con su objetivo. Dicho de otro modo, el método científico es la dirección que nos permite llegar a un fin a través de técnicas y procedimientos.

2.1.3. Tipo de diseño de investigación de campo

La investigación de campo consiste en la compilación de datos de manera directa a los sujetos encuestados para un propósito específico, sin manipular la información obtenida, de tal modo, la técnica a la encuesta planteada a D'Angeles Store, por lo consiguiente nos ayudará a sustentación de Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen.

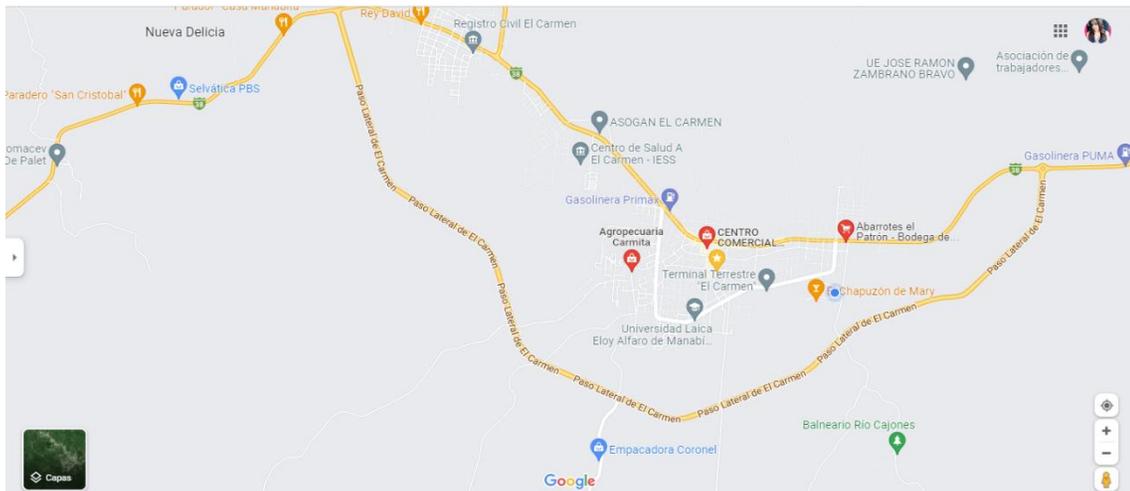
2.1.4. Nivel de investigación

Inicialmente la metodología determina las características de una población, de tal modo que recopila la información cuantificable para la muestra de una población definida que se efectuará sobre el tema del proyecto.

2.1.4.1. Exploratorio

La unidad de análisis hace referencia en el proyecto, ya que formula todo lo que abarca dentro del desarrollo en el Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen.

Figura 2 Mapa D'Angeles Store



Nota 1 Tomado de (Google Maps, 2023)

2.1.5. Técnicas de investigación

2.1.5.1. Encuesta

Inicialmente al pasar de los tiempos la encuesta se ha convertido en un método de investigación para una cifra determinada para la población, de tal manera, que esta técnica compila la información de datos y a su vez permite al investigador obtener resultados concretos.

2.1.6. Instrumento

El instrumento del cuestionario, es una formulación de preguntas que nos permite conocer nuestras habilidades y destrezas, de tal modo, se permite diseñar preguntas claras y coherentes en la obtención de datos.

2.1.6.1. Cuestionario estructurado

1) ¿Usted conoce de nuestro local D´Angeles Store?

- Si
- No
- Otros

2) ¿Qué le parece la ubicación D´Angeles Store a nuestros clientes?

- Cerca
- Lejos
- Muy lejos
- Otros

3) ¿Qué opina sobre las marcas de prendas ecuatorianas?

- Excelente calidad
- Buena calidad
- Mala calidad
- Otros

4) ¿Cómo futuro cliente D´Angeles Store, recomendaría las prendas que ofrecemos con sus amigos?

- Siempre
- Nunca
- Otros

5) ¿Compraría a menudo si nuestras prendas comercializadas fuesen bonitas y económicas?

- A veces
- Siempre
- Casi nunca
- Otros

6) ¿Le gustaría que le implementamos bisuterías a D'Angeles Store?

- Si
- No
- Otros

7) ¿Comúnmente usted con qué frecuencia adquiere prendas de vestir para su closet?

- Semanalmente
- Mensualmente
- Anualmente
- Otros

8) ¿usted qué tipo de ropa compra con más frecuencia?

- Formal
- Casual
- Informal
- Deportiva

9) ¿Cómo futuro cliente D'Angeles Store que establece en su búsqueda a parte del diseño?

- Atención
- Surtido
- Calidad
- Otros

10) ¿Al momento de salir a comprar ropa, usted, de cuánto dinero dispone a gastar?

- 10 – 20
- 20 – 30
- 30 – 40
- Más de 50

2.1.7. Unidad de análisis

2.1.8. Recolección y procesamiento de datos

La recolección de datos en la encuesta se litigo con fuentes primarias al sector del estudio de mercado exitosamente, la encuesta fue dirigida para 151 habitantes del cantón el Carmen, basándose en la población económicamente activa para la creación D´Angeles Store en el sector del Carmen.

2.1.8.1. Población

La información compilada determina que, la población del cantón el Carmen es de 89.000 habitantes con movimiento económico activo, el análisis precedente a la población del proyecto es una cifra poco manejable para aplicar a nuestro emprendimiento, de tal manera, que se considerará la población economía netamente activa a su alrededor de D´Angeles Store, por lo contrario según cifras del Gad Municipal del cantón, nos refiere a la existencia de 5.000 habitantes que se sustentan a una acción económica activa, por ende se considera la determinación para formular una muestra y trabajar al 100% con la misma implementando en nuestro proyecto y así obtener mejores resultados.

2.1.8.2. Muestra

En el siguiente ejercicio nos planteamos a calcular la muestra de la población existente económicamente activa de D'Angeles Store.

Cálculo de la muestra

Cuando conocemos el tamaño de la población utilizamos la fórmula finita

Datos:

n = Tamaño de la muestra	¿?
PQ=	0.25
E2= Error estándar máximo error permisible	0.08
K=	2 = 4
N = Tamaño de la población	(5.000)

$$n = \frac{PQ * N}{N - 1 \left(\frac{E^2}{K^2} \right) + PQ}$$

$$n = \frac{0,25 * 5000}{5000 - 1 \left(\frac{0,08^2}{2^2} \right) + 0,25}$$

$$n = \frac{1250}{4999 \left(\frac{0,0064}{4} \right) + 0,25}$$

$$n = \frac{1250}{8,2484}$$

$$n = 151 \text{ muestra}$$

Con los resultados obtenidos inmediatamente se aplicará la encuesta para 151 personas

2.1.9. Análisis e interpretación de resultados

1) ¿Usted conoce de nuestro local D´Angeles Store?

