	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [1]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011



GUIA EMPRESARIAL

FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO

COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA



	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [2]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
1. INTRODUCCION	2
2. OBJETIVOS BASICOS DE LA GUIA EMPRESARIAL	3
3. ¿POR QUE DEBO INICIAR UN NEGOCIO DE JOYERIA ARMADA?	4
4. PLAN DE NEGOCIOS	5
5. CONOCIMIENTO DEL MERCADO	6
5.1 ESTUDIO DE MERCADO (CLIENTES)	6
5.2 ANALISIS DE LA OFERTA	6
5.3 ANALISIS DE LA DEMANDA	6
5.4 ANALISIS DE PRECIOS	7
6. CANALES DE ABASTECIMIENTO	8
6.1 MATERIALES E INSUMOS	8
6.2 PROVEEDORES	8
7. INVENTARIOS	10
8. UBICACIÓN E INSTALACIONES	11
9. EQUIPO Y HERRAMIENTAS	12
10. CALIDAD EN EL SERVICIO	13
11. TRAMITES Y MARCO LEGAL	14
12. OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO	15
12.1 PERFIL DE EMPRENDEDOR	15
13. ADMINISTRACION DEL NEGOCIO	16
13.1 MERCADOTECNIA Y PROMOCION	17
14. COSTOS	18
14.1 COSTOS DIRECTOS	18
14.2 COSTOS INDIRECTOS	18
14.3 COSTOS TOTALES	18
15. PRECIO VENTA	19
15.1 ANALISIS DEL COSTO	21
15.2 FIJACION DE PRECIOS	21
16. APOYO A EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS	22

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [3]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011


1. INTRODUCCION

Con esta guía **VARIEDADES Y FANTASIAS CAROL Cia S.A.S** pretende brindar los lineamientos para que usted desarrolle empresa en el mundo de la bisutería y que desde el inicio pueda establecer vínculos comerciales necesarios, con las tradiciones de la joyería; que dicte tendencia e innovación a través de toda la cadena productiva, desde la fabricación hasta la comercialización.

Su microempresa debe ser fundada en los principios de la honestidad para desarrollar e innovar productos de moda en joyería para Colombia y el mundo, Con el apoyo de esta guía empresarial obtendrá conocimientos útiles que le orientaran, para poder adaptarte a cambios dramáticos al emprender proyectos.

Podrá tener un mayor conocimiento del mercado y adquirir una gran experiencia en este negocio que está a punto de comenzar. Aprenderás también que el máximo valor que tiene este negocio son las personas externas e internas.

El negocio de joyería armada requiere creatividad para elaborar diseños originales con productos como piedras, cristales, plata y otros componentes, logrando así la máxima satisfacción que el consumidor siempre demanda: la innovación es parte esencial en su negocio, esta te brinda la oportunidad de generar un negocio constante debido al cambio en tendencias a nivel mundial, logrando abrir el panorama empresarial gracias al fenómeno llamado MODA.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [4]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

2. OBJETIVOS BASICOS DE LA GUIA EMPRESARIAL

Que el emprendedor involucrado:


- Desarrolle un negocio propio con la información proporcionada en este proyecto.
- Genere bienestar para su familia y todo el personal integrado en el desarrollo del proyecto.
- Propicie fuentes de empleo.
- Planifique, administre, controle y evalúe sus procesos de producción.
- Conozca cuales son los recursos, elementos, formas y trámites a seguir para llevar a cabo el manejo de negocio.

3. ¿POR QUE DEBO INICIAR UN NEGOCIO DE JOYERIA ARMADA?

Como puedes observar en las revistas y fotos de Perlas y Chaquiras y en nuestro Canal de youtube www.youtube.com/user/variedadescarol es muy sencillo elaborar una pieza de joyería; el ingrediente más importante es creatividad que usted desarrolle y las innovaciones que proponga al mercado, siendo estos los elementos que brinden un valor agregado a las piezas de joyería que usted elabore.

No se limite en el uso de materiales ni en darle ese toque personal que **sellaran** sus piezas. Sus clientes empezaran a reconocer y contactarte por tu estilo particular y esta será la ventaja competitiva que brindes por encima de los demás. Es muy importante crear nuevos accesorios, encontraras que puedes lograr dar un nuevo aire a prendas de vestir, zapatos y bolsas no solo a collares, pulseras, aretes y anillos.

