



Escuela de
Diseño

Proyecto de Grado
Plan de Negociosa Nivel de Prefactibilidad

Empresa

Zekin

Integrantes:

Sonia Johannis Orozco Montenegro

Maykol Solaris Martínez

Tutor: Luis Carvajal



Universidad
Politécnica
de Nicaragua

Sirviendo a la Comunidad

Agradecimiento

Agradecemos a Dios por habernos acompañado y guiado a lo largo de nuestras carreras, por ser nuestra fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarnos la vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Damos gracias a nuestros Padres Ines Orozco, Sonia Montenegro, José Solari y Desiree Martínez, por los valores que nos han inculcado, y por habernos dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de nuestras vidas. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

A nuestros hermanos por ser parte importante de nuestras vidas y representar la unidad familiar. A Alexander Orozco, Betty Orozco, Katherin Solari y Nahomi Solari por llenar nuestras vidas de alegría y amor cuando más los hemos necesitado.

Le agradezco la confianza, apoyo y dedicación de tiempo a nuestro profesor: Luis Carbajal. Por haber compartido con nosotros sus conocimientos y sobre todo su amistad.

A nuestros amigos por confiar y creer en nosotros y haber hecho de nuestra etapa universitaria un trayecto de vivencias que nunca olvidaremos.

Johannis Orozco y Maykol Solaris

INDICE

	Página
Capítulo I	9
Capitulo II	
Introducción al Plan de Negocios	10
2.2 Tamaño de la empresa	11
2.3 Ubicación de la empresa	11
2.4 Justificación	11
2.5 Misión	12
2.6 Visión	12
2.7 Valores de un empresario	13
2.8 Principios Empresariales	13
2.9 Valores Empresariales	13
2.10 Distingos	15
Capitulo III Mercado	17
3.1 Objetivos del Mercado	18
3.2 Investigación del Mercado	19
3.3 Estudio de Mercado	21
3.4 Distribución y puntos de Venta	22
3.5 Promoción del producto o servicio	23
3.6 Fijación y Políticas de Servicios.	25
3.7 Plan de Instrucción al Mercado	26
3.8 Riesgos y Oportunidades del Mercado	27
3.9 Sistema y Plan de Ventas	27
3.10 Encuesta de Estudio de Mercado	28

	Página
Capítulo IV Producción	
4 Introducción.	29
4.1 Objetivos del Área de Producción.	29
4.2 Especificaciones del Producto.	30
4.3 Proceso de Producción.	33
4.4 Diagrama de Flujo de Procesos	35
4.5 Características de la Tecnología de Producción	37
4.6 Equipo e Instalaciones	37
4.7 Materia Prima	39
4.8 Capacidad Instalada	39
4.9 Manejos de Inventario	40
4.10 Ubicación de la Empresa	41
4.11 Mano de Obra requerida	41
4.12 Procedimientos de mejora Continua.	42
4.13 Programa de producción.	42
CAPITULO V ORGANIZACIÓN	
5.1 Objetivos del área de organización:	44
5.2 Estructura organizacional	45
5.3 Funciones Específicas por Puestos.	45
5.4 Capacitación Personal:	48
5.5 Administración de Sueldos y Salarios	48
5.6 Evaluación del Desempeño	49
5.8 Relaciones de Trabajo	49
5.9 Marco legal de la Organización	50
CAPITULO VI	
6.1 Finanzas	52
ANEXOS	58

Resumen Ejecutivo.

Zkin es una empresa dedicada a la elaboración de camisetas serigrafiadas y a su venta a través de una tienda en donde podrá escoger, medir y comprar las camisetas de su preferencia al detalle y también al por mayor para empresas que necesitan branding.

Nuestra empresa se caracteriza por la calidad de sus productos tanto en camiseta como en serigrafía y lo mejor de todo es que a bajos costos, ya no tendrás que pagar grandes cantidades por una camiseta de calidad. Estamos conscientes que en el mercado existen otras empresa que denominamos competencia por dedicarse al mismo segmento, pero no tendrán los mismos beneficios que nosotros le ofrecemos en producto y servicio.

Como resultado del estudio de mercado se obtuvo agradables aceptación en cuanto a nuestra empresa del servicio, precio y producto ofrecido. Estamos comprometidos con el cliente en brindar y llenar sus expectativas, nuestra tienda tendrá una buena ubicación y gran publicidad gráfica para darse a conocer. Estaremos ubicados en la calle principal Altamira. Ofreciendo también para nuestros clientes servicio a domicilio y un catálogo de nuestros trabajo realizados.

Ofreceremos promociones de acuerdo al mes, descuentos, regalías y una gran sonrisa a toda persona que nos visite, también tendremos vendedores los cuales serán incentivados al igual que a todos los colaboradores de Zkin, realizaremos las capacitaciones pertinentes.

Como valor agregado al producto final se obsequiara una pulsera de hule con un grabado de la marca. También nos mantendremos en comunicación con nuestros clientes para que sepan las promociones actualizadas, igualmente las estaremos publicando en redes sociales, mensajes y correos electrónicos.

En Zkin nadie vale más que nadie por lo que veremos a todos nuestros colaboradores como parte de la familia, tú también eres bienvenido a ser parte de ella.

AUDITORIA PERSONAL

1

¿QUIÉNES SOMOS?
COMUNICADORES VISUALES

¿CON QUÉ CONTAMOS?
CON 3 COMPUTADORAS, CON PROGRAMAS DE
DISEÑOS Y CONOCIMIENTOS DE COMUNICACIÓN
VISUAL

2

3

¿QUÉ PODEMOS OFRECER?
diseño publicitario, diseño editorial, diseño web, serigrafía, manualidades

5

¿QUIÉN TE AYUDA?
Nuestros Padres y Mi pareja. Trabajaremos juntos
de la mano los dos, seremos apoyo uno del otro.

¿A QUIÉNES SE LO PODEMOS OFRECER?

MICRO Y MEDIANAS EMPRESAS
QUE ESTÁN EN DESARROLLO.
PUBLICO EN GENERAL

4

6

¿QUÉ HACES?
Administradora de un negocio, Diseño gráfico,
impresión a gran formato, convivir con la familia.

7

¿A QUIÉN AYUDAS?
LAS PERSONAS ALAS Q LES PRESTO MIS SERVICIOS
, TANTO IGUAL BENEFICIA A MI FAMILIA Y PAREJA

¿QUÉ AYUDA OFRECES?
OFRECIENDO SERVICIOS PARA SATISFACER Y RESOLVER
UNA NECESIDAD QUE DISPONGA EL CLIENTE Y ALA VEZ
SER REMUNERADO POR NUESTRO SERVICIO .

8

9

¿CÓMO TE RELACIONAS?
teniendo una relación cara a cara con tu cliente es la mejor manera
no obviando la tecnología como el teléfono y correo son útiles.

11

¿QUÉ OBTIENES?
obtendremos mas experiencia,
mas oportunidad de crecer,
de seguir aprendiendo.

¿CÓMO TE CONOCEN ?
COMO EL EJEMPLO LO DICE
CON NUESTRO TRABAJO Y
CALIDAD DEL MISMO

10

12

¿QUÉ DAS?
entrega, cuidado, cariño, energía, tiempo ,
dejar el tiempo en familia, amigos y demás

13

¿QUÉ RECURSOS TIENES?
EGRESADO EN LA CARRERA DE DISEÑO GRÁFICO CON
CONOCIMIENTOS EN DISEÑO EN GENERAL DESARROLLADO
EN DISEÑO DE PUBLICIDAD A GRAN ESCALA
MANEJO DE MAC, WINDOWS Y LINUX

Capítulo I: Auditoría Personal

Introducción

El diseño gráfico puede ser un mercado lucrativo para los artistas con talento que puedan evaluar las necesidades del negocio y mantener su productividad. Realizaremos este proyecto en busca de la completa satisfacción de los clientes ya que hemos notado la deficiencia en serigrafías y/o la mala calidad en las camisetas. Este capítulo lo hemos realizado con el objetivo de autoanálisis y de reflejar nuestro pro y contras en nuestras vidas cotidianas y reflejar que no es útil para cumplir el objetivo de tomar este reto de montar nuestra empresa con ideas innovadoras.

Nadie dijo que estudiar diseño gráfico iba a ser fácil, sin embargo algo en el fondo de nosotros nos impulsó a marcar un paso y estar aquí y nos ha llevado a este punto, en donde estamos a un peldaño más de culminar nuestra carrera y ser Licenciados en Diseño Gráfico.

En el presente trabajo final de carrera se elabora un plan de negocio para la creación de una empresa de serigrafía con diseños personalizados y empresariales ubicada en Managua. El fin del plan de empresa es concluir si el proyecto resultaría viable y rentable en el largo plazo.

La serigrafía es una técnica de impresión empleada en el método de reproducción de documentos e imágenes sobre cualquier material, y consiste en transferir una tinta a través de una malla tensada en un marco. El paso de la tinta se bloquea en las áreas donde no habrá imagen mediante una emulsión o barniz, quedando libre la zona donde pasará la tinta. El sistema de impresión es repetitivo, esto es, una vez que el primer modelo se ha logrado, la impresión puede ser repetida cientos y hasta miles de veces sin perder definición.

Segmentación de mercado: Se tiene como target a los jóvenes entre 16 y 30 años. Esto no quiere decir que otras personas de otras edades no tengan interés en el producto, pero decidió dirigir el producto a dicho mercado.

Unidad II - Introducción al Plan de Negocio.

Introducción:

Zkin se dedica principalmente la realización y venta de camisetas personalizadas al gusto o necesidad del cliente en cuanto a serigrafía se refiere. También podrán personalizarse otro tipo de prendas, a precios muy competitivos en nuestro mercado y una excelente calidad. Se trabaja a mano con la personalización en los diseños y alta calidad en los productos que ofrecemos. Está dirigida a toda aquella persona que desee una camiseta al gusto y a toda aquella empresa que mediante su publicidad requiere también de una camiseta que represente la marca de su negocio.

La empresa cuenta con área de producción apta para producir la cantidad que demanden nuestros consumidores, tenemos una organización y política para entregar nuestro producto en tiempo y forma de lo acordado, contamos con la tecnología requerida, programas de diseño y equipos de apoyo para la realización del producto.

1 Propósitos u objetivos de un Plan de Negocios

1.1 Que necesidades satisface:

Existe la necesitada de muchas personas que se inclinan a comprar camisetas diseñadas, existen modelos iguales, donde las personas quisieran tener un modelo propio a su gusto y preferencia, y sobre todo, estar a la vanguardia en continua interacción con la tendencia de la moda y no existe ningún tienda la cual satisfaga sus necesidades en gustos y preferencias, mucho menos en calidad de serigrafía y camiseta.

1.2 Tipo de empresa:

Nuestra microempresa brindara servicios serigrafía y venta de camisetas al detalle a través de una tienda y para empresas. Nuestros clientes pueden llegar a nuestras tiendas y optar por camisetas con diseños propios Zkin o bien personalizar su estilo. También las empresas podrán a ser sus camisetas para publicidad o marcas de empresas.

1.3 Tamaño:

Nos denominamos Microempresas porque se comprenderá de una cantidad de trabajadores menor a 10 personas incluyendo al dueño de la misma, ya que somos una empresa nueva no constamos con incidencia en el mercado y mucho menos contaremos con gran cantidad de facturación, constando con una producción mayormente artesanal. Que conforme avancemos en el mercado y nuestros ingresos crezcan con nuestra producción así creceremos como empresa.

1.4 Ubicación:

Por estrategia y debido a la circulación de personas tanto vehiculares como peatonales que transitan por el sector se ha escogido que nuestra empresa estará ubicada en la Calle principal Altamira, frente a Bansbach. Managua, ya que es un lugar céntrico y muy comercial.

2. Justificación:

De acuerdo al análisis que se hicieron cuando se visitó y se inspecciono al material y la mercadería de varios locales de serigrafía en Managua se concluyó que cada local tiene un mercado diferente y cada uno tiene algo que le hacer falta al otro para llegar a ser lo que realmente nosotros queremos para nuestra empresa. Un ejemplo de eso es la camisa mano

mágica que si bien es cierto los diseños son propios y de calidad en serigrafía, los precios son muy elevados, otros locales solo venden camisas ya diseñadas sin opción a crearse o a ofrecer el servicio de hacer las camisas a criterio del cliente y las que ofrecen al servicio utilizan papel transfer lo cual es algo más delicado y no tiene tan buena durabilidad como la tinta. Lo que tratamos de ofrecer es un servicio completo del cliente pueda encontrar todo lo relacionado a imprimir y estampar y que se siente cómodo ya sea nuestras ideas, asesoramientos o con su propia forma de expresar lo que desea.

3. Misión:

Somos una Microempresa dedicada a la elaboración de camisetas Serigrafiadas con diseños propios, Desarrollando de esta manera la oportunidad a cada uno de nuestros clientes de representar su estilo o su marca a través de nosotros.

4. Visión:

Volvemos una marca que defina originalidad, calidad y estilo propio, siendo especialistas en la rama de la serigrafía, satisfaciendo a nuestros clientes de esta manera.

5. Valores de empresario:

Como empresa es importante definir la relación entre los clientes internos y externos fundamentados en las bases que se debe establecer en el siguiente orden.