Figura 3 conoce de nuestro local D´Angeles Store

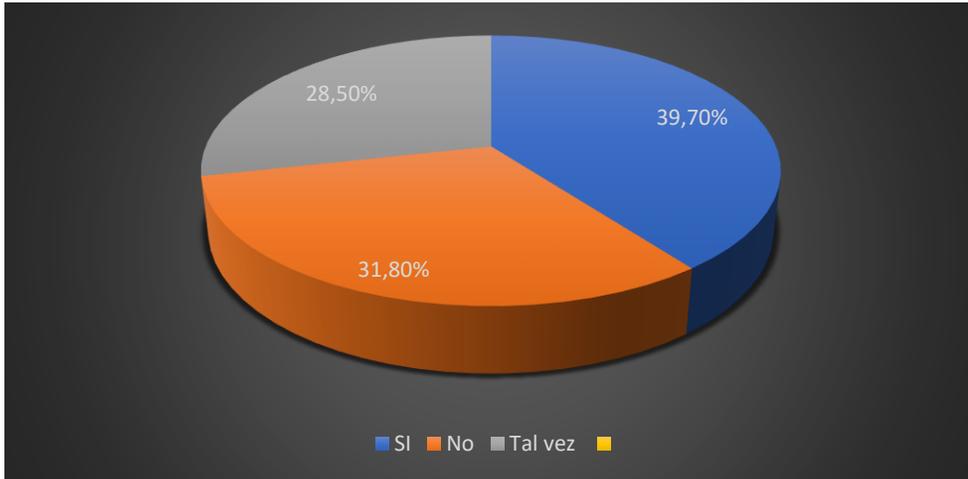


Tabla 2 conoce de nuestro local D´Angeles Store

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Si	60	39,7%
No	48	31,8%
Tal vez	43	28,5%
Total	151	100%

Análisis

De acuerdo con los resultados obtenidos de la primera pregunta, evidenciamos que el sí, 39,7% que equivalen a 60 personas mencionaron conocer el lugar donde se va a ejecutar el local D´Angeles Store, de tal modo, que 48 personas aludieron por el No, con resultados del 31,8% en no conocerlo, evidentemente porque aún no se encuentra físicamente, por último, el grupo que menciona tal vez conocer es de 43 personas que corresponden a un 28,5% con una totalidad de estos tres grupos con resultados del 100%.

2) ¿Qué le parece la ubicación D'Angeles Store a nuestros clientes?

Figura 4 ubicación D'Angeles Store

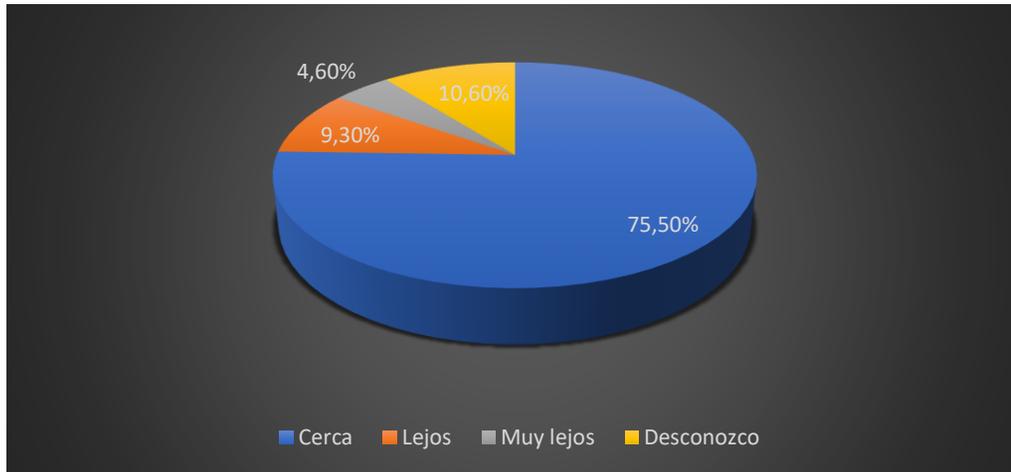


Tabla 3 ubicación D'Angeles Store

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Cerca	114	75,5%
Lejos	14	9,3%
Muy lejos	7	4,6%
Desconozco	16	10,6%
Total	151	100%

Análisis

Los resultados obtenidos de la pregunta dos tiene distintas opiniones ya que 114 personas mencionaron que la ubicación estaba cerca de sus viviendas dando como resultado de un 75,5%, de modo 14 personas manifestaron que el sitio quedaba lejos de su ubicación dando como resultado al 9,3%, acotando que 7 personas aludieron estar muy lejos de sus viviendas dando como resultado de un 4,6%, por ultima opinión de 16 personas manifestaron desconocer de su ubicación, con un resultado del 10,6%, ya sea porque no se encuentran dentro del cantón el Carmen o porque aún no tiene conocimiento nuestra empresa.

3) ¿Qué opina sobre las marcas de prendas ecuatorianas?

Figura 5 opinión sobre las marcas de prendas ecuatorianas

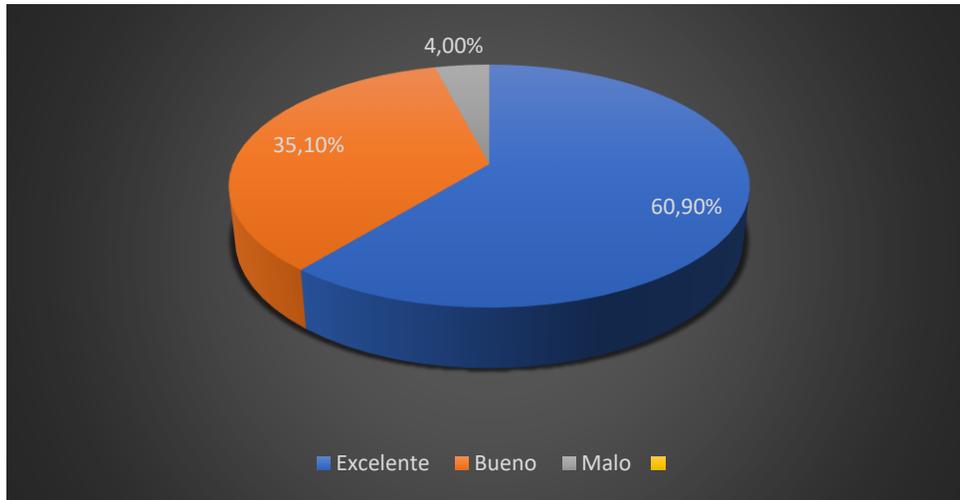


Tabla 4 opinión sobre las marcas de prendas ecuatorianas

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Excelente calidad	92	60,9%
Buena calidad	53	35,1%
Mala calidad	6	4,%
Total	151	100%

Análisis

Los resultados de la pregunta tres 92 personas aludieron que las marcas ecuatorianas sí son de excelente calidad arrojando como resultado a un 60,9%, de tal modo 53 personas manifestaron que las prendas son de buena calidad con resultados del 35,1%, por último 6 personas mencionaron que son de mala calidad las prendas ecuatorianas con resultado del 4%, de manera que estos tres grupos dan a conocer sus distintas opiniones con un margen del 100%.

4) ¿Cómo futuro cliente D´Angeles Store, recomendaría las prendas que ofrecemos con sus amigos?