Con el paso del tiempo aprenderá a identificar su propio estilo e innovar su talento en la fabricación de accesorios de noche, casuales o piezas especiales. De este modo podrás ir tomando talleres y seminarios que se ofrecen a costos razonables en algunas tiendas de insumos y componentes de joyería armada como los que ofrece VARIEDADES Y FANTASIAS CAROL Cia S.A.S con los que se aprenderá a evolucionar en los modelos y acabados. Recuerde que en nuestra página web constantemente se está actualizando con nuevos videos sobre como armar las últimas creaciones que se están desarrollando.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [5]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

4. PLAN DE NEGOCIOS

Todo proyecto valioso requiere planificación, si usted está pensando o pretende establecer un negocio exitoso de joyería armada, debe partir de un plan estructurado y planeado, la planeación le permite crear un negocio viable, con esta guía aprenderás los siguientes aspectos:

- Estudio de mercado
- Ubicación e instalaciones
- Equipo, herramientas y materiales de trabajo
- Proveedores
- Prestación del servicio
- Personal
- Inventarios
- Marco legal
- Administración del negocio
- Imagen de tu marca
- Servicio de post-venta

Es importante que recurra a los Centros de Desarrollo Empresarial o la Cámara de Comercio de su localidad, para que ellos te ayuden a elaborar un plan de negocios y te brinden el soporte con la revisión de cada uno de los aspectos antes mencionados; pero recuerda, investiga todo esto antes de invertir.


5. CONOCIMIENTO DEL MERCADO

El aspecto más importante, para obtener nuevos clientes en un entorno de amplia competencia, es el conocimiento del mercado. Para que su negocio funcione debe detectar claramente el mercado al cual te vas a dirigir.

5.1 ESTUDIO DE MERCADO (CLIENTES)

Investigar ¿Quién puede ser su cliente? (estudio de mercado), ¿Qué hábitos tiene su futuro cliente? Por ejemplo: ¿Dónde trabaja?, ¿Dónde estudia?, ¿Cuánto trabaja?, ¿acude a comprar?, piensa que en un futuro serán sus clientes. Para ello puedes aplicar una encuesta en la zona donde pretende vender sus productos. Ahora existen herramientas que te brinda Internet, las cuales no tienen ningún costo y por el cual podrá promover sus productos como:

- Facebook
- Picasa

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [6]
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	CÓDIGO: MM.GC.G01
		VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

- Blogger
- MySpace
- Hotmail, solo por mencionar algunos.

5.2 ANALISIS DE LA OFERTA

Identifica cuantas tiendas de joyería armada, diseñadores, venta directa, centros joyeros, tiendas, lugares o personas que comercializan en el rubro de joyería armada se encuentran cerca; todo esto para saber cuanto y a quienes les puedes vender.

5.3 ANALISIS DE LA DEMANDA

Como innovador y creador, debes evaluar la demanda del producto que desee realizar, tomando en cuenta las tendencias de moda, ya que la joyería es un accesorio que complementa la ropa; así que debes estar enterado en que época del año nos encontramos y que tendencias marcan la moda.

Usted debe evaluar los siguientes puntos:

Gamas de colores de los accesorios, tamaño de los mismos, texturas, la edad de la gente que utiliza los accesorios que a usted le interesa desarrollar, precios, como se promueven los productos, el tipo de empaque que es más conveniente desarrollar para ellos y los descuentos ofrecidos (según el tamaño de la compra).

¿Qué tipo de accesorio es el que más se vende?


Ejemplo:

Aretes, pulseras, collares, cinturones, llaveros, adornos para calzado, adornos para cabello, relojes, adornos para bolsas, prendedores, adornos y aplicaciones de ropa.

Dichos detalles te van dando la pauta para producción y venta de sus accesorios de joyería.

Esta información te permitirá obtener mejores resultados en la fabricación y venta de sus productos.

Identifique los puntos de reunión, de afluencia y de negocio que debes visitar para poder desplazar su producto como por ejemplo: oficinas, hospitales, escuelas, centros de trabajo, universidades, y determina cuáles son sus gustos, hábitos, y la capacidad de

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [7]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

compra de sus clientes, en función de los productos que vas a fabricar para satisfacer esas necesidades.