- Puntualidad

Es vital en nuestra empresa ya que la base fundamental de nuestro negocio se basa en la elaboración de un producto y servicio

con el que queremos caracterizarnos por la entrega del mismo en tiempo y forma.

- Responsabilidad

Es importante que la empresa se caracterice delante de sus clientes por aceptar los retos y cumplimientos acordados.

- Confidencialidad

La empresa respeta la información facilitada por el cliente a no ser que éste lo autorice

- Honestidad

Cumplir con nuestros clientes con la calidad ofrecida.

- Disciplina

Damos la garantía de entregar un servicio y producto especialmente diseñado para la ocasión

6. Principios empresariales

- Servicio al cliente.

Ofrecer un servicio personalizado en el cual nuestros clientes se sientan más que satisfechos.

- Respeto a las leyes del estado.

Cumpliendo con las normas nos rigen como empresa y ciudadanos de este país para dar ejemplo de una empresa intachable.

- Protección al medio ambiente.

Comprometidos con cada uno de los recursos naturales para su protección y evitar su derroche innecesario.

- No a la competencia desleal.

Respetando a la competencia y creyendo en la calidad de nuestros productos y servicios, estamos comprometidos a una publicidad limpia.

- Orientación al cliente.

Teniendo la capacidad de sugerir al cliente cual es el servicio o producto de su mejor conveniencia.

- Mejoramiento continuo.

Pensando siempre en nuestros clientes, estaremos siempre innovando, capacitándonos y desarrollándonos para un servicio cada vez mejor.

- Trabajo en equipo.

Contando con un personal unido y altamente calificado para desarrollar su labor totalmente dedicado para cumplir con su misión.

7. Ventajas competitivas

7.1 De la empresa:

Hemos analizado a nuestra competencia y llegado a la conclusión de su debilidad por lo tanto usaremos una estrategia tomando ventaja de ella, la cual se compone en establecer precios accesibles con la misma calidad o mejor. Dándole una atención personalizada desde su llegada y encontrándose con una sonrisa que lo acompañara siempre. Daremos como valor agregado una pulsera de hule con un grabado del logotipo o sticker de nuestra marca. Ofreceremos a su vez ofertas mensuales de acuerdo a la temporada y regalías en nuestras redes sociales.

7.2 Del producto o servicio:

El producto será elaborado por nosotros mismos ya que su proceso es artesanal lo que nos permite que nuestros costos se reduzcan, dándonos ventajas de realizar promociones y regalías nuestros fieles clientes.

Estarán compuestos por diseños originales pero que a la vez serán orientados al gusto de nuestro público meta con la opción de personalizar su estilo con nuestra marca.

8. Distingos

8.1 Servicio postventa:

Se le dará una atención personalizada a los clientes y público en general, garantizándole una entrega en tiempo y forma de acuerdo a lo solicitado por el cliente, obteniendo así su satisfacción, de igual manera se dará seguimiento a nuestra cartera de clientes con nuestras ofertas y promociones a través de servicio telefónico, mensajes, redes sociales y correos electrónicos.

8.2 Sistema de distribución:

El puesto de distribución estará en la dirección antes mencionada en este documento, tendrá un salón de exhibición de las camisas con diseños propios de la marca para adquisición de nuestros clientes y a su vez ofreceremos el servicio de entregas a domicilio, al igual se ofrecerá el producto y servicio a diferentes clientes dentro del público meta, se manejará un catálogo de muestras de trabajos realizados a nuestros clientes.

8.3 Garantía:

Nuestra garantía es la satisfacción del cliente al poder obtener una camiseta 100% de algodón y hecha por manos nicaragüenses, de la fábrica a sus manos. Serigrafía con acabados perfectos y de larga durabilidad. Ofreciendo excelentes precios, calidad, creatividad, regalías, ofertas y promociones.

Capítulo III: El Mercadeo

Introducción:

Mercadeo es todo lo que se haga para promover una actividad, desde el momento que se concibe la idea, hasta el momento que los clientes comienzan a adquirir el producto o servicio en una base regular.

Toda actividad comercial, industrial o de servicios, sea grande o pequeña requieren "mercadear" sus productos o servicios. No hay excepción. No es posible que se tenga éxito en una actividad comercial sin Mercadeo. Naturalmente, no es lo mismo las grandes empresas y corporaciones existentes, que una empresa que produce y vende artículos de cuero, para consumo local, en una pequeña y alejada localidad.

Poco a poco los procesos de mercadeo ganan más preponderancia entre las empresas de todo el mundo, en una actitud que ha pasado de reticencia y escepticismo frente a la efectividad de las estrategias publicitarias, hacia otra en la cual su efectividad para promocionar un producto está más que demostrada. Este cambio tiene que ver en gran parte con el crecimiento sostenido de las empresas que más apuestan por realizar mercadeo en diferentes escalas, entre grandes corporaciones y las Pymes.

El curso que generalmente siguen las compañías que deciden apostar por el mercadeo, empieza con pequeñas inversiones en diversos objetos publicitarios en los cuales se imprime el logotipo de la empresa, o alguna de sus marcas; de manera que no solo se premia a sus consumidores leales o aquellos nuevos dispuestos a darles una oportunidad, sino también se genera recordación de marca y difusión entre el mercado-objetivo. En esta primera etapa se recurre a lápices, calendarios o llaveros; y según el resultado obtenido se pasa a otro tipo de objetos promocionales de más valor. Ahora bien, si una empresa quiere apostar fuerte en su estrategia de mercadeo, entonces debería considerar seriamente las camisetas personalizadas.

3.1 Objetivo de la mercadotecnia:

Objetivos a corto plazo:

- Dar a conocer por medio de la publicidad la marca de nuestra Microempresa para así ser parte del mercado y promovernos. De tal manera que nos consideren como una marca de buena calidad a un precio accesible.
- Pretendemos tener una cartera de 10 a 15 empresas a los cuales dar el servicio de camisetas Serigrafiadas para su empresa y 100 clientes ocasionales por semana los cuales comprarían una camiseta cada uno para así vender 100 camisas por semana, ósea un total de 400 camisetas como minimo para poder costear los gastos de la empresa.
- En el periodo que comprende el primer año de funcionamiento, Zkin ofrece los productos de Camisetas con serigrafía, de tal manera que está preparado para atacar a sus competidores más cercanos de la misma jerarquía. Se pretende alcanzar entre 10 clientes potenciales (empresas, iglesias, escuelas, etc.) y 100 clientes ocasionales (clientes en tienda).
- El promedio de ventas semanal en la tienda es de 100 camisetas a C\$160, se calcula una venta mensual de C\$64,000 y sobre nuestros clientes potenciales como las empresas (venta al por mayor) vender 250 camisetas semanales a C\$100, calculando una venta mensual de C\$100,000. Ósea un rubro mensual de C\$164,000.
- Ser reconocidos como una alternativa en el mercado de la serigrafía.
- Lograr la satisfacción de nuestros clientes.

Objetivos a mediano plazo:

- Conseguir que la marca de nuestro producto sea conocida por su calidad e innovación en el mercado.
- En el segundo y tercer año se pretende hacer más inversión en materia prima, consumos y productos. Manteniendo la misma

visión de ofrecer un producto de calidad es el momento de que la marca se vaya posicionando para iniciar en la ciudad de Managua y ganar así la confianza de los consumidores. Y así poder tener un gran crecimiento en este periodo tanto en aumento de clientes de un 20% como en las ventas de un 25% de lo establecido el primer año, de esta manera obtendríamos 120 clientes por semana para una venta mensual de C\$19,200 en cuanto a clientes ocasionales, y en cuanto a nuestros clientes potenciales (ósea empresas) tendríamos 12 clientes potenciales los cuales generarían una venta mensual de 375 camisas para un total mensual C\$37,500 y generar una venta total de los 2 rubros de C\$226,800.

- Situar nuestros productos y servicios dentro de las preferencias de los consumidores.
- Ampliar los servicios ofrecidos para seguir innovando dentro del mercado.

Objetivos a largo plazo:

- Lograr que nuestra marca sea conocida Nacionalmente como producto nacional y con estilo único y propio.
- Abrir al menos 3 sucursales de la marcas distribuidora oficial dentro de Managua.
- Alcanzar el 50% de nuestro mercado potencial tanto en Managua como en departamento.

3.2 Investigación de mercado:

Sabemos que para poder empezar un negocio y realmente montar una base y cimientos sólidos para obtener un buen crecimiento, por lo tanto realizaremos lo que son las investigaciones necesarias para poder ver que nuestro deseo de tener nuestro negocio propio se pueda realizar. Y la investigación de mercado que se realizara no permitirá saber que si realmente mi producto y servicio tiene aceptación, cuales son los gustos de los clientes en

relación a nuestro producto y servicio, también sabremos cómo llegar más rápido a ellos que tipo de publicidad utilizar para captar atención.

Sabiendo claramente que no somos la única empresa que ofrezca nuestros servicios y productos también con esta investigación sabremos realmente cuales son los 3 principales competencias para nosotros sabiendo que tiene una ventaja de estar en el mercado tiempo antes que nosotros, pero con esta investigación lograremos saber a qué nos enfrentamos y poder pensar en una solución y un plan que nos permita lograr nuestro objetivos.

Utilizaremos el método de encuesta:

Empleando pocas preguntas cerradas para analizar si el producto que se pretende impulsar es demandado por el público meta (introducción: donde expliquemos quienes somos y para que realizamos la encuesta y agradecerle el ayuda).Que a la vez nos permitirá tener ventaja para proyectar el crecimiento del negocio.

Análisis de la Demanda:

Se descubrió que ahora en día cada vez más personas usan el servicio de camisas personalizadas desde una Pymes hasta una persona particular en cantidades altas y bajas pero como siempre se demanda una buena calidad a un bajo costo, quisimos aprovechar para darle una opción a ese mercado con un servicio de serigrafía de buena calidad a un costo favorable, más bajo que la competencia, no obstante nuestra empresa no solo trabajara para Serigrafiar camisas por encargos, si no abarcará una nueva marca con una variedad de diseños ofreciéndole una opción diferente a un público que trata de verse único.

Análisis de la Oferta:

Al descubrir que existe esta oportunidad en esta área del mercado. Nuestra empresa se caracterizará por ofrecer productos actuales y constantes cambios ajustándonos a las necesidades y estilos de nuestros clientes. Acaparando a ese público que quiere cambiar y mantenerse actual y ofrecer una mejor oferta a las empresas con productos nuevos.

3.3 Estudio de Mercado:

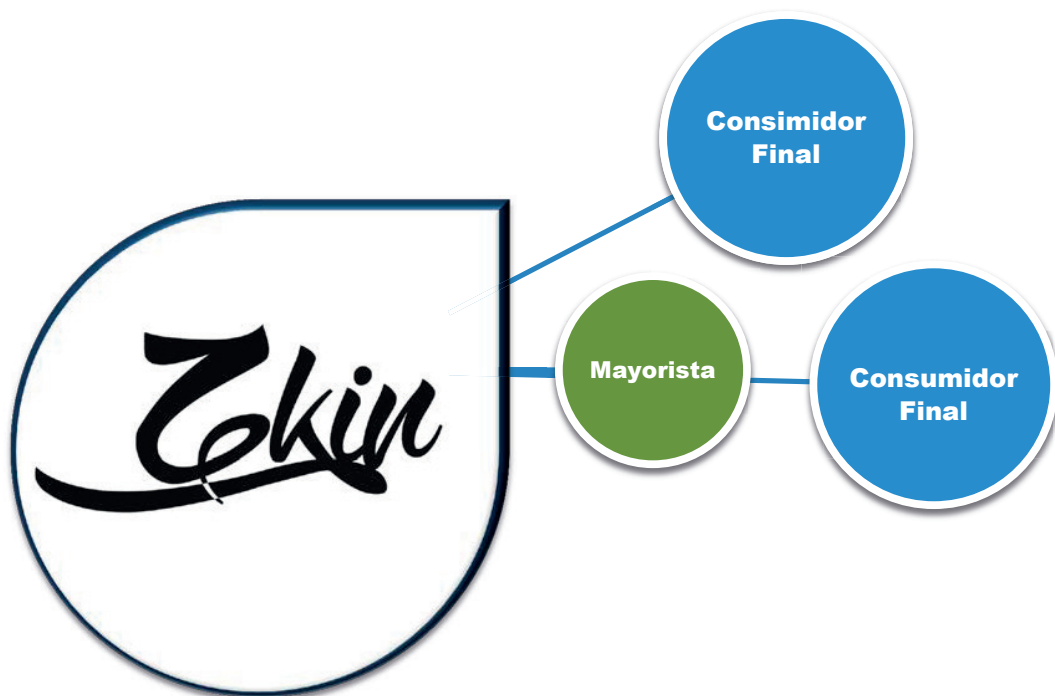
Se ha denominado según las investigaciones realizada a través de las encuestas que nuestros producto y servicio si es muy cotizado y a la vez existen muchos que sobreviven de ello (de la serigrafía) y estamos seguros que igual q nosotros ellos han llegado a la conclusión que el principal mercado de este producto es la juventud que comprende entre las edades de 16 hasta 30 años sin y los empresarios que hacen usos de estos mismos servicios ya sea para comercializar o simplemente para uso dentro de sus empresas y eventos por lo tanto queremos enfocarnos en un mercado juvenil ya que nuestro producto estrella no va ser en si la serigrafía como servicio, si no será el crear una marca de camisetas con estilos únicos y personalizados para nuestro clientes teniendo una variedad dentro de la marca lo que serias una línea solo femenina y otra unisex. Publico el cual se encuentra mayormente en las universidades.