Figura 6 futuro cliente D´Angeles Store

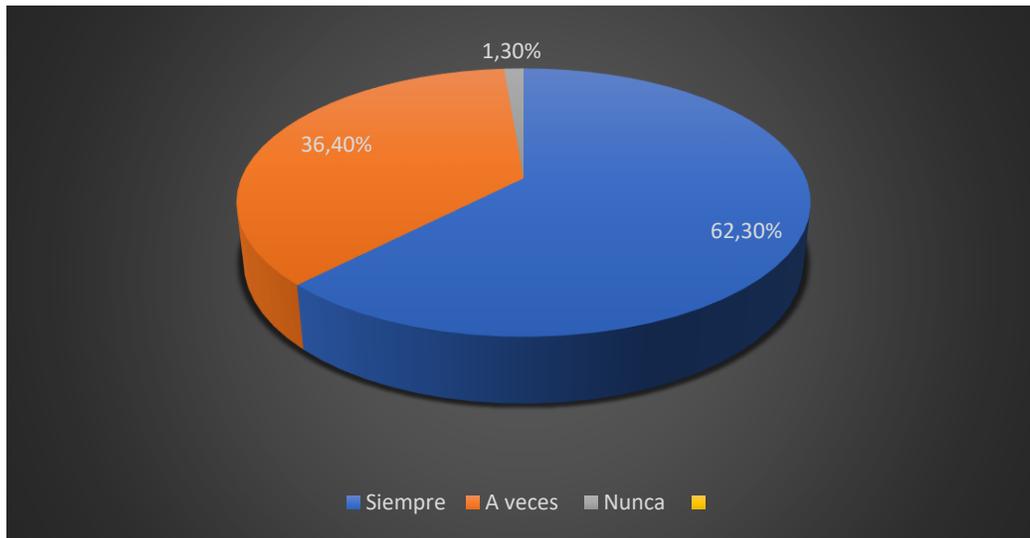


Tabla 5 futuro cliente D´Angeles Store

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	94	62,3%
A veces	55	36,4%
Nunca	2	1,3%
Total	151	100%

Análisis

De acuerdo a la cuarta pregunta 94 personas mencionaron recomendarnos siempre con sus amistades sobre los productos que ofrecemos con resultado del 62,3%, así mismo 55 personas manifestaron recomendarnos a veces con el 36,4% a favor, cabe acotar que 2 personas mencionaron nunca recomendarnos con un margen del 1,3% ya sea porque aún desconoce de nuestros productos al mercado.

5) ¿Compraría a menudo si nuestras prendas comercializadas fuesen bonitas y económicas?

Figura 7 prendas comercializadas



Tabla 6 prendas comercializadas

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
A veces	61	40,4%
Siempre	88	58,3%
Nunca	2	1,3%
Total	151	100%

Análisis

Los resultados de la pregunta cinco, arrojó como resultado en la opinión de 61 personas mencionaron que a veces comprarían con un margen del 40,4% sobre los productos que ofrecemos, así mismo 88 personas manifestaron siempre comprar en nuestra tienda con un valor del 58,3% a favor de la empresa, cabe acotar que 2 personas mencionaron que nunca compraría con un margen del 1,3% ya sea porque es un cliente poco recurrente.

6) ¿Le gustaría que le implementáramos bisuterías a D´Angeles Store?

Figura 8 bisuterías a D´Angeles Store

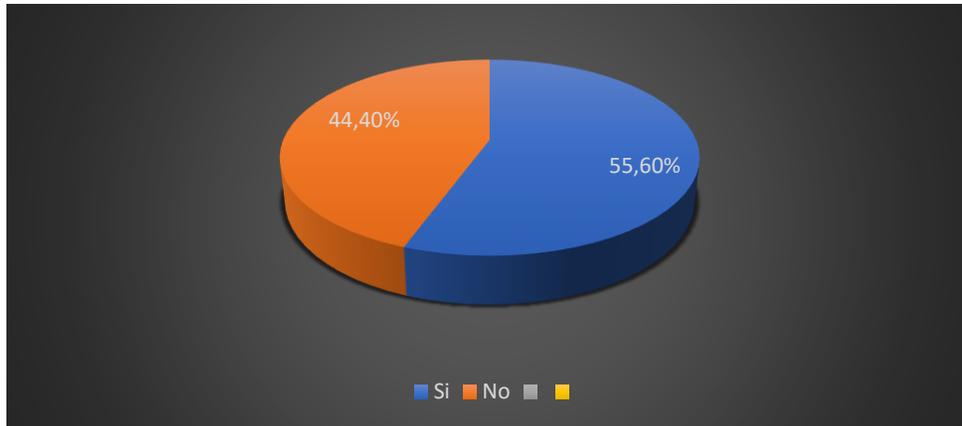


Tabla 7 Figura 8 bisuterías a D´Angeles Store

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Si	84	55,6%
No	67	44,4%
Total	151	100%

Análisis

De acuerdo con sexta pregunta 84 personas manifestaron que si sería buena idea de implementar bisutería a nuestro local D´Angeles Store dando como resultado a un 55,6% de aprobación, de tal modo que 67 personas mencionaron no imponer este tipo de accesorios con un margen negativo del 44,4%, determinando como resultado de un 100% al emprendimiento.

7) ¿Comúnmente usted con qué frecuencia adquiere prendas de vestir para su closet?

Figura 9 prendas de vestir

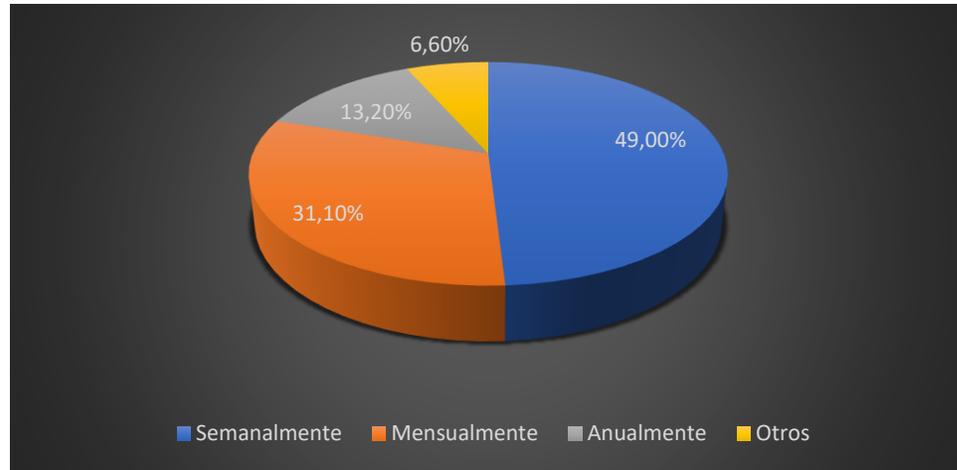


Tabla 8 prendas de vestir

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Semanalmente	74	49%
Mensualmente	47	31,1%
Anualmente	20	13,2%
Otros	10	6,6%
Total	151	100%

Análisis

En la pregunta número siete 74 personas dan a conocer que adquieren prendas de vestir semanalmente con resultados del 49%, de manera que 47 manifestaron comprar mensualmente con resultados del 31,1%, así mismo 20 personas adquieren anualmente a su closet este tipo de prendas dando como resultado el 13,2%, de modo que mencionaron otros 10 compradores que adquieren por otros medios con un resultado del 6,6%.

8) ¿usted qué tipo de ropa compra con más frecuencia?