5.4 ANALISIS DE PRECIOS

Para realizar este análisis de forma sencilla debes comparar sus precios con los de sus competidores, así podrás determinar qué tipo de precio quieres manejar, si el promedio del mercado actual o tomar una decisión más arriesgada que puede ser entrar al mercado con precios un poco más bajos para empezar a capturar la mayor cantidad de clientes, siempre teniendo en cuenta que no debes perder.

Es importante que tengas en cuenta que nuestros kits de accesorios, han sido diseñados de tal forma que compres todo lo que necesitas para armar los accesorios de la revista, sin tener que comprar más de lo que necesitas, sin desperdicios, y a unos precios muy competitivos.

Adicional si ves la Bisutería como un negocio te puedes vincular con las Tarjetas Preferenciales.

6. CANALES DE ABASTECIMIENTO

Infórmate de sus posibles proveedores para poder contar con los materiales a tiempo, el cual te podrá abastecer de piedra, cristal, plata, accesorios, etc; en el momento adecuado y en el lugar que los necesitas para poder entregar a tiempo los productos a sus clientes.


6.1 MATERIALES E INSUMOS

Recomendación: La medida estándar para elaborar un collar es de 40 cm., y para una pulsera es de 17 cm. Es conveniente, conforme vía creciendo su negocio, que te compres una balanza para poder pesar los materiales que utilices.

6.2 PROVEEDORES


Proveedor es aquel que te surte de mercancía, equipo e insumos para el ejercicio de su negocio.

Para que su negocio sea exitoso, debe buscar un proveedor que te brinde capacitación, con cursos de actualización en tendencias; que implemente actividades que desarrollen la creatividad, la competencia; que te brinde asesoría en la compra de materiales; que tenga honestidad; que tenga experiencia; que te entregue a tiempo, que tenga política de descuentos y de promoción, permitiendo el crecimiento de su negocio, para este caso la

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [8]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

mejor opción será **VARIEDADES Y FANTASIAS CAROL Cia S.A.S**, el cual será un proveedor integral para el diseño y fabricación de sus accesorios, piezas de joyería y bisutería, manejando las siguientes líneas de productos (estas son algunas) :

- **SWAROVSKI:** Perlas, Cristales de engaste, Dijes, Cuentas, Beads, cadenas y terminales.
- **CUEROS Y CORDONES:** Cuero hindú, Cordón víbora, Cuero plano gamuzado, cordón seda, cordón encerado, guaya, nylon y nylon elástico.
- **PIEDRA NATURAL:** Chips o piedra picada, varias formas, perla natural, nuggets, piedra redonda, vulcano rock, donuts, fósil.
- **VIDRIO Y CERAMICA:** Lagrimas, cerámica china, rombos, cubos, ovals, redondas faceteadas, chevron beads
- **MADREPERLA:** Varias formas, donuts, nuggets, clásico, pulseras, formas grandes, línea juvenil, redondos y ovalados.
- **ACCESORIOS METALICOS:** Broches anillos y prendedores, accesorios baño cobre, findings y terminales, charms y colgantes, accesorios baño dorado, accesorios baño bronce, accesorios religiosos.
- **SWAROVSKI TEXTIL:** botones, trimmings, transfers, taches, cierres, hebillas, accesorios para ropa interior, metal trimmings & cristal mesh.
- **MURRINA:** Varias formas, twist, redondos, redondos planos, cuadrados y rectángulos planos.
- **INDIAN GLASS:** Candy, flowers, lampwork, rombo, silver foiled, juvenil, winter glass.
- **SINTETICOS Y ACRILICOS:** Separadores metalizados, petrolizados, acrílico transparente.
- **ACCESORIOS EN GENERAL:** Cuentas en madera (ébano), cuentas forradas en tela.
- **COCO Y PUKA:** collar playero en puka, collar playero en coco, shellwood, pulsera-collar magnética, collar playero en puka redonda.
- **HERRAMIENTAS E INSUMOS:** pinzas, alicates, cortatríos, cautil para cristales Hotfix, bolsas de empaque en satín y organza, nylon beadalon, cajas organizadoras, revistas.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [9]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

7. INVENTARIOS

¡Que No le Falta Nada!