En las encuestas realizadas nos dimos cuenta que las mayoría de las personas entre esas edades utilizaban el producto 4 de cada 7 días de las semana, claro está utilizaban distintas camisas por lo tanto distintos diseños comprobándonos que ay una demanda de este producto y a la vez demostrando que un 50% de estas personas no están conformes con la serigrafía que utilizan ya que se les cae, se le sale el color o se les quiebras y muchas más razones y a un alto precio el cual queremos mejorar para ellos.

Actualmente existen tres marcas o empresas que consideramos nuestra competencia las cuales ofrecen servicios similares a los nuestros las cuales son "Mano Mágica", "Jincho" y "EvoTrip", unos más nuevos que otros pero algunos de ellos se han quedado con los mismos diseños y con altos precios, en cambio otros tienen los diseños originales con precios altos, claro está queremos diferenciarnos de ellos con nuestra propia línea de ropa con diseños particulares a un costo más bajo que el de ellos y con una calidad similar o superior a la de ellos.

La idea dentro de nuestro plan de negocio es que cada uno de nuestros clientes pueda consumir Zkin.

3.4 Distribución y punto de Venta



En este caso queremos realizar lo que es una relación meramente directa con nuestros clientes (Pymes) tanto como nuestros clientes ocasionales los cuales serán igualmente importantes, y para llegar a ellos pretendemos tener

una tienda o un puesto de distribución de nuestro bien y servicio para que cada uno de ellos clientes fijos y ocasionales puedan tener acceso a ello.

También tomando en cuenta que queremos que nuestro producto marca se esparza y sea conocido como calidad queremos tener puntos externos de distribución así como tiendas de ropas que puedan ser un puente para llegar más a nuestro público deseado.

3.5 Promoción del Producto o Servicio:

Como toda empresa tenemos que darnos a conocer, nuestro público meta tiene que saber que existimos que les ofrecemos un servicio y un producto que les cubrirá una necesidad, aplicaremos estrategias de promoción y publicidad, tanto en la zona geográfica donde estaremos ubicados como en las demás zonas cercanas que podemos abarcar. Y, comenzaríamos con una campaña publicitaria, la cual la limitaremos a medios impresos ya que con medios televisivos o radiales subirían demasiado los costos.

A través de nuestra publicidad queremos reflejar lo que somos, lo que queremos y ofrecemos; una empresa joven con un producto juvenil como son las camisetas Serigrafiadas con estilos propios y diseños nuevos con precios accesibles y alta calidad, así mismo con un servicio de serigrafía para empresas en general.

Nuestra publicidad estará limitada a:

- Volantes
- Brochures
- Afiches
- Tarjetas de presentación
- Redes sociales
- Boca a boca
- Camisetas de nuestra marca y diseños
- Etiquetas de camisetas
- Pulseras de Hule

Como manera de tener a nuestro clientes interesado en nuestros productos y servicios estaremos realizando promociones cada 3 meses, ya sea adecuándonos a la temática de la fecha u ofreciendo una promoción aparte que les interese y pueda incrementar nuestras ventas.

Ejemplos:

- Lleve 2 y la 3ra a mitad de precio
- Compra la colección de un diseño en particular y tienes 20% o 30% de descuento
- Rebajas por cantidades mayores 500 camisetas

El costo del material publicitario es este:

Producto	Cantidad	Precio Unitario	Total
Volantes	3000	C\$ 1.50	C\$ 4,500
Brochures	1,000	C\$ 3.00	C\$ 3,000
Afiches	200	C\$ 18.00	C\$ 3,600
Tarjetas de Presentación	400	C\$ 2.00	C\$ 800
Etiquetas	400	C\$ 1.00	C\$ 400
Pulseras de Hule	1,000	C\$5.00	C\$5,000
Camisetas	10	C\$ 100.00	C\$ 1,000
TOTAL DE INVERSIÓN PUBLICITARIA			C\$ 18,300

3.6 Fijación y políticas de Precio:

En este punto tan importante como lo dice el título fijación y políticas de precio pretendemos explicar y exponer las reglas que ocuparemos para establecer precio, ya que es muy importante ponerlo con mucho cuidado, teniendo en cuenta que somos una empresa nueva en el mercado que intenta entrar a competir ante negocios con tiempo en función.

Para podernos establecer y poder lograr tener presencia en el mercado de una manera eficaz y rápida pretendemos establecer un precio más bajo de la competencia, claro está tomando en cuenta los costos de nuestro producto y los gastos que implica su comercialización.

Según las encuestas realizadas (que veremos en anexo) se demostró que las camisas de nuestra competencia rondan entre los C\$250 a C\$400 por el costo de una camiseta serigrafía con diseños de su marca por lo tanto nuestro precio tendrá que ser el más bajo para podernos introducir al mercado.

De igual manera no solo atenderemos a clientes ocasionales o en la tienda tendremos lo que es servicio en general de serigrafía para empresas u organizaciones que no necesiten, ya que sabemos que algo que las empresas utilizan todo el tiempo en ocasiones como uniformes y otras como publicidad.

- Empezaremos a trabajar al contado con la mayoría de nuestros clientes principalmente con clientes ocasionales.
- Podremos realizar créditos no mayores a 15 días sin variación de precio y con un 10% más por retraso o incumplimiento de lo acordado.
- Acordando que si nosotros fallamos en tiempo y forma con la entrega daremos rebajas o regalías para justificar el inconveniente.
- Nuestros precios son precios de introducción por debajo de la competencia a razón de un 10 o 15% esto dependerá de algún valor agregado que le podamos dar a nuestros servicios.

- El pago de nuestros servicios de contado serán con un anticipo del 40% del valor total del producto al momento de firmar contrato, y el 60% restante, a la entrega del producto.

3.7 Plan de introducción al Mercado:

Este es el proceso donde podremos determinar de qué manera y con qué estrategia entraremos al mercado y posicionarnos como una empresa de servicios y productos, utilizaremos un uso masivo de los medios impresos para promocionar nuestra marca, constando con un local en una área transitada, utilizaremos volantes, afiches con los cuales podamos llamar la atención de nuestros clientes tanto ocasionales como clientes frecuentes que sería en este caso las pymes, utilizaremos también el método de la publicidad de boca a boca donde entre si nuestros clientes y conocido podrán dar buenas referencias por la buena calidad que les ofrecemos en nuestros productos a un precio accesible.

Al estar activos y con atención en las redes sociales y a público general, también ofreciendo el servicio de serigrafía realizaremos el contacto directo ofreciendo nuestros servicios de serigrafía a MiPymes, organizaciones, grupos religiosos y demás públicos el servicio de serigrafía en general.

Porque Como sabemos que simplemente ir a poner a una tienda en un punto de la capital o ya sea del país no es suficiente y no nos garantiza una futuro y ni que la empresa crezca y prospere. Queremos promover nuestra idea a través de publicidad impresa en área cercana para en público ocasional y ya sea empresa puedan voltear a ver una empresa en la cual pueda tener beneficio como nosotros lo tendríamos de ellos, de igual manera procederíamos a visitas personalizadas a nuestros clientes metas para ofertar nuestros servicios y propuesta de trabajo y así conversarlos de que podemos ofrecerle una buena opción.

3.8 Riesgos y Oportunidades del Mercado:

3.8.1 Riesgos:

Estamos conscientes que los primeros meses será una lucha ya que será nuestra introducción al mercado, entraremos en competencia con empresas experimentadas por sus años de laborar en esta rama y con una larga cartera de clientes. Sabemos que las empresas establecidas intentaran aplastar a cualquier micro empresa que este empezando y sea una amenaza al intentar adquirir clientes. Ya que lo más posible es que una parte del público acaparado por nuestro producto sea parte de sus compradores frecuentes.

3.8.2 Oportunidades:

Tenemos la oportunidad de ofrecer a nuestros clientes y público en general precios de introducción por debajo de la competencia y tratar de mantenerlos para así aumentar el crecimiento de nuestra cartera. Además de tener el servicio de serigrafía de alta calidad y personalizadas que pocos tienen y todos buscan, ya que en la mayoría de las empresas que ofrecen esto, lo hacen en grandes cantidad y con baja calidad, así que queremos derribar los esquemas marcados por estas.

3.9 Sistema y Plan de Ventas

Con base en el siguiente organigrama, se establecen el sistema de venta desde la fábrica hasta las manos de nuestros clientes. Nuestros vendedores serán incentivados al obtener un 3% del valor de la venta una vez sea cancelada la factura en su totalidad.



El vendedor tiene que fijarse objetivos de las mismas y determinar las actividades mercantiles y publicitarias que sean necesarias para lograr las metas establecidas.

El vendedor tiene que vender las camisetas a empresas por cantidades estipuladas por las tarifas asignadas, pero no solamente es trabajo del vendedor,

sino de toda la empresa. Somos un equipo y tenemos la responsabilidad de trabajar como uno solo.

Manejar en orden el inventario de las camisetas y productos para que nunca falte algún material

Nuestro horario de atención al cliente será de: Lunes a Vienes de 8:00am a 5:00pm y los sábados de 8:00am a 12:00pm.

3.10 Encuestas y resultados.

Aplicamos encuestas a personales en general para ubicar nuestro mercado y analizar intereses relacionados a la empresa. Esto nos ayuda en gran madera para poder fijar nuestro mercado y precios.

Ver anexo encuesta y resultados.

Capitulo IV – Producción

Introducción

Se refiere únicamente a aquellos pasos que tiene q darle para darle a valor a un producto, es la fabricación o elaboración del producto.

4.1 Objetivos del área de producción.

Corto Plazo:

Como empresa de producto y de servicio lo primero a realizar es contar con la materia prima necesaria y el local adecuado para la producción donde podamos realizar los diseños para nuestra marca el cual es nuestro producto estrella y la separación de colores para el servicio de serigrafía en general. Y serigrafía en si ya sea para nuestra marca o simplemente un cliente externo.

Organizar nuestro proceso de producción de una manera clara y ordenada para saber cómo resolver ante cualquier eventualidad y todos los trabajadores y miembros de la empresa manejen como es el trabajo que se realiza para cumplir con la meta y así demos la calidad de empresa q seremos.

Mediano Plazo:

Implementar mejores técnicas y tecnología para desarrollar nuestros productos y servicio con más eficiencia y calidad en tiempo y forma, ya a la vez capacitar a cada uno del personal para q pueda ejercer mejor su función dentro de la empresa y podamos crecer tanto económicamente, en conocimiento y en tamaño.

Mejorar nuestras técnicas de producción e implementar nuevos procesos y productos a con nuevas técnicas a nuestra empresa que cumplan las necesidades de los clientes.

Largo Plazo:

Aumentar la velocidad y la capacidad de producir de la empresa aun si implique más personal y más inversión a medida que vaya creciendo la empresa.

Asegurarnos que nuestra área de producción cuente con los recursos y equipo necesario para desempeñar mejor su labor y producir con calidad tiempo y forma a cada pedido el cual se les haga según la demanda del cliente.

4.2 Especificaciones del producto:

Producto:

Nuestro producto consiste en elaboración de una línea de camisetas de diferentes tallas desde la letras S hasta la letra XL con Diseños únicos y estilos modernos para el agrado de nuestro público, en distintos colores principalmente en colores base como Azul, Rojo, Amarillo, Verde, Blanca y Negra y sus variantes conforme sean varíalos por diseño, este producto constara con la elaboración nacional de las nuestra materia prima (camisetas), la cual personalizaremos con el uso de serigrafía con alta duración y alta calidad la cual proporcionaríamos como empresa, siendo a la vez un servicio de nuestra empresa la elaboración de serigrafías tanto por cantidad para las micros y medianas empresas ,así como a los clientes ocasionales los cuales deseen personalizar su camisa con su estilo propio.

Las camisetas en general serán de algodón para comodidad de los clientes pero conforme avance el tiempo introduciremos camisetas, blusas y otros productos de diferentes telas según sea necesario para su diseño.

Cada una de las camisetas tanto diseñadas como genéricas para uso comercial (me refiero cuando sea usada para pedidos de empresas privadas, iglesias colegios y diversas instituciones) usaran nuestra marca en la etiqueta para representarnos siempre y reconozcan la calidad del trabajo y servicio.

Características de Diseño

Prendas de ropa:

- Camisetas

Ya que nuestro principal producto se basa en la serigrafía claro con diseños originales, podemos decir que es un producto sencillo de uso cotidiano ya nuestro mercado principalmente se basa en universitarios y gente joven que se visten usualmente de manera casual, pero claro está que no queremos solo vender una simple camiseta cómoda el atractivo será el diseño único que se modelara con el uso de la serigrafía la cual queremos garantiza una alta calidad que pueda durarle al menos 2 años, que no se caiga con las 3 primeras lavadas y que no se formen grumos en las mismas q sean suave pero que no se rompan fácilmente.