Figura 10 tipo de ropa compra con más frecuencia

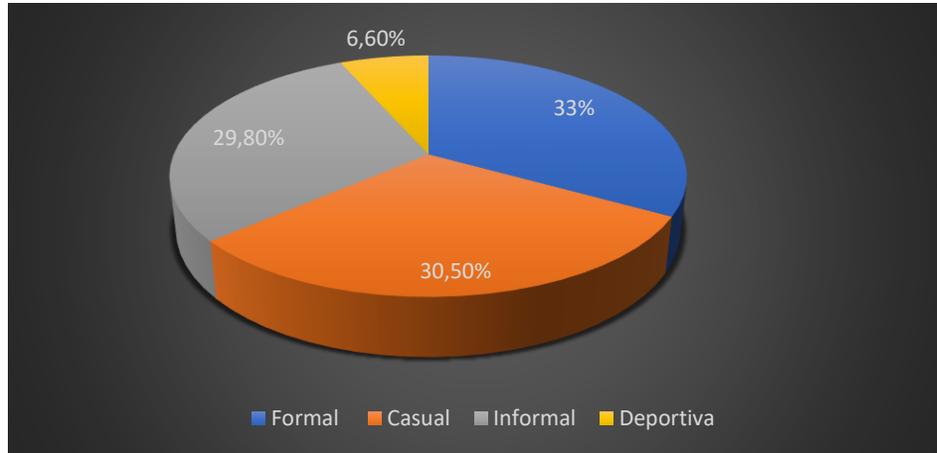


Tabla 9 tipo de ropa compra con más frecuencia

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Formal	50	33,1%
Casual	46	30,5%
Informal	45	29,8%
Deportiva	10	6,6%
Total	151	100%

Análisis

De acuerdo a la pregunta ocho, 50 personas mencionaron comprar ropa formal con un resultado del 33,1%, así mismo 46 personas acotaron usar ropa casual con un resultado del 30,5% dando a conocer a D´Angeles Store su variedad de surtido que debería ofrecer al momento de comprar, de manera 45 personas aludieron comprar ropa informal con resultados del 29,8%, por ultimo 10 persona acotaron comprar solamente ropa deportiva con resultados del 6,6%.

9) ¿Cómo futuro cliente D´Angeles Store que establece en su búsqueda a parte del diseño?

Figura 11 diseño



Tabla 10 diseño

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
Atención	64	42,4%
Surtido	38	25,2%
Calidad	46	30,5%
Otros	3	2%
Total	151	100%

Análisis

En resultados de la pregunta nueve, 64 personas mencionaron que en su búsqueda al momento de visitarnos es la atención que recibiremos por parte D´Angeles Store con un resultado del 42,4%, así mismo 38 personas mentaron que el surtido de prendas es lo principal con un resultado del 25,2%, de modo que 46 aludieron que la calidad es fundamental con un resultado del 30,5%, por último 3 personas no se mencionaron en nuestras tres preguntas con el 2%.

10) ¿Al momento de salir a comprar ropa, usted, de cuánto dinero dispone a gastar?

Figura 12 cuánto dinero dispone a gastar

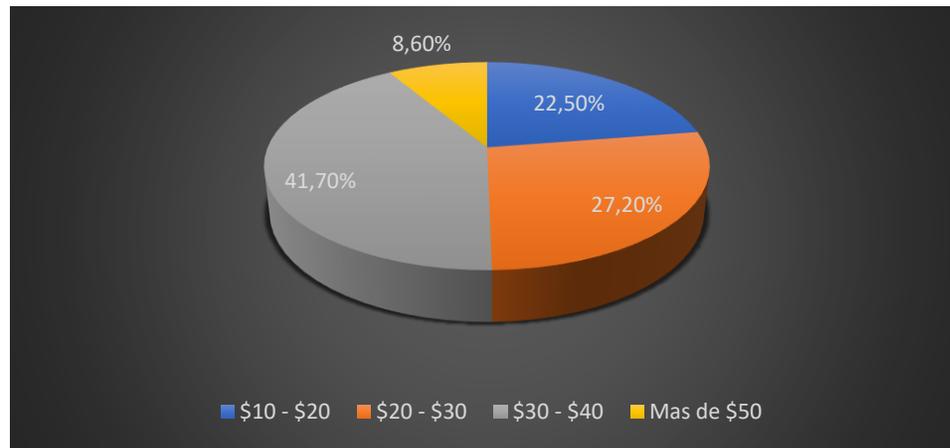


Tabla 11 cuánto dinero dispone a gastar

Criterio	Frecuencia	Porcentaje
\$10 - \$20	34	22,5%
\$20 - \$30	41	27,2%
\$30 - \$40	63	41,7%
Más de \$50	13	8,6%
Total	151	100%

Análisis

El resultado de la pregunta diez, muestra que 34 personas mencionan que al momento de comprar disponen de \$10 - \$20 con un resultado del 22,5%, por otra parte 41 manifiestan disponer de \$20 - \$30 con resultados del 27,2%. Así mismo 63 mencionan que disponen de \$30 -\$40 al momento de comprar dando como resultado con el 41,7%, por último, un grupo de 13 personas manifestaron disponer de más de \$50 al momento de realizar sus compras con un resultado de 8,6%.

CAPÍTULO III PROPUESTA

3.1. Segmentos de mercado

Inicialmente dentro de este apartado se desarrolla el Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store sector el Carmen. De tal manera que, (Pierce Aileen, 2021) así lo afirma:

El modelo Canvas es una herramienta que nos ayuda a plasmar modelos de negocio y así analizarlos de forma sencilla y concreta. (pág. 26)

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA

Tabla 12 Segmentación demográfica

DEMOGRÁFICA		
Edad	Género	Ocupación
14 – 60 años, entre ellos adolescentes , jóvenes y adultos.	Masculino y Femenino	Amas de casa, estudiantes de colegio, universitarios, profesores, Abogados, deportistas, trabajadores del Gad municipal.

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA

Tabla 13 Segmentación geográfica

GEOGRÁFICA		
Ciudad	Zona	Acceso transporte
El Carmen – Manabí	Cálido- húmedo temperaturas mínimas de 18°C y las máximas de 45°C.	Si
Población económicamente activa		5.000

SEGMENTACIÓN PSICOGRÁFICA

Tabla 14 Segmentación Psicográfica

PSICOGRÁFICA	
Personalidad	Estilo de vida
Personas entre jóvenes y adultas que deseen y estén interesadas en adquirir cada una de nuestras a comercializar.	Bajo Medio bajo Medio alto

3.2. Propuesta de valor

Este producto o servicio satisface los requisitos para un determinado segmento de mercado, ventaja que se ofrecen a los clientes. (Rebato Carlos, 2020) De tal manera que, el Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen busca ofrecer un mejor servicio y satisfacción al cliente. (pág. 26)

Tabla 15 propuesta de valor

MATRIZ PROPUESTA DE VALOR	
Problemática	Necesidad a resolver
<p>Inicialmente debemos identificar el tipo de clientes.</p> <p>Conocer las necesidades que satisfacen al cliente.</p> <p>Identificar la competencia en el mercado.</p> <p>Establecer mejoras a corto y largo plazo.</p>	<p>Buscar proveedores directos que nos entreguen a precio de fábrica la mercadería y abastezcan de surtido, ya que, si existen, de manera que, nos garantizan mayor seguridad, así, nos evitaríamos estos incidentes al momento de adquirir productos por intermediarios, de tal manera el alza de precios y contrabando afectan dentro del negocio.</p>

3.3. Canales

El canal de comunicación es el modo que implementa la empresa para comunicarse con sus distintos segmentos de mercados y así, llegar a ellos y plantearles una propuesta de valor. (Fernandez jose , 2022) Establece que el servicio para la creación de D´Angeles Store, se presenta el canal de manera directa al personal de D´Angeles Store el Carmen. Nuestra forma de darnos a conocer con nuestro cliente objetivo será creando páginas oficiales D´Angeles Store, con sus novedosos productos para su empresa que llegaría a ser vía WhatsApp, Facebook, Instagram, Tik Tok. De manera que, crearemos una expectativa a nuestro mercado objetivo con mayor satisfacción para la empresa D´Angeles Store.