Debes de tener en cuenta el volumen de ventas para saber qué tipo de materia prima te hace falta, tomando en cuenta la de más alta rotación; por ejemplo; alambre de acero, broches, elásticos, casquillas, remaches etc.. Que no deben faltar, así como lo último en tendencia de cristal swarovski, piedras y metales.

En la compra de materiales y componentes para fabricar sus productos debe tener en cuenta lo siguiente:

- Para adquirir sus materias primas tiene que considerar el resurtido en cuanto a cantidad, calidad, precio y tiempo con el objetivo de satisfacer a sus clientes cuando le pidan el producto.
- Es conveniente que considere que los materiales tienen una temporada con respecto a la moda; es muy importante que compres materiales sabiendo si existe un fácil resurtido.
- Recuerde que con nuestros Kits para armar, nunca te faltará nada, todo vendrá dentro del paquete para que armes el accesorio que te hemos propuesto. Su inventario solo se limitará a los infaltables que mencionamos arriba.


8. UBICACIÓN E INSTALACIONES

Para producir piezas de joyería armada no requiere de instalaciones especiales, puedes utilizar cualquier área, incluso de su propia casa.

Es importante que cuides la iluminación y ventilación de su área de trabajo, para que se pueda trabajar sin problemas.

Para arrancar la comercialización de sus productos de joyería armada, puede considerar los siguientes aspectos:

- **Instale un punto de venta propio:** Se puede destinar alguna área para exhibir las piezas terminadas con algún concepto que reafirme el tema de la colección y de la pieza, tratando de integrar todo en un concepto único y original.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [10]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

- Hacer un estudio de tráfico de personas en donde estará ubicado el local, le permitirá decidir el mejor sitio para instalar su negocio. En caso que quieras abrir una boutique o tienda para comercializar sus creaciones.
- Una estrategia de cómo incrementar sus ventas es aumentando sus canales de distribución realizando ventas de persona a persona e identificando los clientes potenciales. La labor de esta venta se puede hacer con visitas programadas a oficinas, bancos, hospitales, escuelas, vecinos, boutiques y tiendas establecidas. Esta es opción, es una de nuestras recomendaciones, ya que no tendrás costos fijos.
- Es conveniente llevar un muestrario (catalogo) a los clientes para una demostración de tus productos, donde observen o escojan los materiales con los que desea que se fabrique su pedido. Recuerde que para esto se ha diseñado la Revista Perlas y Chaquiras, para que no tenga que invertir dinero en un muestrario, y con solo los 10.000 que vale la revista podrás tener más de 100 opciones entre aretes, pulseras, collares y llaveros que podrás ofrecer a sus clientes. Puedes complementar esto con algunos productos terminados para que aprecien la calidad de su trabajo, si lo desea.
- Ventas por Internet. Investigar los esquemas de cobro por Internet con empresas reconocidas por su honestidad.

Acérquese a las empresas certificadas para comercializar productos por Internet, como por ejemplo: BetterWeb.


Recuerde que las empresas debidamente certificadas por las instancias correspondientes le brindan la seguridad al llevar a cabo sus transacciones comerciales vía Internet.

Puedes Utilizar Facebook, Hotmail, Picasa, Blogger, herramientas que son gratis para empezar a promocionar sus creaciones por la web.

9. EQUIPO Y HERRAMIENTAS

No se necesita una gran inversión para desarrollar esta actividad, ya que la mayor parte se destinara para la adquisición de materias primas, que se cuentan dentro del capital de trabajo y sin las cuales no se puede desarrollar su negocio.

Mesa de trabajo. Todo tipo de mesa puede ser útil, pero usa cajas, charolas o contenedores para evitar mermas, ya que los materiales con los que trabajas se pueden extraviar fácilmente.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [11]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

Tipos de materiales requeridos y costos aproximados.