Sabemos que en el mercado se pueden encontrar variedad de camisetas pero tienden a ser de bajas calidad a menos que sea una marca como tricotextil, etc. Pero nosotros queremos promover un producto 100 nica el cual nos permite obtenerlo a bajo precio y a la vez poder venderlos de la misma manera.

4.3 Descripción del proceso de producción.

El proceso de elaboración depende bastante de la buena selección de nuestros proveedores así como los productos a utilizar, en este caso nuestra materia prima la cual será la tela principalmente de algodón la cual se utilizaran para la elaboración de camisetas la cual serán vendidas con diseños propios, y que estamos elaborando para reducir costos y así poder barja nuestros precios, estas telas que serán próximamente transformadas en camisetas de diferentes tallas juveniles desde Talla S hasta Talla XL, así como las etiquetas del cuello de cada camiseta serán elaboradas por mano externa sub contratada, siendo la cual una MYPIMES de igual manera que su principal trabajo es la confección y elaboración de camisas, la cuales daremos a elaborar semanal 100 camisetas como mínimo (este dato variara según las ventas nos los dispongan).

Mientras las camisas son elaboradas nosotros como micro empresa de compuesta por diseñadores elaboraremos los diseños que se elaboraran en cada una de las camisetas según sea su estilo femenino o masculino cada uno diferente que el otro, aclarando que sea variedad de colores por diseños en camisetas, al terminar el diseño procederemos a lo que llamaremos el trabajo sucio de nuestra empresa la cual es la parte principal de nuestra empresa la impresión atreves del método de la serigrafía de cada uno de nuestros diseños en las camisetas.

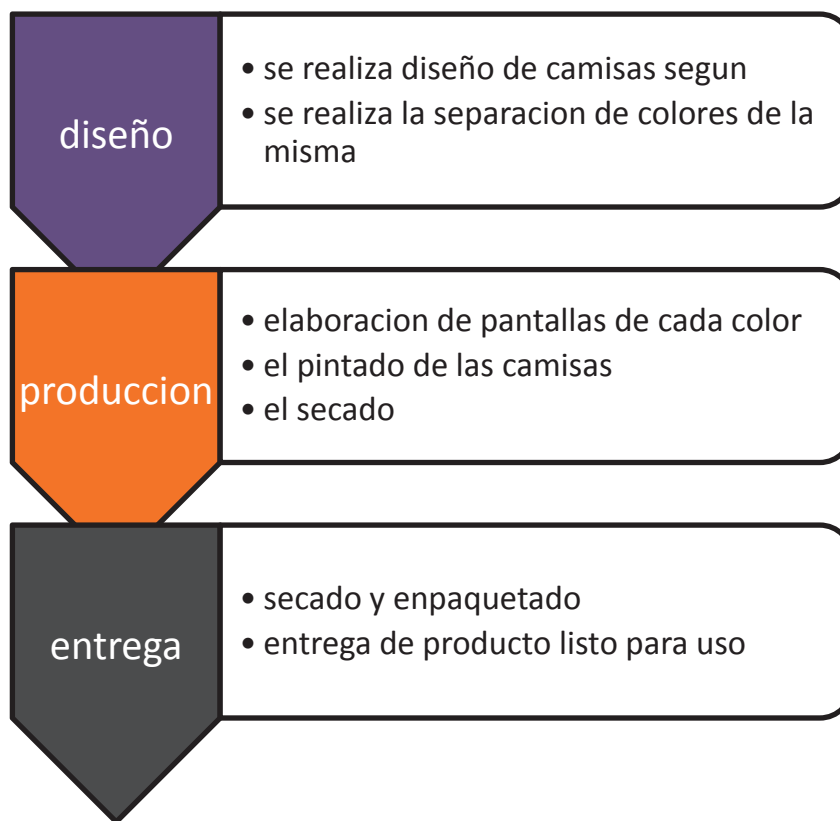
El proceso de serigrafía comprende en la impresión de los diseños en bond 40 a tamaño que se pretende imprimir con la separación de colores que conforme el diseño para poder ser revelado cada una de las pantallas que contendrá el diseño, (una pantalla por color) las cuales se componen de tela generalmente de seda recubierta de sellador especial en las parte que no se desean aplicar color, al tener las pantallas listas colocadas en el pulpo y las camisas montadas debajo de la pantalla procedemos a aplicar pintura luego se pasa a secado al confirmar el diseño después de la primera prueba y cualquier ajuste necesario, procederemos a la elaboración de las camisas de manera repetida según programa de trabajo.

- El ilustrador diseña la imagen de una a dos horas.
- Posteriormente el ilustrador digitaliza la imagen pasándola a su computadora, Una vez digitalizada la imagen se imprime en un acetato en positivo y negativo
- El ilustrador prepara la emulsión usando el sericlean y el bicromato.
- Ya que se tiene la emulsión preparada se aplica en la malla con un rasero
- Una vez que se tiene la emulsión aplicada en la malla se deja secar en el cuarto oscuro y se coloca el acetato en la malla
- Se mete la malla en la mesa de luz para su revelado
- Posteriormente se lava la malla, sin tallarla con abundante agua para quitar los excesos existentes en ella, y después se deja secar
- Ya que esta seca la malla se coloca en el pulpo, precisando la imagen en la parte de la playera que se requiere
- Posteriormente se preparan las tintas a usar
- Una vez que se tienen las tintas a usar se colocan en la maya
- Se pone una playera de algodón en la plancha de impresión

- Posteriormente se pasa el rasero sobre la malla recorriendo la tinta de un lado a otro, en tres ocasiones
- Se despega la malla de la playera con suma precaución
- Se deja secar un poco la tinta en un periodo
- Posteriormente se plancha la playera colocando entre la plancha y ella un papel tipo cebolla que no permita botar o maltratar la tinta, tardando de 5 a 10 minutos.
- Y finalmente se etiqueta la playera y se expone a su venta tardando de 5 a 8 minutos.

Luego de su elaboración antes mencionada se procederá a su colocación en tienda y centros de distribución.

Proceso de Producción de camisetas de Marca Zkin



Proceso de Producción de camisetas por pedidos en cantidades

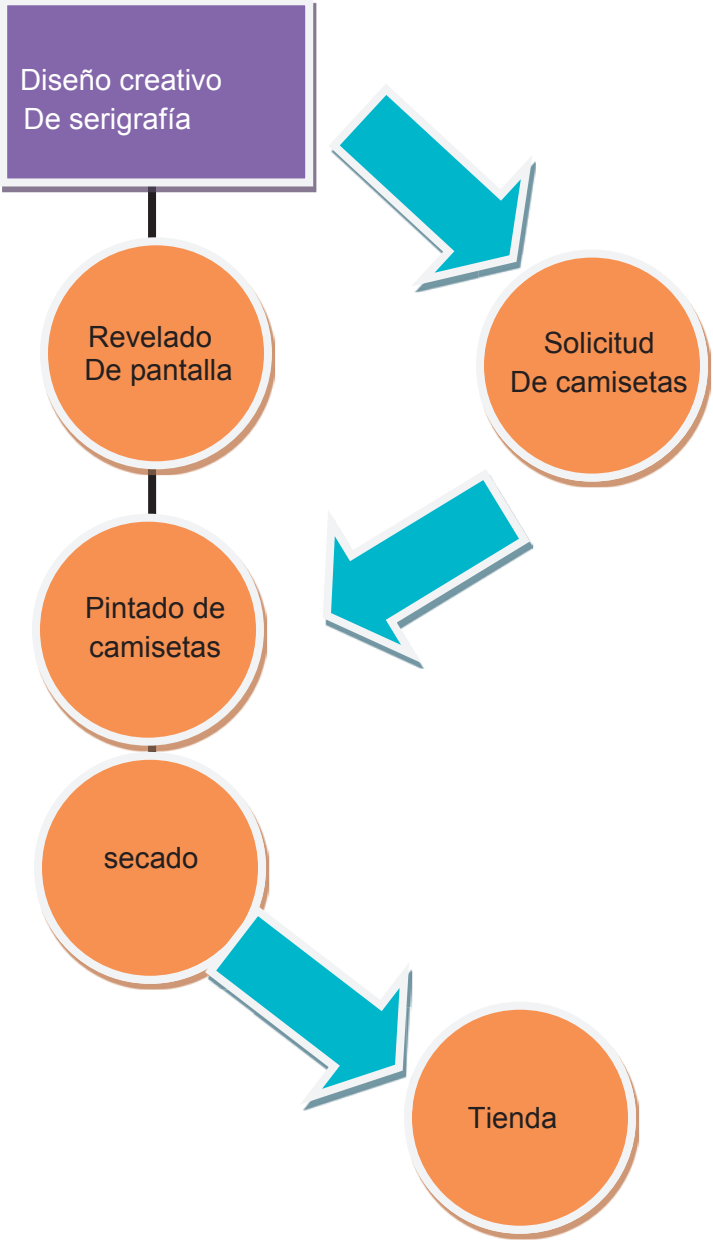


4.4 Diagramación del flujo del proceso.

Proceso de Producción diseño gráfico/impressiones



Proceso de Producción de elaboración camisas Zkin



4.5 Características de la tecnología.

En la rama que nos estamos enfocando existen diferentes tipos de maneras de realizar el producto con diseños en camisetas personalizadas u originales, ya que hoy en día existe la esgrafía, la sublimación bordados

- ADOBE Photoshop e Ilustrador: Para elaboración de diseños, así mismo separación de colores o ya sea el diseño original para nuestra marca.

Costo: \$200.

- Desktop HP (ALL IN ONE) con Sistema Operativo Windows 7 Ultimate Procesador AMD E-450 APU Whith Radeon(tm) HD Graphics 1.65 Ghz (Memoria Instalada (RAM): 4.00 GB, Sistema Operativo de 32 bits.

Costo: \$450.

- Laptop DELL Studio 1555 con sistema operativo Windows Vista Home Premium, Servipack 1, Procesador Intel(R) core(TM)2 Duo CPU T6500 @ 2.10 GHz 2.10 GHz, Memoria Instalada (RAM): 4.00 GB, Sistema Operativo de 64 bits.

Costo \$350.

Impresoras

Especificaciones:

- Multifuncional 4 en 1 (impresión a color y b/n, copiadora, fax y escáner, Área de impresión máxima: 8,5"(ancho) x 14"(largo)
Tipo de escáner: a color de cama plana. Fuente de luz: lámpara fluorescente de cátodo frío. Dispositivo fotoeléctrico: sensor de escaneo: 21,6 cm x 29,7 cm (8,5" x 11").

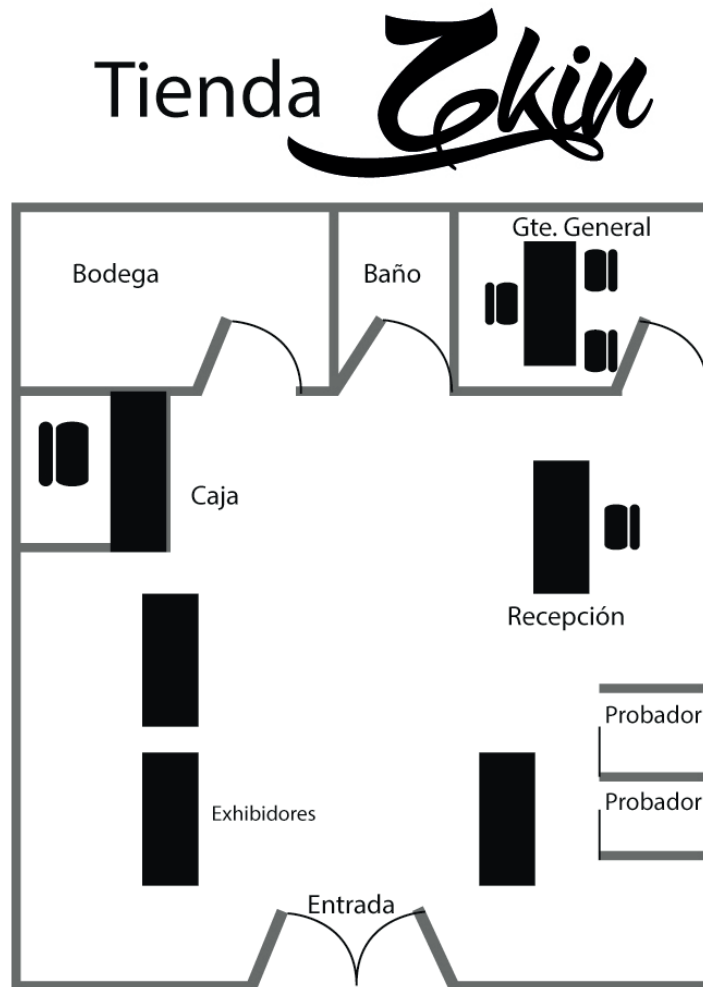
Costo: U\$100.00

- Pulpo metálico que posee 6 brazos arriba y 8 brazos abajo, la plancha de secado y revelador de diseños para las pantallas., paletas, líquido revelador, y sus tintas.

4.6 Equipo e instalaciones.

Ya que no contamos con el equipo encargado de plasmar el diseño en nuestras camisas el cual es el pulpo, lo primero a realizar es obtenerlo el cual se tiene predispuesto un lugar en la casa de habitación para reducir costos el será el taller de manos de obra donde empezaremos a producir y el cual tendrá un cuarto a parte para diseño donde se trabajaran los artes para la marca y los cambios necesarios según pedidos de clientes, así igual contaremos con bodega de recursos.