Tabla 16 canales

Canales		
Propio	Directo	Indirecto
Conecta nuestro producto de manera directa con el cliente	Proveedores directos e independientes y a precios de fábrica ofreciendo los mismos productos y marcas.	Se las conoce como tiendas boutique, especializadas en calzados, accesorios y prendas de vestir dentro del Carmen.

3.4. Relación con los clientes

la empresa se mantendrá con relación al cliente de forma directa, de acuerdo como lo dice (Osterwalder & Pigneur, 2016) dentro del modelo describimos los diferentes tipos de relación que tiene la empresa con su segmento de mercado objetivo. El cliente hoy en día busca una atención personalizada para una mayor satisfacción a la hora de adquirir cualquiera de nuestros productos D'Angeles Store. (pág. 26)

Tabla 17 relación con los clientes

Crecer en ventas	Asistencia	Autoservicio	Automatizados	Comunidad
Inicialmente el cliente importará más que el precio o el producto, de manera que, obtendrá una experiencia ágil, amable y sobretodo satisfactoria.	Relación directa con el cliente para así, obtener mayor satisfacción en sus compras	Recursos necesarios mediante vía WhatsApp, mercado libre o paginas oficiales D'Angeles Store. De manera que, el cliente pueda llegar sin dificultad a nuestro local	Inicialmente crearemos chatbots para el cliente, así al momento de que ellos chequen un estado de sus compras, automáticamente se les desplegara un mensaje de información	Nuestro emprendimiento crea lazos de amistad, con su aporte a las fiestas culturales del cantón ya que por ello, se realizan en honor a la virgen del Carmen

3.5. Fuente de ingresos

Como lo manifiesta (Osterwalder Alexander, 2019) “las fuentes de ingreso se generan cuando el cliente adquiere una propuesta de valor ofrecida “ (pág. 26) de manera que, para la creación de D'Angeles Store dentro del mercado minorista tiene actividad de compra y venta de sus productos y servicio con fines de lucro entre el cliente y la empresa.

Tabla 18 fuentes de ingresos

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES			
Productos	Cant. Ventas	Precio al mayor	Precio al publico
Ropa de hombre			
Camisetas	24	\$6,50	\$12,00
Pantalones	72	\$10,00	\$20,00
Camisas	24	\$10,00	\$20,00
Bermudas	18	\$7,00	\$12,00
Pantalonetas	24	\$6,50	\$12,00
Gorras	30	\$5,00	\$20,00
Chaquetas	24	\$12,00	\$22,00
Buzos	24	\$9,00	\$18,00

PRESUPUESTO DE VENTAS MENSUALES			
Productos	Cant. Ventas	Precio al mayor	Precio al publico
Ropa de mujer			
Blusas	24	\$6,50	\$12,00
Pantalones	72	\$10,00	\$20,00
Vestidos	24	\$10,00	\$20,00
Faldas	18	\$7,00	\$12,00
Shorts	24	\$6,50	\$12,00
Enterizos	30	\$10,00	\$20,00
Chaquetas	24	\$12,00	\$22,00
Buzos	24	\$9,00	\$18,00

3.6. Recursos clave

Inicialmente dentro de una empresa sus recursos clave acceden a crear y ofrecer una propuesta de valor, de manera que, establecen relaciones con su segmento de mercado y conocer ingresos. Comparando que cada modelo de negocio solicita diferentes recursos claves, ya sean de propiedad de su empresa u obtenerlo de sus colaboradores. Su eficacia para la creación de D'Angeles Store es importante señalar con qué recurso contará actualmente para el desarrollo de su emprendimiento es de recurso humano, financiero, físicos y tecnológicos.

Recurso humano

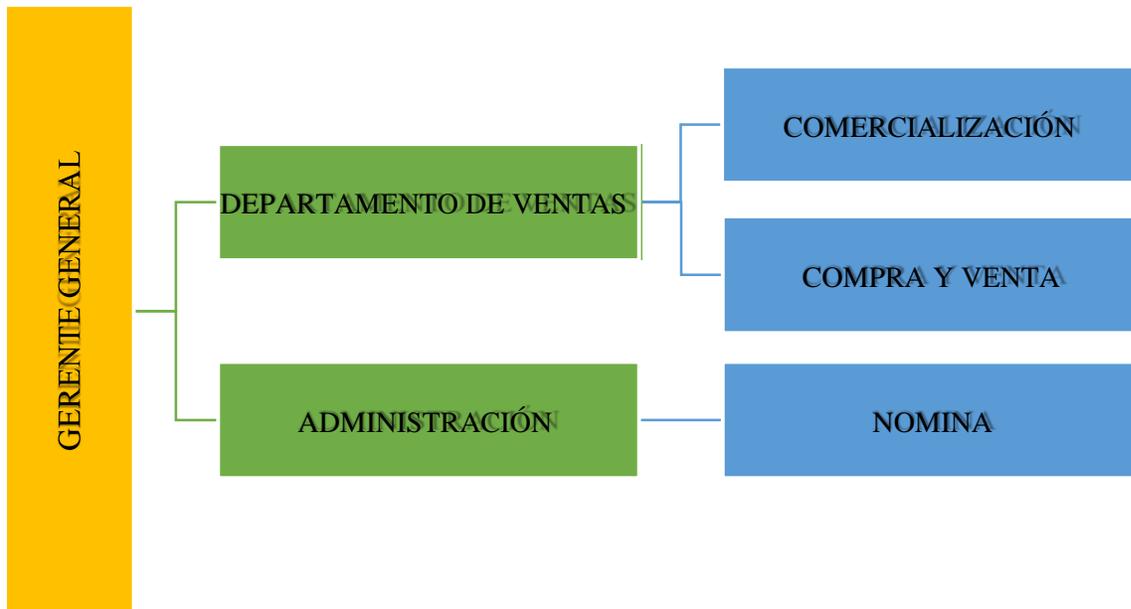
El desarrollo del Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store sector el Carmen, su recurso humano es fundamental para definir la implementación dentro del mercado, de manera que ejecutaremos cada uno de nuestros conocimientos y así cumplir de manera objetiva con el proyecto.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL D'ANGELES STORE

En la actualidad nuestra microempresa D'Angeles cuenta con un organigrama estructural que le permite conocer cómo está constituido el proyecto, los niveles de autoridad con los que cuentan los diferentes departamentos, de tal forma que permite la orientación de la máxima autoridad al gerente y trabajador en las diferentes funciones y cargos que estas desempeñan.