Importante:

- Kit básico \$30.000
 - Bead design board
 - Tapanudos
 - Escalachin
 - Broche pico de loro
 - Riaza argolla
 - Alfiler
 - Argolla
 - Gancho pescador
 - Guaya color surtido
 - Nylon barracuda
 - Nylon elástico
 - Pegante profesional
 - 5 pinzas sencillas
- Pinzas para técnica transfers \$2.400
- Cautíl para técnica transfers \$32.000


OPCIONAL

- Pinzas rosadas
- Pinza para escalachin

10. CALIDAD EN EL SERVICIO

En el caso de que tenga un negocio con punto de venta necesita lo siguiente:

- Limpieza en el área de trabajo y de exhibición.
- Fija horarios de atención para sus proveedores, con el fin de no descuidar a sus clientes.
- Amabilidad: cuando atienda a un cliente pregunte si encontró lo que buscaba y toma nota de sus comentarios.
- Mantengan ordenados los productos en exhibición.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [12]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

- Establece un horario de acuerdo a las necesidades del cliente y la ubicación del negocio.
- Analice la posibilidad de ofrecer su materia prima los siete días de la semana.
- Es importante que el resurtido de sus productos se dé en tiempo requerido.
- Debe ofrecer variedad en la existencia de todos los productos que brinde.
- Debe contar con una imagen adecuada tanto suya como de los trabajadores que le ayuden; si puedes contar con uniformes mucho mejor.
- Personal requerido: busca una persona honesta y responsable que te pueda auxiliar en el armado de joyas y atienda su negocio cuando lo requiera.
- Con la administración del negocio y el pago de impuestos, es conveniente que te auxilies con un contador por medio de pago de honorarios.


11. TRAMITES Y MARCO LEGAL

Es muy importante que establezca la modalidad legal para operar su negocio, te recomendamos que acudas a las oficinas de la cámara de comercio de su ciudad para que te informes sobre la personalidad jurídica que más te conviene (persona natural o persona jurídica).

12. OPORTUNIDADES DEL NEGOCIO

La oferta de los productos mencionados anteriormente puede generar negocios en las siguientes ramas:

- Trabajo de maquila para micro, pequeña, mediana y grande empresa de sectores industriales como el calzado, vestido, joyería y moda.
- Trabajo en cooperativa.
- Negocio propio en punto de venta al público.
- Negocio por medio de venta directa.
- Negocio por medio de pequeños establecimientos.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [13]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

- Negocio de fabricación y venta.
- Taller de Enseñanza: Con nuestros kits podrás montar en su barrio o en su ciudad, clases de Bisutería y venta de Revistas, con una inversión razonable podrás hacerlo, y además te podemos dar un excelente precio para que vendas a los mismos precios que nuestra empresa.

12.1 PERFIL DE EMPRENDEDOR

Nuestro mercado para dicho proyecto no excluye ningún nivel socioeconómico o cultural, debido a que pueden intervenir diferentes personas, como por ejemplo:

- Amas de casa
- Personas desempleadas que desean emprender una actividad empresarial.
- Gente con gusto por la moda.
- Estudiantes.
- Profesionales que con sus conocimientos desean integrarse a la cadena productiva de la moda y tendencias.

Lo más importante es saber en qué rubros se pueden fabricar productos con las características que comprende la guía, como por ejemplo:


- Rubro de la joyería armada: aretes, pulseras y collares.
- Rubro de accesorios: cinturones, adornos para calzado, adorno para el cabello, relojes, adornos para bolsas, prendedores y aplicaciones de ropa.

13. ADMINISTRACION DEL NEGOCIO

Es común que el dueño del negocio ejecute las funciones operativas del mismo, por lo que debes poner énfasis en recursos humanos, compras, contabilidad y aspectos legales.

Usted como dueño de su negocio debe considerar lo siguiente:

- Planear y determinar lo que debe hacerse.
- Organizar y establecer cómo se ejecutarán las acciones.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [14]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

- Vigilar, dar seguimiento y tener una buena supervisión.

Misión: obligación moral de cómo su empresa debe cumplir para lo que fue creada.

Visión: donde vemos nuestra empresa en el futuro.


Filosofía: establecer los principios y valores para obtener una empresa exitosa.

13.1 MERCADOTECNIA Y PROMOCION

- Busca un nombre original, fácil de recordar, pronunciable y comercial.
- Diseñe un logotipo que te distinga de los demás.
- Papelería de su negocio: Hojas membreteadas, hojas de presupuestos, hojas de pedido, tarjetas de presentación, recibos y hojas de inventario.