Más adelante contaremos con el local principal el cual será climatizado según el estilo de nuestra marca el promoveremos como tienda donde ofreceremos cada uno de nuestros estilos, en el cual se pretende utilizar regletas con sus respectivos garfios con perchas para la exhibición de cada una de las camisetas, con maniquí para modelar el producto.



4.7 Materia prima.

Como sabemos que la materia prima es uno de los elementos mas importantes en nuestra empresa por aun apartando el equipo necesario para que funciones la producción sin lo que es la materia prima será imposible producir o ofrecer un servicio. Y ya que nuestra materia prima depende básicamente de lo que es el producto camisetas y tinta principalmente para su serigrafía se ha seleccionado a los proveedores más convenientes para la cantidad de producción que se a proyectado para nuestra empresa.

- Se ha seleccionado a un proveedor de materia prima (mano de obra realmente) que nos proveerá de las camisetas en tiempo y forma hemos comprobado su calidad antes a manera de uso propio de su producto, el cual nos ofrece la elaboración de las camisetas a un bajo costo, muy conveniente para nuestros inicio

Tallas de camisetas	Costo unitario	Cantidad por año de camisetas	Total
Camiseta S	C\$ 50	960	C\$ 48,000
Camiseta M	C\$ 50	1,680	C\$ 84,000
Camiseta L	C\$ 50	1,440	C\$ 72,000
Camiseta XL	C\$ 50	720	C\$ 36,000
Totales		4,800	C\$ 240,000

- Se comprara también lo que es la tinta la cual se vende por kilo la cual tiene un costo C\$ 250 el kilo de los cuales se calcula el gasto de 40 kilos al año dando una suma de C\$ 10,000 anuales en gastos de tinta para serigrafía.

4.8 Capacidad instalada.

Brindaremos servicios de serigrafía e creamos una marca de camisetas con diseños juveniles y únicos llamada Zkin, la cual ofreceremos así como nuestros servicios de igual manera podremos establecernos como un punto céntrico para la comercialización de nuestra marca y servicio. Por lo tanto queremos reflejar una producción (claro esta q esta puede variar) que pretendemos tener en el primer año como empresa estando claro que no lo lograremos mucho en primera instancia.

Periodo de camisas vendidas en tienda	Cantidad de producto
Camisetas Zkin vendida por semana	80-100
Camisetas Zkin vendida por mes	300-400
Camisetas Zkin vendida por año	3,600-4,800

Periodo de camisas vendidas a empresas	Cantidad de producto
Servicios producidos por semana	250
Servicios producidos por mes	1,000
Servicios producidos por año	12,000

4.9 Manejo de inventario.

Sabiendo que el manejo del inventario resulta tequioso y a veces se tiende a olvidar como empresa nosotros queremos poner medidas a tomar para evitar los clásicos problemas y estar preparados para cualquier cambio pero que a la vez no permitir cometer el error de sobre girarnos.

- Pretendemos manejar un alrededor de 400 camisetas en inventario que serían aproximadamente un 20% más de lo promediado por semana, claro apartando las que estén utilizadas para la tienda o con diseños exclusivos ya que pretendemos que se produzca cantidades suficientes para obtener ganancias
- En cuanto a las tintas queremos mantener la misma cifra un 20% de mas por cualquier extraña alza de producción que se pueda producir en la semana ya que nunca sabemos que pueda surgir.
- Se encargaran del inventario el encargado de producción en correlación con la administración la cual la ejercerá en este caso el gerente general para mantener al día la cantidad de materiales e insumos graficos en bodega y estar preparados para cualquier cosa, tomando en cuenta que tampoco se puede abusar en cantidad.
- Tomaremos en cuenta en cuanto notemos que el inventario llegue a un 50% de existencia se rellenara con la cantidad faltante.

4.10 Ubicación de la empresa.

Ya que nuestra empresa empezará en los primeros meses prácticamente como un taller de serigrafía que realmente elaborara una marca de camisetas llamada Zkin, no se utilizara local en los primero mese para una tienda que se exponga la marca, ya que queremos darla a conocer en primer lugar como un estilo para usar.

El local el cual se escogió y se pretende utilizar, nos favorece un poco porque es una vía principal con negocios alrededor de los cuales nos podremos agarrar para ofrecer nuestros servicios. Se encuentra ubicada en Altamira, de los semáforos frente a tienda Banbash 25,vrs, al este.

Sabemos que no es el local más económico pero consideramos por el punto de ubicación en el cual se encuentra es súper útil y le podremos sacar provecho al no haber realmente competencia fuerte.

Lo que queremos colocar en ese local es la tienda de nuestra marca de camisetas con estilos únicos pero que ofrezca camisetas personalizadas bajo nuestras marcas, pero que posea su propia serigrafía para dar servicios a empresas, pero el taller en si se pretende ubicar en casa de habitación para reducir un poco los costos

4.11 Mano de obra requerida.

En el caso que un cliente se aboque a nuestros servicios de serigrafías por cantidad de camisetas para su empresa requeriremos principalmente de los siguientes personales

Diseñador: activo, con buen manejo de programas para ya sea simplemente separación de colores, redibujo de logo o en ocasiones creación de diseño para camisas solicitadas.

Serigrafo: rápido y responsable el cual se necesita su velocidad para poder cumplir a tiempo cada uno de los pedidos

Vendedor: el cual su meta principal es llevar pedidos y solicitud de trabajos para producir más.

4.12 Procedimientos de mejora continua.

Sabiendo que la rama en la cual nos queremos introducir que ya hay varios trabajando con estos recursos, pero la mayoría cometen el más grave error lo cuales hacen perder a las mayoría de sus clientes, el cual es la irresponsabilidad de entrega la lentitud y querer abarcar las grandes cantidades de clientes sin poder dar respuestas a uno solo de la manera más eficaz por lo cual, queremos evitar ese error estando precavido y una constante atención al cliente para ofrecer el mejor servicio.

Pero no solo queremos mantener calidad y contento a nuestros clientes en nuestro plan de empresa en desarrollo queremos capacitarnos tanto nosotros como empresarios e igual a nuestro personal para que como empresa vallamos de la manos con los avances necesario para nuestro desarrollo, capacitando al personal de lo que consiste el trabajo para que cada empleado tanto vender como administrador y diseñador sepan en que consiste el trabajo del otro, asi tomar en cuenta lo que se puede y no hacer, el vendedor sabrá en cuanto tiempo se podrá entregar un trabajo, el administrador el consumos de productos tanto para evitar robo, tener un mayor control y así cada uno de los servicios que iremos agregando serán actualizado cada vez q se puedan.

4.13 Programa de producción

El programa de producción se iniciara una vez contemos con los equipo de los cuales carecemos para completar las funciones de nuestros servicios y de los cuales se elaborara nuestra marcas lógicamente están dentro del presupuesto de equipos a comprar necesario como lo es el pulpo, ya contando con el equipo del cual se encargara gerente general y encargado financiero el proporcionarlo para empezar a trabajar.

Ya que es necesario acondicionar el taller o el área que se utilizara para el trabajo sucio por así decirlo el cual es la serigrafía luego y al empezar nuestras ventas y a conocer nuestros servicios y marca procederemos a un paso como es abrir la primera tienda oficial de nuestra marca la cual igual se acondicionara para suministrar nuestro producto y trabajando bajo el mismo proceso ya antes descritos en los segmentos anteriores de este capítulo

Capítulo V – Organización

Consiste en definir la tarea que se va a desarrollar, dividir y distribuir el trabajo entre las personas que lo van a realizar, determinar las relaciones que deben existir entre ellas y fijar sus responsabilidades con la intención de obtener los objetivos previstos de la forma más eficaz.

Una vez que la empresa ha sido creada debe dotarse de una estructura organizativa, es decir, debe establecerse una organización, dividiendo y distribuyendo el trabajo entre personas o departamentos que colaboren entre sí para conseguir los fines propuestos. Para que la organización sea eficaz deben estar muy claros los fines que se pretenden alcanzar, así como las funciones y actividades que se deben desarrollar para alcanzar dichos fines.

Una buena organización debe ser flexible, y esto se consigue a través de la coordinación y la comunicación entre todos los elementos de la empresa.

La estructura organizativa del trabajo que tenga una empresa influye directamente en la percepción que pueda tener un trabajador de sus condiciones laborales y en su rendimiento profesional.

Una estructura organizativa muy vertical, con una larga cadena de mando y tramos de control corto no favorece el trabajo en equipo, por el contrario las estructuras horizontales facilitan mejor el trabajo en equipo.

La estructura organizacional influye en la cantidad de reglas, procedimientos, trámites y otras limitaciones a que se ven enfrentados los trabajadores en el desarrollo de su trabajo.

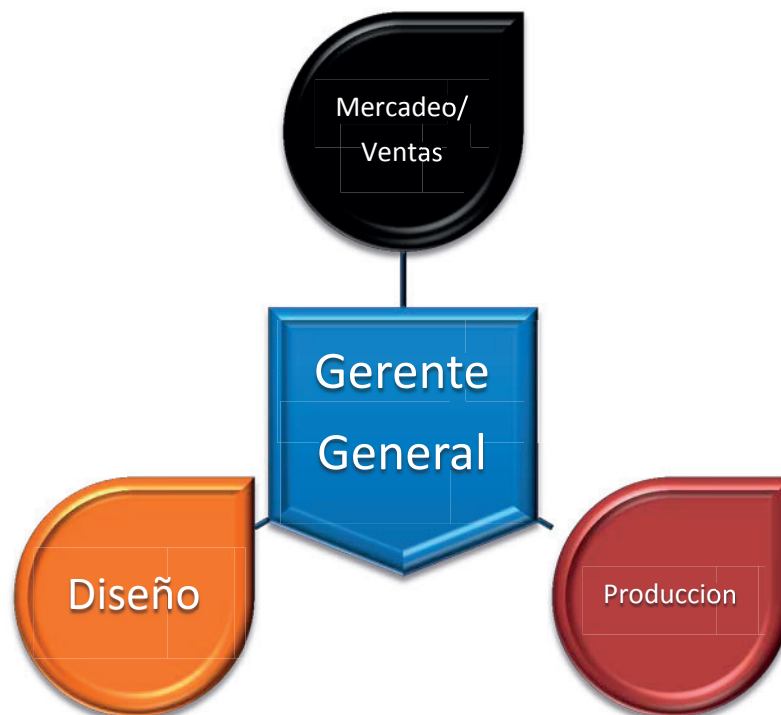
5.1 Objetivos del área de Organización.

Organizarnos de manera formal como empresa constituida y que pueda trabajar organizada por jerarquía, como líder mayo el gerente general

Definir las funciones de cada cargo a desempeñar en la empresa y los requisitos que debe presentar el solicitante a ese puesto.

Definir salarios a cada uno de los miembros de la empresa y definir que estímulo se y de que manera el trato con cada unos de los miembros del personal, sin olvidar cada uno de los beneficios que gozaran dentro de la empresa.

5.2 Estructura Organizacional



Ver nomina en anexo.

5.3 Funciones específicas del puesto

Por factor económico, se utilizará tres sistemas de reclutamiento para su personal, 1) a través de anuncios en redes sociales, 2) comunicación personalizada entre trabajadores contratados y 3) por recomendación de amigos, conocidos y colaboradores.

Gerente General

- Será el responsable de dirigir, supervisar y dictar las normas para que se dé un eficiente trabajo en nuestra empresa
- Deberá crear buenas relaciones con los clientes y proveedores para mantener el buen funcionamiento de la empresa.
- Representar a la microempresa y autorizar con su firma los actos y contratos que tenga que intervenir.

- Velar por una adecuada recaudación e inversión de los recursos de la microempresa.
- Distribuir la planta global de personal y crear los grupos internos de trabajo que considere necesarios para el cumplimiento de las funciones propias de la microempresa.
- Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos.
- Planifica, organiza y administra el presupuesto.
- Coordina y brinda seguimiento a la aplicación de las políticas e implementación de estrategias de mejoras de servicios al cliente.
- Se encargará de planificar, ejecutar y supervisar todo el proceso de producción que se lleve en la microempresa.
- Creación de planilla, presupuesto, declaraciones de impuesto, elaboración de estados financieros.
-

Habilidades

- Alto enfoque, en servicio al cliente
- Manejo de Personal
- Negociación y persuasión
- Acostumbrado a trabajar sobre metas y fechas de cumplimiento

Salario mensual

- C\$8,000.00

Directivo de Mercadeo/ventas

- Responsable de realizar los estudios de mercado para actualizar la fijación de precios y la calidad del producto.
- Elaborar promociones de servicios que permitan la captación de nuestros clientes.
- Formular las estrategias de ventas de la empresa y delegar las funciones que su departamento requiera.
- Responsable de adquirir clientes para poder vender nuestros servicios.
- Responsable de garantizar una óptima cobertura del territorio de ventas asignado, asegurando el cumplimiento de la meta y objetivos anuales, manteniendo una satisfacción general de los clientes.
- Asegurar el crecimiento de las cuentas existentes y atraer nuevos clientes. Para la cual mantendrá actualizada la base de datos de clientes existentes y clientes potenciales
- Cumplir con los procesos de atención a los clientes.
- Asesorar adecuadamente a los clientes, ofreciendo y promoviendo soluciones que cumplan con sus requerimientos.