Para la organización esta etapa de desarrollo en la que se encuentra D'Angeles Store, establece que lo más conveniente es conformar una estructura organizacional simple con el fin de ser más eficientes respecto a los costos de operación para la ejecución del proyecto.

Figura 13 Organigrama



ORGANISMOS DE APOYO

Entre los organismos de apoyo con los que se contará para la puesta en marcha del desarrollo del negocio D'Ángeles Store, serían las Asociaciones del Comercio, el GAD Municipal y la Administración de lugar.

DESCRIPCIÓN DE CARGOS Y FUNCIONES

GERENTE GENERAL

Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.

Actividades:

- ✓ Planificar los objetivos de la empresa a corto y largo plazo.
- ✓ Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro. Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- ✓ Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal.
- ✓ Analizar los problemas de la empresa en los aspectos principales.
- ✓ Coordinar con los demás funcionarios las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa.

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACIÓN:

- ✓ Encargado de mantener en función las necesidades básicas del centro comercial
- ✓ Gestionar documentación por parte de asociaciones o comerciantes del lugar
- ✓ Ser la portavoz para llevar la información a la alcaldía por parte de los comerciantes
- ✓ Encargada de seleccionar personal de limpieza y guardianía
- ✓ Gestionan te de contratos y documentación interna

DEPARTAMENTO DE VENTA

Hoy en día las funciones del departamento de ventas han asumido al vendedor como una pieza clave en cualquier empresa, esta razón la microempresa “

ESTABLECER LOS OBJETIVOS

Crea objetivos realistas y orientados al crecimiento, así como las ganancias de cada vendedor y el enfoque que deben tender.

Como una forma de motivar a tu equipo para que consiga sus objetivos puedes otorgar bonos y comisiones, ya que este tipo de remuneraciones impulsa a los empleados a alcanzar más rápido sus expectativas.

PLANIFICAR LAS ESTRATEGIAS

Conoce a detalle los valores del producto o servicio, fija el precio y la forma de distribución para que el equipo de ventas sea eficaz.

Los vendedores saben a fondo las preferencias de los clientes y sus necesidades, así que son una valiosa fuente de información. Una de las estrategias más usadas es sugerir lanzamientos, así que establece las que motiven mejor el crecimiento de tu compañía.

ATENDER A LOS CLIENTES

Recopila la información acerca de la atención que se brinda al cliente, ya que ahí se ubicarán los logros y los retos del área de ventas y de otros departamentos que interactúen con el usuario.

Cuida que los vendedores atienden perfectamente a los clientes al dejar una buena impresión en cada una de las interacciones. También recuerda que sus características más importantes son la paciencia, la perseverancia y la capacidad para crear vínculos significativos con su contraparte, por medio de la empatía y la comunicación efectiva.

DEPARTAMENTO DE COMPRA Y VENTA:

- ✓ Se encargan de la adquisición de bienes y servicios necesarios para que nuestro negocio pueda producir de manera eficiente.
- ✓ Asegurarse en el surtido que haya dentro del local
- ✓ Evaluar los precios a los que se adquieren los productos.
- ✓ Trabajo administrativo en relación a las compras de suministro y material.
- ✓ Velar por cumplimiento de las políticas de compras

COMERCIALIZACIÓN

Para lograr los objetivos propuestos por la micro empresa D'Angeles Store, es necesario implementar un sistema de distribución agresivo, el cual como ya se dijo anteriormente estará basado en la venta y comercialización a partir de el encargado del local ya sea por catálogos o venta directa los cuales funcionarán como representantes de la empresa ante los clientes y ofrecerán los productos de venta. Dado esto, se tendrá que ser coordinados mediante jefes de venta y coordinadores de grupo, los cuales buscarán a partir de estos lograr los volúmenes de venta acorde con las metas y canalizar los productos a los compradores, por esto la elección del canal correcto es de vital importancia ya que estos deben de estar acordes con el mercado objetivo, la línea de productos y las expectativas de la empresa.

RECURSO FINANCIERO

Inicialmente la inversión en el manejo del desarrollo en el Modelo Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen, es oportuno considerar que dentro de los costos iniciales están, la adquisición de mercadería, insumos, materiales de arreglo, entre otros, de manera, que se analiza realizar una inversión total de \$6.000 usd. De modo que este valor se considera capital de trabajo, el mismo que será financiado por un crédito bancario.

Tabla 19 Inversión total

Inversión total	
Recursos físicos	\$4.500
Recursos intelectuales	\$500
Recursos tecnológicos	\$500
Otros	\$500
Capital de trabajo	\$6.000

Tabla 20 gastos mensuales

Gastos mensuales			
	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Recursos físicos	\$2.500	\$1.500	\$800
Recursos intelectuales	\$100	\$60	\$40
Recursos tecnológicos	\$500	-	-
Otros	\$300	\$200	\$100
Total	\$3.400	\$1.760	\$940

RECURSOS FÍSICOS

Para el desarrollo de la empresa su recurso analiza que, toda su infraestructura es para la creación de D´Angeles Store, las cuales funcionarán dentro de las instalaciones del centro municipal del Carmen. En efecto la empresa estará dotada de un local comercial, equipado dentro de sus instalaciones con aire acondicionado, seguridad, espacios recreativos para todas las edades, así mismo contará con equipo de oficina, estanterías, exhibidores, maniqués, vitrina, un stop surtido en mercadería, de manera que brindaremos lo necesario para una buena satisfacción al cliente en D´Angeles Store.

RECURSO INTELECTUAL

Pertenece a la habilidad que existe dentro del desarrollo del proyecto, este recurso intelectual va de acorde a la coordinación académica, de tal modo que se proyecta fundamentalmente para la creación de D´Angeles Store el Carmen.

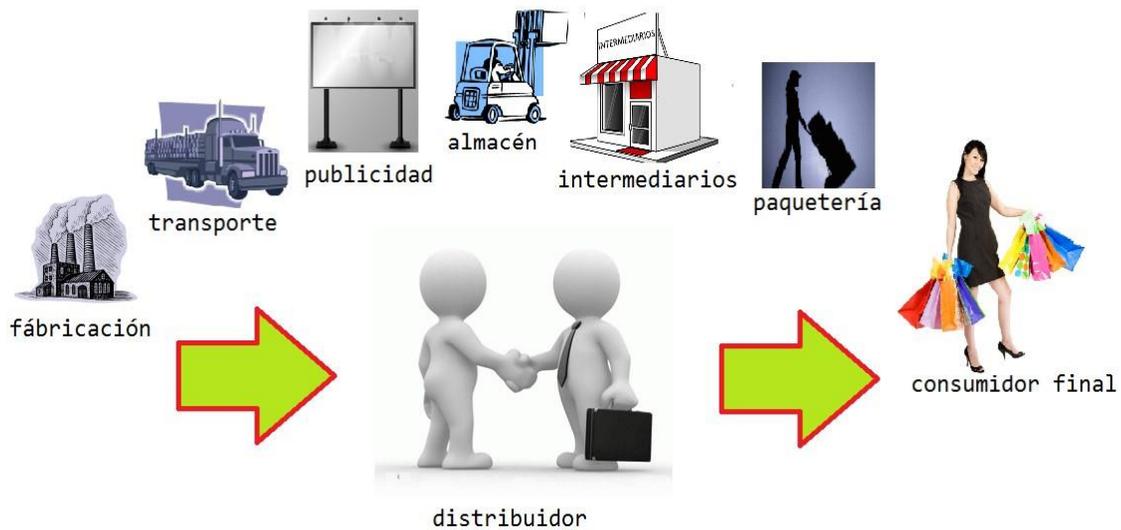
RECURSO TECNOLÓGICO

Inicialmente D´Angeles Store contara con equipos y programas informáticos que cubren las necesidades de contabilidad y comunicación, de modo que así se determinará un óptimo manejo al momento de manipular base de datos, inventarios, cobros, pedidos, entre otros.

ACTIVIDADES CLAVE

Es la acción clave que emprende una empresa para tener éxito, fundamentalmente crea y ofrece una propuesta de valor al mercado, estableciendo la relación con el cliente y obteniendo ingresos, de modo que, estas actividades claves son importantes en una organización al momento de desarrollar un proyecto. De manera que, debemos capacitarnos con nuevas estrategias de marketing y moda para un mercado exigente que va a la vanguardia, ya que a medida que pasan los años la tecnología avanza novedosamente y debemos estar actualizando nuestras estrategias para obtener mayor rendimiento y rentabilidad en la empresa.

Figura 14 actividades clave



Esta información es objetiva, es decir, no depende de una persona en concreto, sino que procede, de forma independiente, del mercado al que se sirve y con el que se trabaja. Es fundamental para disminuir el riesgo de la toma de decisiones comerciales.

SOCIOS CLAVE

La creación de alianzas estratégicas es el éxito de perseverancia ante toda circunstancia, nuestro modelo de negocio es una pieza clave, de manera que, optimiza los costos adquiriendo capital humano, los socios claves D´Angeles Store, se convierten en nuestra red de proveedores y socios que colabora al manejo del modelo de negocio Canvas.

Los principales socios claves D´Angeles Store son: Instituto Tecnológico Superior HCPP relacionando a sus coordinadores y directivos por su aporte con sus instructivos imprescindibles para el desarrollo del proyecto, así mismo, al tutor académico que con sus grandes conocimientos fue de gran ayuda e impulso el desarrollo del Modelo Canvas para la creación de D´Angeles Store el Carmen.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Inicialmente los costos es lo que implica la puesta en marcha de un modelo de negocio, a continuación, detallamos todos los ingresos que abarcan la ejecución para la creación de D'Angeles Store el Carmen.

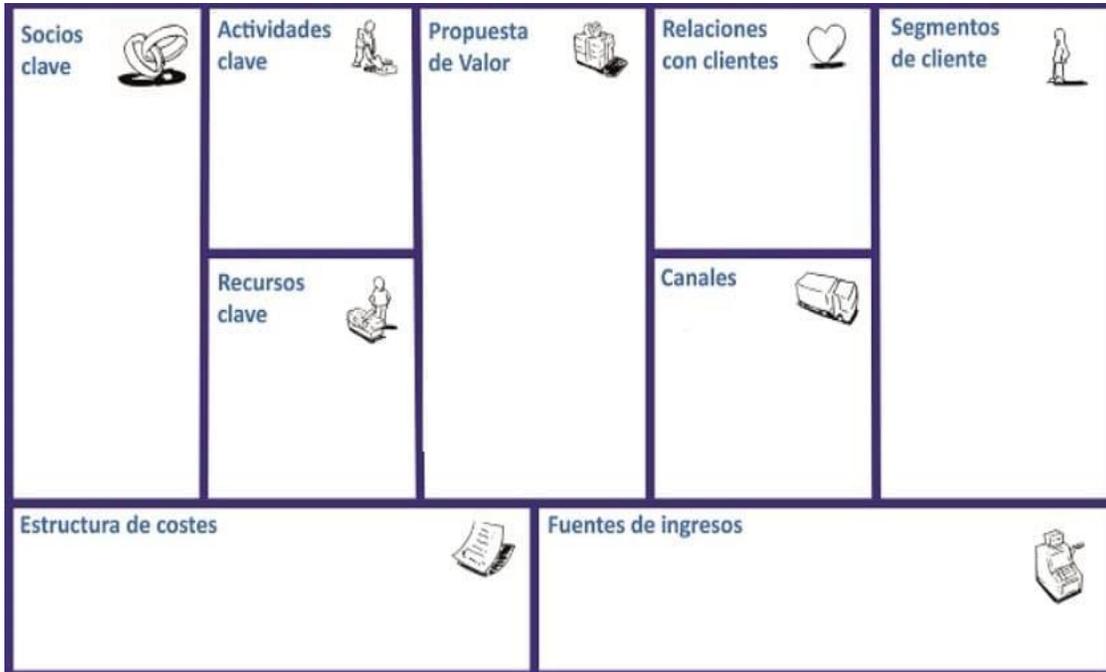
Tabla 21 estructura de costos

Presupuesto de costos y gastos mensuales			
Concepto	Unidad	costo unitario	costo mensual
Costos fijos			
Pago de alquiler			\$80,00
Luz			\$10,00
Agua			\$5,00
Pago de internet			\$10,00
Pago a empleados	2	\$10,00	\$20,00
Total de costos fijos			\$125,00
Costos variable			
Materia prima	500	24	\$12.000,00
Gasto de envíos	100	12,5	\$12.500,00
Total de costos variables			\$24.500,00
Costos totales			\$24.625,00

Estimación de gastos generales	
Gastos de apertura	
Permisos de apertura	\$200,00
Depósito de alquiler	\$160,00
Alquiler mensual	\$80,00
Mejoras al local	\$500,00
Pago de contratista	\$50,00
Mobiliario	\$500,00
Compra de computador	\$200,00
Inventario	\$6.000,00
Pago de patente anual	\$25,00
Total aproximado	\$7.715,00

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Figura 15 modelo de negocio



CONCLUSIONES

- ✓ El presente proyecto deduce que el análisis teórico del proyecto de investigación se basó en el modelo de negocio Canvas, de manera que sustentara la creación de D'Angeles Store el Carmen.
- ✓ La aportación obtenida del diagnóstico situacional determinó que los precios y la comercialización de ropa en de D'Angeles Store mejorará dentro de ese sector, motivó que su rentabilidad estará más favorable para la creación de nuestra tienda de ropa.
- ✓ Se concluye con la orientación de nuestros conocimientos a un estudio viable de la creación de D'Angeles Store con el valor de un estudio conciso al desarrollo de un proyecto con la variedad de venta actual en el mercado.
- ✓ Inicialmente el modelo de negocio Canvas mediante su lienzo nos permite incrementar la productividad de nuestro emprendimiento con estrategias y recursos utilizados, de manera, nos brinda el apoyo de cubrir cada una de las necesidades de nuestros clientes internos para la creación de D'Angeles Store cumpliendo con su objetivo.

Deducimos el análisis de desarrollo del modelo de negocio Canvas ya que de esta manera ayudó a obtener la investigación necesaria para que la financiación de este proyecto sea beneficiosa y positiva para los que conforman su entorno.