- Dar seguimiento oportuno a las cotizaciones de los clientes.
- Detectar oportunidades y desarrollar soluciones que le agreguen valor a las operaciones de los clientes. (Ahorro, eficiencia, etc.).
- Realizar visitas frecuentes a los clientes para cultivar la relación y la fidelidad de los clientes.
- Trabajar de manera coordinada con el gerente general, de tal manera que se puedan presentar las mejores soluciones al cliente y que las mismas sean implementadas cumpliendo los requerimientos del cliente.
- Asegurar la satisfacción del cliente en todas las etapas del proceso de ventas.
- Realizar reportes de ventas y visitas mensuales para medir la cobertura y el cumplimiento de metas asignadas.
- Cumplir los Procesos Internos, códigos, reglamentos de la empresa.
- Apoyar cualquier otra tarea asignada por el gerente.

Habilidades

- Profesional graduado en Administración de empresas, mercadeo y carreras afines.
- Excelente habilidad de comunicación oral y escrita (redacción, ortografía y buena dicción)
- Manejo de sistemas operativos (Microsoft Office)
- Orientación al logro y atención al Cliente.
- Integridad, Iniciativa y Pensamiento Analítico.
- Técnicas de ventas.

Salario mensual

- C\$6,000.00

Diseñador gráfico:

- Ser responsable del desarrollo proyectual de nuestros servicios o conceptos.
- Trabajar según un proceso de diseño que comienza con la interpretación o detección de un problema o necesidad y culmina con la producción o construcción de la solución a este problema.
- Poner en práctica las habilidades que se relacionan con el manejo y conocimiento de las ciencias, auxiliares del diseño, la tecnología, la psicología, la forma, el lenguaje, la comunicación visual, la cultura general y una gran capacidad creativa.

Habilidades

- Profesional Graduado en diseño gráfico, con tres o más años de experiencia.
- Dominio y conocimiento en el uso de softwares de diseño (PS, IL, IND, DREW, COREL)
- Pro activo y con buen trato para con su equipo de trabajo.

Salario mensual

- C\$5,000.00

5.4 Capacitación de personal

Según sea necesario y de provecho para la empresa se le facilitara al personal, a través del aporte brindado a INATEC, de capacitaciones que permitan el fortalecimiento y actualización de habilidades para que se pueda brindar una eficiente y excelente atención a la demanda de trabajo.

5.5 Desarrollo del personal

Como empresa que cree en el crecimiento tanto personal como profesionales porque somos profesionales que tratamos de ser mejores en nuestra ramas como empresa, se le estimula a trabajador de manera monetaria o con beneficios de la empresa para una labor más eficiente del personal.

Tratando que se sienta parte de la empresa querido y que es una pieza importante en nuestra organización, dándole oportunidades de crecer dentro de la empresa.

5.6 Administración de sueldos y salarios

Como trabajadores que hemos sido sabemos lo importante que es el poder recibir su salario o sueldo a tiempo y forma y para poder de la misma manera exigir calidad de trabajo de esa manera skin como empresa se comprometerá en garantizar el pago a cada trabajador como debe de ser con cada una de sus prestaciones definiendo desde el primer día que empiece a funciona a cada uno un salario de acuerdo a su labor a desempeñar que se pagara quincenal.

Cada uno será pagado según lo que se acuerde en el contrato de mutuo acuerdo el cual será firmado por las 2 partes para trabajar y tendrá derecho el trabajador de exigir responsabilidad en sus pagos como nosotros empresarios y empleadores de exigir calidad y buen trabajo.

5.7 Evaluación de desempeño

Zkin, es una empresa de producción más que de diseño, se implementaran evaluaciones cada mes para un mayor control de producción, ventas y eficiencia en el trabajo, se llevara a cabo un control de cada día transcurrido.

Dichas evaluaciones nos ayudaran a saber cuáles son nuestras debilidades y poder fortalecerlas con capacitaciones, entrenamientos e incentivación a nuestros empleados para que de esta forma puedan rendir mejor y poder ofrecer un servicio de calidad que es lo que nos caracterizará.

Tomando en cuenta que prácticamente la mayoría de los trabajadores serán nuevos el primer mes, de igual manera se evaluara de manera exhaustiva cada 6 meses para saber si se cumple con el funcionamiento de la empresa y a medidas crezcamos se establecerá que con cada personal nuevo tendrá su periodo de prueba de 2 meses

Las evaluaciones a implementar se basaran conforme al porcentaje de producción del mes en curso de cada empleado, en relación a los últimos meses laborados.

5.8 Relaciones de Trabajo

Como empresa queremos que queramos que nuestros empleados e sientan a gustos y cómodos para que su productividad sea mejor estableceremos las relaciones directas principalmente claro está que no se obviara el uso de correos, mensaje y llamadas las cuales se utilizaran mayormente en caso necesario o de suma importancia así como las cartas de despido o llamados de atención serios.

5.9 Marco legal de la Organización

Zkin es una empresa y marca. Se constituirá por Compañía Limitada. Ya que nosotros como socios que aportaremos por parte iguales el capital necesario para llevar a cabo su implementación. Nuestra razón social será Zkin Co Lda.

La empresa cuenta con 3 socios de los cuales se emiten 100 acciones con un valor de 100 córdobas cada uno para un capital de 10,000 córdobas. El presidente tendrá 34 acciones, tesorero 33 acciones, y el secretario 33 acciones. Todas estas serán debidamente pagadas.

Esta empresa está conformada por personas las cuales serán los socios a colaborar juntos en la empresa con un fin mutuo y a la vez lucrarse, cumpliendo siempre con las normas establecidas por la constitución del negocio.

Si en dado caso Zkin quebrara asumiríamos las obligaciones en ambas partes, y en caso de no pagar todos nuestros bienes adquiridos serian embargados.

	A donde se hace o se debe ir	Compras previas
1	Administración Renta (DGI)	Comprar papel sellado o timbres fiscales
2	Librería	Comprar libros comerciales (Order Book)
Escritura de constitución de Compañía limitada		
3	Abogado y Notario Público	Solicitar elaboración de escritura constitutiva y estatutos y copia autenticada
4		Pagar y retirar escritura constitutiva, estatutos y copia autenticada
Inscripción de Compañía limitada y sucesores		
5	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Obtener orden de pago inscripción de compañía limitada y sucesores
6	Banco	Pagar inscripción de compañía limitada y sucesores
7	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Solicitar inscripción de compañía limitada y sucesores
8	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Retirar inscripción de compañía limitada y sucesores

Inscripción como comerciante y sellado de libros		
9	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Obtener orden de pago de inscripción como comerciante y sellado de libros
10	Banco	Pagar inscripción como comerciante y sellado de libros
11	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Solicitar inscripción como comerciante y sellado de libros
12	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Retirar inscripción como comerciante y libros sellados
Poder general de administración de la sociedad		
13	Abogado y Notario Público	Solicitar elaboración y certificación de poder general de administración
14		Retirar poder general de administración y certificación de documento
Inscripción de poder general de administración de la Compañía limitada y sucesores		
15	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua	Obtener orden de pago inscripción de poder
16	Banco	Pagar inscripción de poder
17	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua	Solicitar inscripción de poder
18	Registro Público de la Propiedad inmueble y Mercantil de Managua.	Retirar inscripción de poder
Documento único de registro		
19	Administración de cualquier Renta DGI	Obtener documento único de registro

Nota: Todas esas gestiones fueron realizadas por el abogado el cual nos cobró por sus honorarios y gastos 15,000

Capítulo VI – Finanzas

Introducción

Los estados financieros, también denominados estados contables que se cuentan, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimentan la misma a una fecha o periodo determinado.

Objetivos:

Proveer información sobre el patrimonio del emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el periodo que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas. Se considera que la información a ser brindada en los estados financieros debe referirse a los siguientes aspectos del ente emisor:

- Flujo de caja.
- Estados financieros proyectados.
- Estados de Resultados.

Flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja Inicial	90,000.00	3,897.84	(27,081.07)	(15,862.99)	21,228.09
Entrada Efectivo	1320,000.00	1584,000.00	1821,600.00	2040,192.00	2285,015.04
INGRESOS TIENDA:	720,000.00	864,000.00	993,600.00	1112,832.00	1246,371.84
INGRESOS EMPRESAS	600,000.00	720,000.00	828,000.00	927,360.00	1038,643.20
Egresos	1382,565.90	1578,392.49	1734,131.74	1905,444.91	2093,889.40
Costos	567,000.00	680,400.00	748,440.00	823,284.00	905,612.40
Gastos de operaciones	156,653.10	172,318.41	189,550.25	208,505.28	229,355.80
Gasto de Venta Y Publicidad	18,300.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00	21,000.00
GASTOS DE ADMON.,	539,362.80	593,299.08	652,628.99	717,891.89	789,681.08
GASTOS FINANCIEROS	101,250.00	111,375.00	122,512.50	134,763.75	148,240.13
RESULTADO NETO	(62,565.90)	5,607.51	87,468.26	134,747.09	191,125.64
(-) Amortizacion	(46,486.26)	(59,536.42)	(76,250.18)	(97,656.01)	(113,426.44)
(+) Depreciacion	22,950.00	22,950.00			
Cambio de Caja	(86,102.16)	(30,978.91)	11,218.08	37,091.08	77,699.20
Caja Final	3,897.84	(27,081.07)	(15,862.99)	21,228.09	98,927.28

Estado de Resultado Año 1

RUBROS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 1
INGRESOS	85,000.00	92,500.00	110,000.00	100,000.00	117,500.00	120,000.00	110,000.00	110,000.00	110,000.00	100,000.00	110,000.00	155,000.00	1320,000.00
Camisetas vendidas en tienda	300	350	400	400	450	400	400	400	400	400	400	500	
INGRESOS TIENDA:	45,000.00	52,500.00	60,000.00	60,000.00	67,500.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	75,000.00	720,000.00
Camisetas vendidas a empresas	400.00	400.00	500.00	400.00	500.00	600.00	500.00	500.00	500.00	400.00	500.00	800.00	6,000.00
INGRESOS EMPRESAS	40,000.00	40,000.00	50,000.00	40,000.00	50,000.00	60,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	40,000.00	50,000.00	80,000.00	600,000.00
Costo Camisas	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	52.50	567,000.00
COSTO DE PRODUCCION	36,750.00	39,375.00	47,250.00	42,000.00	49,875.00	52,500.00	47,250.00	47,250.00	47,250.00	42,000.00	47,250.00	68,250.00	567,000.00
Utilidad Bruta	48,250.00	53,125.00	62,750.00	58,000.00	67,625.00	67,500.00	62,750.00	62,750.00	62,750.00	58,000.00	62,750.00	86,750.00	823,312.80
EGRESOS:	69,384.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	68,484.40	69,084.40	823,312.80
Gastos de operaciones	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	13,700.00	164,400.00
Gasto de Venta Y Publicidad	2,300.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	2,000.00	18,300.00
GASTOS DE ADMON.,	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	44,946.90	539,362.80
GASTOS FINANCIEROS	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	8,437.50	101,250.00
EXCEDENTE:	-21,134.40	-15,359.40	-5,734.40	-10,484.40	-859.40	-984.40	-5,734.40	-5,734.40	-5,734.40	-10,484.40	-5,734.40	17,865.60	-70,312.80
Menos:	6,212.29	6,359.16	6,607.52	6,582.42	6,833.88	6,936.93	6,916.60	6,997.94	7,080.97	7,065.73	7,252.25	7,790.58	82,636.26
AMORT. DE PRESTAMO	3,449.79	3,521.66	3,595.02	3,669.92	3,746.38	3,824.43	3,904.10	3,985.44	4,068.47	4,153.23	4,239.75	4,328.08	46,486.26
DEPRECIACION	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	1,912.50	22,950.00
RESERVA PARA I.R.	850.00	925.00	1,100.00	1,000.00	1,175.00	1,200.00	1,100.00	1,100.00	1,100.00	1,000.00	1,100.00	1,550.00	13,200.00
SALDO NETO DEL FLUJO	-27,346.69	-21,718.56	-12,341.92	-17,066.82	-7,693.28	-7,921.33	-12,661.00	-12,732.34	-12,815.37	-17,550.13	-12,986.65	9,875.02	-152,949.06
TOTAL													-152,949.06

Estado de Resultado Año 3

RUBROS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 3
	INGRESOS	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00	151,800.00
INGRESOS TIENDA:	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	82,800.00	993,600.00
INGRESOS EMPRESAS	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	69,000.00	828,000.00
COSTO DE PRODUCCION	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	62,370.00	748,440.00
Utilidad Bruta	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	89,430.00	
EGRESOS:	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	82,922.13	995,065.56
Gastos de operaciones	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	16,577.00	198,924.00
Gasto de Venta Y Publicidad	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	21,000.00
GASTOS DE ADMON.,	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	54,385.75	652,629.00
GASTOS FINANCIEROS	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	10,209.38	122,512.56
EXCEDENTE:	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	6,507.87	78,094.44
Menos:	8,765.14	8,916.12	9,070.25	9,227.59	9,388.20	9,552.16	9,719.54	9,890.41	10,064.83	10,242.89	10,424.66	10,610.22	115,872.01
AMORT. DE PRESTAMO	7,247.14	7,398.12	7,552.25	7,709.59	7,870.20	8,034.16	8,201.54	8,372.41	8,546.83	8,724.89	8,906.66	9,092.22	97,656.01
DEPRECIACION	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	1,518.00	0.00
RESERVA PARA I.R.													18,216.00
SALDO NETO DEL FLUJO	-2,257.27	-2,408.25	-2,562.38	-2,719.72	-2,880.33	-3,044.29	-3,211.67	-3,382.54	-3,556.96	-3,735.02	-3,916.79	-4,102.35	-37,777.57
TOTAL													-37,777.57

Estado de Resultado Año 5

RUBROS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	Año 5
	INGRESOS	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60	190,417.60
INGRESOS TIENDA:	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	103,864.00	1246,368.00
INGRESOS EMPRESAS	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	86,553.60	1038,643.20
COSTO DE PRODUCCION	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	75,467.70	905,612.40
Utilidad Bruta	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	114,949.90	
EGRESOS:	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	99,968.27	1199,619.24
Gastos de operaciones	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	20,058.17	240,698.04
Gasto de Venta Y Publicidad	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	1,750.00	21,000.00
GASTOS DE ADMON.,	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	65,806.76	789,681.12
GASTOS FINANCIEROS	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	12,353.34	148,240.08
EXCEDENTE:	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	14,981.63	179,779.66
Menos:	11,185.81	11,379.18	11,576.58	11,778.09	11,983.79	12,193.78	12,408.15	12,626.98	12,850.38	13,078.42	13,311.22	1,904.18	136,276.55
AMORT. DE PRESTAMO	9,281.64	9,475.00	9,672.40	9,873.91	10,079.62	10,289.61	10,503.97	10,722.81	10,946.20	11,174.24	11,407.04	0.00	113,426.44
DEPRECIACION													0.00
RESERVA PARA I.R.	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	1,904.18	22,850.11
SALDO NETO DEL FLUJO	3,795.82	3,602.45	3,405.05	3,203.54	2,997.84	2,787.85	2,573.48	2,354.65	2,131.25	1,903.21	1,670.41	13,077.45	43,503.01
TOTAL													43,503.01

Razones Financiera de Zkin A1

Razón de Liquidez	1.51	veces	<i>Activo Circ./Pasivo Circ.</i>
Prueba del ácido	0.41	veces	<i>(Act.Circ.-Invent.)/Pas. Circ.</i>
Apalancamiento (Pas/Cap)	-5.88	veces	<i>Pasivo Total/Capital</i>
Rotación CXC	17.60	veces	<i>Ventas / Cuentas por Cobrar</i>
Rotación Inventario	1.18	veces	<i>Costo Ventas mes/Inventario</i>
Rotación Activos Totales	1.89	veces	<i>Ventas / Activos Totales</i>
Rotación Activos Fijos	34.78	veces	<i>Ventas / Activos Fijos</i>
Rentabilidad / Capital	-15.29	proporción	<i>Utilidad Neta / Capital</i>
Rentabilidad / Activos	-0.22	proporción	<i>Utilidad Neta/Activos Totales</i>
Rentabilidad / Ventas	-0.12	proporción	<i>Utilidad Neta / Ventas</i>
Manejo de Endeudamiento	1.20	proporción	<i>Pasivo / Activo Total</i>
Medidas de Solvencias	0.83	proporción	<i>Activo Total/Pasivo</i>
Margen Neto	-8.63	proporción	<i>Ventas / Utilidad Neta.</i>

Anexo 1.

¿Quiénes somos?

*Comunicadores visuales

¿Con qué contamos?

*con 3 computadoras, con programas de diseños y conocimientos de comunicación visual

¿Qué podemos ofrecer?

*diseño publicitario

*diseño editorial

*diseño web

*serigrafía

*manualidades

¿A quienes se lo podemos ofrecer?

*micro y medianas empresas que están en desarrollo

*jóvenes y adulto en general interesados en el temas y quieran personalización o un diseño especial

¿Quién te ayuda?

Mi novia. Trabajaremos juntos de la mano los dos, seremos apoyo uno del otro.

Mis amistades, compañeros de trabajo, familiares, y en ocasiones la jefa

¿Qué haces?

*Johannis: Administradora de un negocio - Velar por el bienestar del negocio, estar pendiente que no falte nada y si hay poco, hacer el pedido en tiempo y forma, llevar control de ventas y compras al igual que el inventario, que todo cuadre.

*Maykol: Diseñador gráfico - Hacer diseños que el cliente pide y llevarlo hasta el proceso de impresión a gran formato.

¿A quién ayudas?

*Johannis: Mis clientes serían los carpinteros primeramente

*Maykol: Las personas a las que les presto mis servicios (mis clientes o de la empresa a la cual pertenezco) son tanto empresarios, dueños de negocios o simplemente alguien que necesita mis servicios de Diseñador Gráfico. tanto igual beneficia a mi familia y pareja

¿Qué ayuda ofreces?

*Johannis: ofreciéndole productos de alta calidad a muy bajos precios, con una excelente atención personal y comodidad a todos nuestros clientes y público en general.

*Maykol: ofreciendo servicios para satisfacer y resolver una necesidad que disponga el cliente y a la vez ser remunerado por nuestro servicio.

¿Cómo te relacionas?

*Johannis: la mejor manera de atención al cliente es cara a cara dándole el mejor servicio y con comunicación directa

*Maykol: teniendo una relación cara a cara con tu cliente es la mejor manera de darle confianza el interés que se merece y hacerlo sentir importante no obviando que las herramientas tecnológicas como el teléfono, redes sociales y correo son útiles para emergencias y comunicación

¿Cómo te conocen y qué medios utilizas?

*Johannis: como el ejemplo lo dice con nuestro trabajo y calidad del mismo la innovación, el desempeño, esfuerzo y calidad de lo que hacemos

*Maykol: como trabajador la mejor forma de hacerlo es demostrando con hechos la calidad de tu trabajo y desempeñándome lo mejor posible. como empresa ya establecida pasa igual con tu trabajo te das a recomendar y a cotizar solo que también depende de la promoción que le das a tu empresa (publicidad) para que sepan que existes

¿Qué obtienes?

*Johannis: obtenemos más trabajo porque si lo realizamos satisfactoriamente el servicio seguirán trabajando con nosotros, más clientes, conocimientos

*Maykol: apartando el dinero, obtendremos más experiencia, más oportunidad de crecer, de seguir aprendiendo, de desarrollarnos en el campo que nos gusta

¿Qué das?.

*Johannis: sacrificios de tiempo, energía, dinero en inversión, de tiempo de diversión y de lujos

*Maykol: entrega, cuidado, cariño, energía, tiempo, dejar el tiempo en familia, amigos y demás

¿Qué recursos tienes?. ¿Quién eres?. ¿Qué tienes?.

*Johannis: egresada de diseño gráfico con experiencia en diseño general y principalmente de pagina web, así como que me encanta las manualidades y creación de bisutería en general las cuales implemento como apoyo a mis conocimientos de diseño. Manejo de Mac, Windows y Linux

*Maykol: egresado en la carrera de diseño gráfico con conocimientos en diseño en general el cual aprendí un poco de serigrafía de camisetas y me he desarrollado en diseño de publicidad a gran escala (gigantografía) donde he diseñado y sido impresor manejando plotter de gran tamaño y uso de lonas y vinilos adhesivos con facilidad de aprender, manejo de Mac y Windows.

Anexo 2. Encuestas.

Encuesta

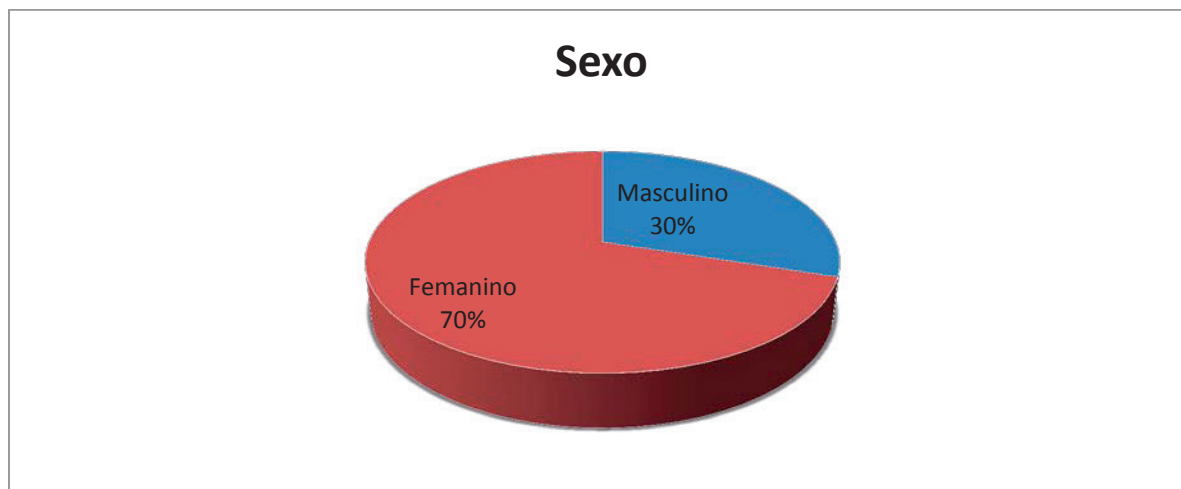
El objetivo de la encuesta es identificar las necesidades del público.

Responda con sinceridad y de acuerdo a sus experiencias Propias.

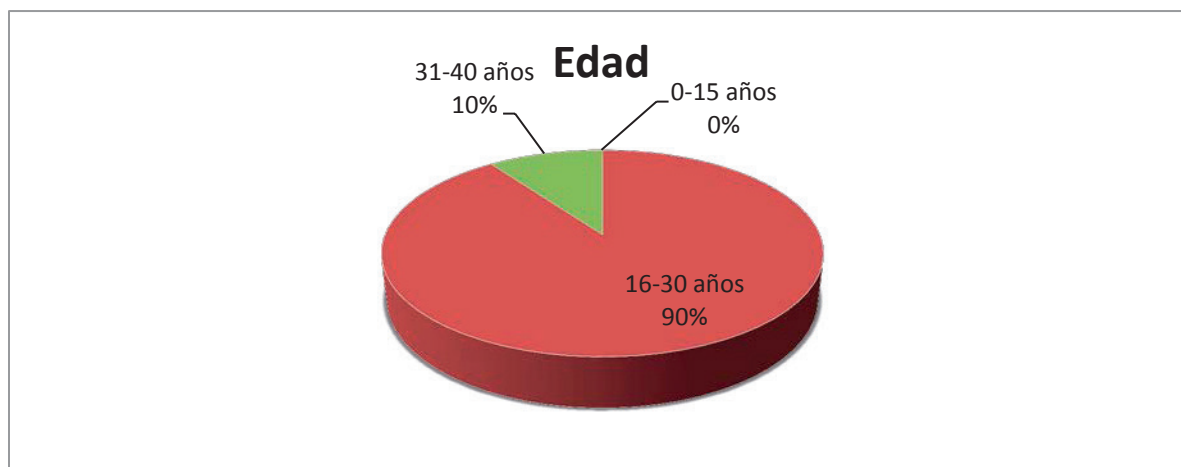
1. **Sexo:** Masculino___ Femenino___
2. **Edad:** 0-15 años___ 16-30 años___ 31-50___
3. **¿Qué prenda usas con más frecuencia?**
Camiseta ___ camisa estilo polo___ camisa de vestir___ Camisola___
4. **¿Cuántas veces a la semana ocupas camiseta?**
Diario___ 1-3___ 4-5___ siempre___
5. **¿Qué tipo de motivos de camisetas usas?**
Música___ Mensajes___Juegos___ No importa cual___ Otros_____
6. **¿Qué prefieres para tus camisetas?**
Serigrafía___ Bordados___ Sublimación___ Ninguno___
7. **¿Cuánto pagarías por una camiseta personalizada?**
100___ 160___ 210___ 300 a + ___
8. **¿Está usted satisfecho con la serigrafía que has usado?**
Si___ No___ Me da igual___
9. **¿Si una nueva empresa le brindaría una serigrafía de calidad estaría dispuesto a comprar?**
Si___ No___ Tal vez___
10. **¿Te sientes cómodo con los precios y calidad de las camisetas mano mágica?**
Si___ No___ Tal vez___ Me da igual___
11. **¿Dónde compras tus camisetas?**
Mercado___ Tiendas___ Centros Comerciales___

Resultados:

Gráfico de encuesta.

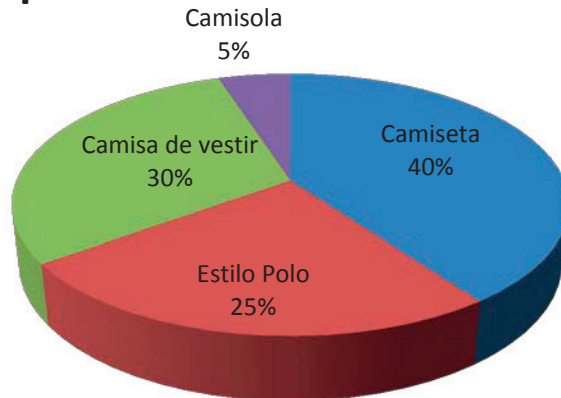


Como podrán observar en la encuesta realizadas obtenemos que la mayoría de los encuestados son mujeres y con minoría hombres.