Finalmente llegamos a la conclusión de la falta de diversidad en los productos dentro del sector comercial ya que los clientes prefieren atención personalizada, calidad y economía dentro de un mismo lugar, por ende, nos motivamos a la creación de D'Angeles Store en el sector el Carmen para aumentar la sostenibilidad económica y así aportar al desarrollo de nuestro Cantón.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda emplear los conocimientos teóricos y prácticos alcanzados sobre el modelo de negocio Canvas para la creación de D´Angeles Store el Carmen.
- ✓ A propósito, se recomienda ejecutar un análisis situacional que nos permita comprender su desarrollo dentro del entorno comercial, de manera que alcanzaremos la información requerida para la toma de decisiones en nuestro proyecto.
- ✓ Se sugiere aprovechar la oportunidad de invertir para la creación de D´Angeles Store en el Carmen ya que es un proyecto rentable que a corto y largo plazo generará mayores ganancias a su emprendimiento favoreciendo a sus involucrados.
- ✓ Antes de emprender algún negocio por más limitado que sea, es recomendable capacitar que modelo de negocio le convendría mejor al desarrollo de su proyecto, de manera que así no fracasaría al momento de emprender para obtener mayor éxito.
- ✓ De esta manera, recomendamos llevar a cabo las estrategias y requerimientos desarrollados en el modelo de negocio Canvas con el propósito de concretar la creación de D´Angeles Store el Carmen.
- ✓ Se recomienda crear alianzas con asociaciones involucradas al sector comercial para respaldar su éxito y seguridad de su empresa, de modo que así generamos mejores ingresos en el mercado.

Finalmente se sugiere que los organismos de apoyo se centren en cada una de sus obligaciones para sí obtener mejores resultados para llevar a cabo el éxito de este proyecto.

BIBLIOGRAFÍA

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>

<https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>

<https://www.gob.ec/gad-carmen>

<https://www.lexis.com.ec/biblioteca/constitucion-republica-ecuador>

<https://cristinaramosvega.com/business-model-canvas-alex-osterwalder/>

file:///C:/Users/pc/OneDrive/Im%C3%A1genes/ANEXOS%20DE%20SERVICIO%20A%20LA%20COMUNIDAD/Plan-de-Creaci%C3%B3n-de-Oportunidades-2021-2025-Aprobado_compressed.pdf

ANEXOS

Encuesta realizada al modelo de negocio Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen.

Preguntas Respuestas **151** Configuración



Modelo de Negocio Canvas para la creación de D'Angeles Store el Carmen.

Encuesta para conocer su opinión en correlación para la creación de una empresa comercializadora de ropa en el sector del Carmen, con el fin de identificar la perspectiva que tienen las personas con respecto al producto y proyecto planteado.

¿Usted conoce de nuestro local D'Angeles Store?

...

 Opción múltiple



Sí ×

No ×

Tal vez ×

¿Qué le parece la ubicación D'Angeles Store a nuestros clientes?



- Cerca
- Lejos
- Muy lejos
- desconozco

¿Qué opina sobre las marcas de las prendas ecuatorianas?



- Excelente calidad
- Buena calidad
- Mala calidad

¿Cómo futuro cliente D'Angeles Store, recomendaria las prendas que ofrecemos con sus amigos?



- Siempre
- A veces
- Nunca

¿Compraría a menudo si nuestras prendas comercializadas fuesen bonitas y económicas?



- A veces
- Siempre
- Nunca

¿Le gustaría que implementáramos bisuterías a D'Angeles Store?



- Si
- No

¿Comúnmente usted con qué frecuencia adquiere prendas de vestir para su closet?



- Semanalmente
- Mensualmente
- Anualmente

¿Usted qué tipo de ropa compra con más frecuencia?



- Formal
- Casual
- Informal
- Deportiva

¿Cómo futuro cliente D'Angeles Store que establece en su busque a parte del diseño?



- Atención
- Surtido
- Calidad
- Otros

⋮

¿Al momento de salir a comprar ropa, usted, de cuánto dinero dispone a gastar?



- \$10 – \$20
 - \$20 – \$30
 - \$30 – \$40
 - Más de \$50
-

Link de la encuesta para la creación de D´Angeles Store el Carmen.

https://docs.google.com/forms/d/1Qdv8wqSNU4gfv878idEOgPzq_rYY3V2hwdI8p6yTCpk/edit#responses

Lugar externo donde se llevará a cabo la ejecución de D'Ángeles Store el Carmen.



Sitio interno donde se implementará la ejecución de D'Ángeles Store el Carmen





Andrade Vélez, Ana Gabriela

11%
Similitudes



4% Texto entre comillas
< 1% similitudes entre comillas
0% Idioma no reconocido

Nombre del documento: **Andrade Vélez, Ana Gabriela.pdf**
ID del documento: **8aea8be93083104105291830482661d05d8d6d42**
Tamaño del documento original: **2,31 Mo**

Depositante: **Gladys Barragan**
Fecha de depósito: **16/3/2023**
Tipo de carga: **Interfase**
Fecha de fin de análisis: **16/3/2023**

Número de palabras: **13.627**
Número de caracteres: **99.185**

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	atd.gob.ec https://atd.gob.ec/wp-content/uploads/2017/08/Constitucion-Republica-Ecuador.pdf 21 fuentes similares	3%		Palabras idénticas : 3% (400 palabras)
2	repository.javeriana.edu.co https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9360/tesis445.pdf?sequence=1	2%		Palabras idénticas : 2% (297 palabras)
3	dspace.unlandes.edu.ec Plan Nacional de desarrollo 2017 - 2021 https://dspace.unlandes.edu.ec/bitstream/123456789/12430/1/EcuadorPlanNacionalTodaUnaVida2017-2021 18 fuentes similares	1%		Palabras idénticas : 1% (221 palabras)
4	www.waarednew.co Ventas https://www.waarednew.co 1 fuente similar	1%		Palabras idénticas : 1% (210 palabras)
5	docs.google.com Modelo de Negocio Canvas para la creación de D'Angeles Store e... https://docs.google.com/forms/d/1Qd6tWq2NUAgjv470i8EgPqgYY3Z2hw0pYTCpk/edit#responses	1%		Palabras idénticas : 1% (109 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	chilanes.gob.ec https://chilanes.gob.ec/wp-content/uploads/2022/02/Proyecto_Ordenanza_AlineacionMetas_2021-2022...	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (36 palabras)
2	dspace.unl.edu.ec INSURCIENCIA LEGAL EN EL CÓDIGO PENAL PARA SANCIONAR A... https://dspace.unl.edu.ec/bitstream/123456789/2650/1/ALBÁN%20LABANDA%20MARCOS%20VENECIO.pdf	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (27 palabras)
3	www.trabajo.gob.ec https://www.trabajo.gob.ec	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (40 palabras)
4	www.eersa.com.ec https://www.eersa.com.ec	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (24 palabras)
5	Documento de otro usuario #191330 El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas : < 1% (19 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas) Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

- <https://www.gob.ec/gad-carmen>
- <https://blog.hubspot.es/sales/vendedor-exitoso>
- <https://www.lebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu>
- <https://cristinaramosvega.com/business-model-canvas-alex-osterwalder/>
- <https://www.lebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>