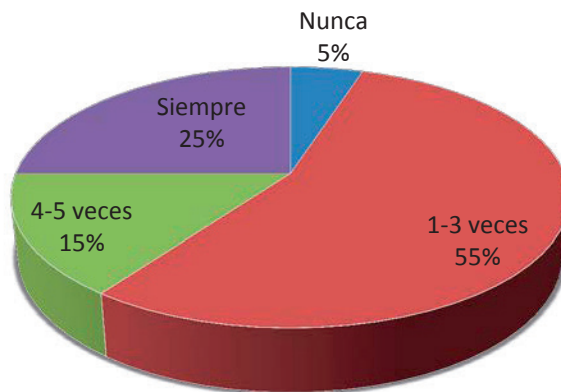
En cuanto al rango de edades predominan las personas de 16-30 años, demostrando así que es nuestro principal publico meta.

¿Qué prenda usas con más frecuencia?



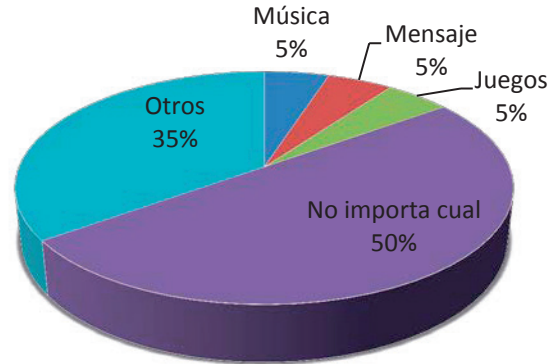
Entre las personas encuestadas se denominó que la prenda más utilizada en su mayoría son camisetas.

¿Cuántas veces a la semana usas camisetas?



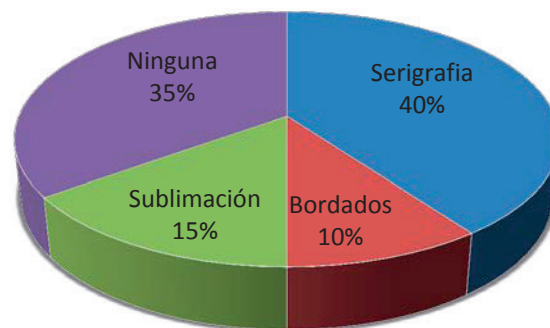
Con esta pregunta descubrimos que la camiseta es utilizada aproximadamente de 1-3 veces por semana.

¿Qué motivos de camisetas usas?



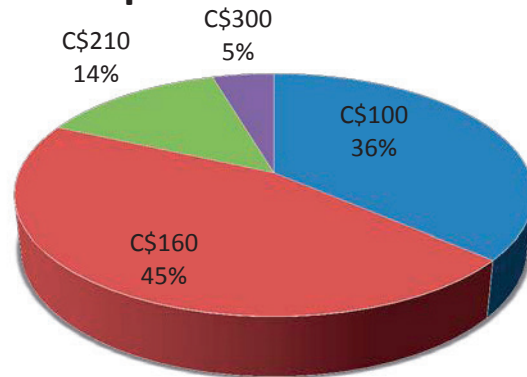
Aquí podemos ver que a las personas no les importa el motivo de su serigrafía, solo ven si es agradable a sus ojos.

¿Qué prefieres para tus camisas?



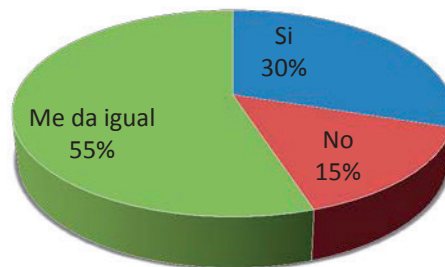
Aquí se puede ver que a pesar de existir diferentes tipos de personalizar tu camisa, la mayoría de las personas prefieren la serigrafía.

¿Cuanto pagarias por una camiseta personalizada?



Observamos en el grafico que la mayoría de las personas está dispuesta a pagar un precio entre C\$160 – C\$200.

¿Esta satisfecho con la serigrafia que has usado?



A la mayoría de las personas les da igual la calidad de la serigrafía puesto que la buscan por diseño y por precio.

Zokin

Manual de Marca



Este manual reúne las herramientas básicas para el correcto uso y aplicación gráfica de la marca en todas sus posibles expresiones. Ha sido ideado pensando en las necesidades de todas aquellas personas responsables de interpretar, articular, comunicar y aplicar la marca en sus diferentes ámbitos.

El correcto y consistente uso de la marca contribuirá a que consigamos los objetivos de identificación y refuerzo de la misma. Es un trabajo de equipo, en el que todos participamos para hacer de una gran marca.



Área de Seguridad



Debe de estar protegido por un espacio vacío que garantice la buena ejecución, aplicación y legibilidad. Su área de protección se define por el punto de la "i", de esta manera mantenemos una escala consistente y proporcional para cualquier uso que le demos.

Escala



15 cm x 7 cm



8 cm x 4 cm

Recomendando para una mejor visual una escala no menor de 2cm de ancho por 1 cm de alto proporcionalmente.

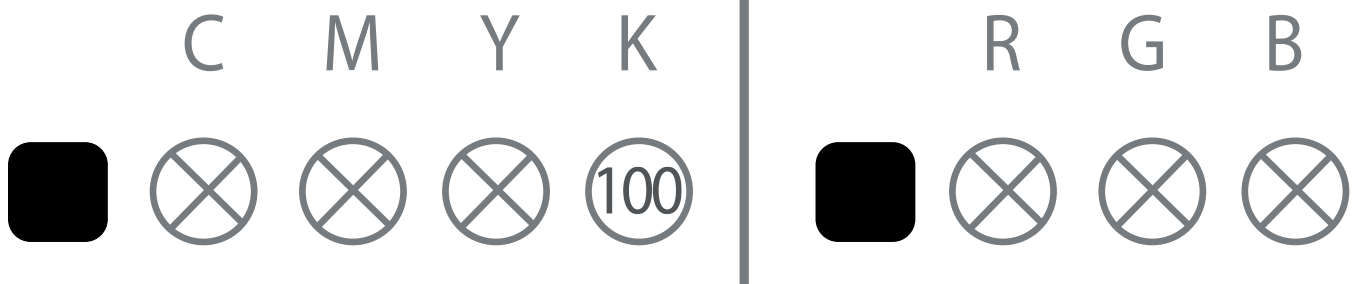


2 cm x 1 cm



Color Corporativo

Presentamos el logo en un solo tono el negro ya que la marca no se le es estipulado ninguna combinación específica y esta libre a cambios de color según el fondo al que sea aplicado.



Tipografía Corporativa

La tipografía corporativa que se empleada en el logotipo y que se empleara solo en casos especiales para referencia de la marca.

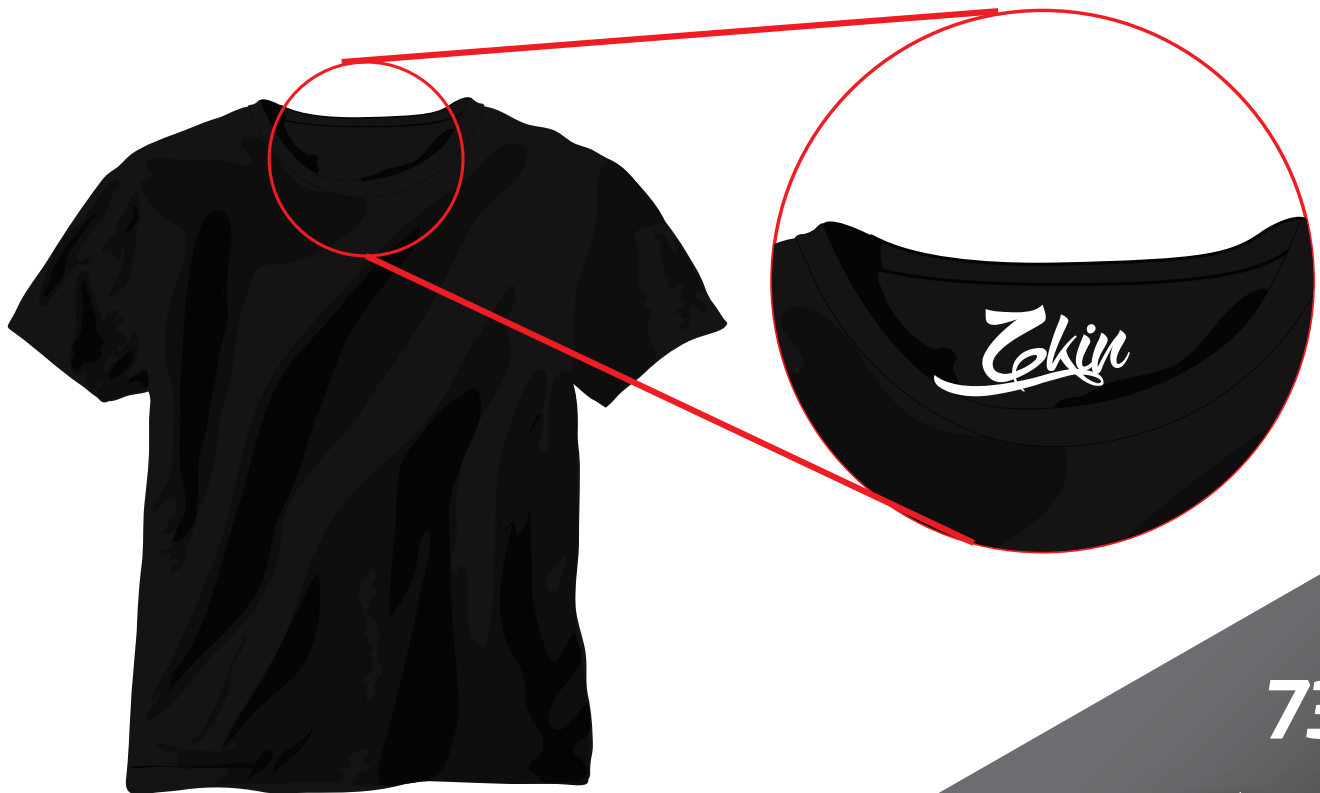
Wolf in the City

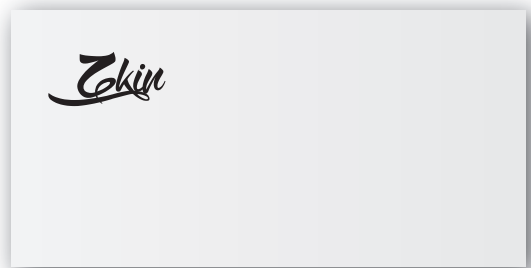
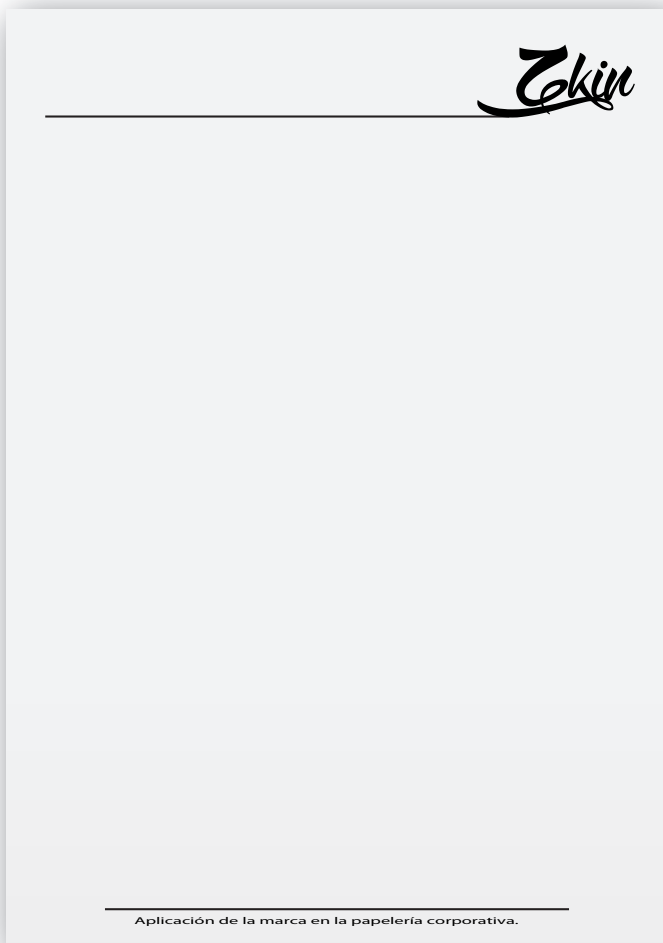
La tipografía secundaria y cual emplearemos para uso corporativo en documentos y para complementar y darle un realce al logo se compone de 9 variantes y cada una de ella con su version italic.

Exo Sans

Aplicación de Colores

Etiquetas





Branding



Bolsa

Bolsa



Miscelaneos



Zekin