Sugerimos investigar acerca de una estrategia conocida como markentig mix, que le ayudara a tener una mejor comercialización de sus productos, que comprende asesoría y facilita información referente a las siguientes áreas:

- **Fabricación:** producción de productos de alta calidad e innovadores.
- **Distribución y comercialización:** tiendas propias o diseñadores independientes, por medio de tiendas relacionadas con el giro de accesorios y productos de moda.
- **Promoción:** exposiciones nacionales e internacionales, publicidad, fuerza de ventas, promoción de ventas y esquema de mayoreo.
- **Precio:** accesible para la demanda del mercado.
- **Promociones especiales:** participación en eventos como ferias de artesanías en centros comerciales, expoartesanías, expojoya.
- **Mercadotecnia social:** incorporación de asociaciones civiles, para generar establecerse como empresa socialmente responsable e incorporar al equipo de trabajo a personas con capacidades especiales.
- **Servicio de post-venta:** considera el índice de satisfacción de sus clientes; ofrece reparaciones, política de devoluciones y garantías.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [15]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

14. COSTOS

Un costo es la cantidad de dinero que la empresa destina para la compra de materia prima, pago de mano de obra y otros gastos necesarios para que la empresa siga funcionando. Los costos se clasifican de la siguiente manera:

- *Costos directos o variables*, cuando se tratan de mano de obra y materia prima.
- *Costos indirectos o fijos*, cuando se habla de conceptos como: renta, sueldos de los empleados administrativos, papelería u otro que no tenga que ver directamente con el proceso de producción de producto o servicio.

14.1 COSTOS DIRECTOS

Como se menciona, son todos aquellos costos que son parte del producto o servicio, tanto en su contenido como en el proceso; nos referimos específicamente a los materiales directos, empleados y la mano de obra directa.

Costos directos = (costos de los materiales + mano de obra directa)


14.2 COSTOS INDIRECTOS

El cálculo de los costos indirectos se hace sumando los gastos de renta, transporte, luz, renta, publicidad, intereses y todos los demás gastos que no tenga que ver directamente con la elaboración del producto o servicio en un periodo determinado, por ejemplo un mes, un semestre o un año. La suma de estos costos se divide entre el número de productos que se hayan hecho en el mismo periodo.

Costos indirectos = $\frac{\text{gastos de elaboración}}{\text{Numero de productos}}$

14.3 COSTOS TOTALES

Calcular el costo total de los productos es muy sencillo lo único que tienes que hacer es sumar los costos directos e indirectos. Esto te dará como resultado el costo total de su producto o servicio.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [16]
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	CÓDIGO: MM.GC.G01
		VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

COSTO TOTAL = (COSTO DIRECTO + COSTO INDIRECTO)

15.PRECIO VENTA

El precio venta lo puedes calcular de la siguiente manera:

$$\text{Precio venta} = \frac{\text{Costo unitario}}{1 - \% \text{ de utilidad que deseas ganar}}$$

Ejercicio.

El negocio "la Esmeralda S.A", fabrica gargantillas ajustables y produce 300 gargantillas ajustables al mes; tiene los siguientes costos:

COSTOS DIRECTOS Y VARIABLES

Mano de obra (maquiladores: \$5 por gargantilla).

Materia prima:

Asa de plata	\$300
Casquilla de 4mm	\$105
Hilo de acero.	\$90
Casquilla de 1.8 mm	\$180
Cristales de murano	\$1.350
Cristales checos azules	\$720
Piedras naturales	\$3.600
Gargantilla de caucho azul	\$1.500

COSTOS INDIRECTOS Y FIJOS


Renta	1.000
Papelería	1.000
Luz	200

RESOLVER:

Determine el costo total

Determine el costo unitario

Determine un precio de venta que nos garantice un 30% de utilidad o ganancia.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [17]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

SOLUCION:

COSTO TOTAL.

Costo directos y variables	= mano de obra + materia prima
Mano de obra (MO)	= (\$5) x (300 gargantillas)
Total mano de obra	= \$1.500
Materia prima (MP)	= \$300 + \$105 + \$90 + \$180 + \$1350 + \$720, + \$3600 + \$1.500 = \$7.845
Costo directos	= \$1.500 + \$7.845 = \$9.345 (MO) (MP)
Costo indirectos y fijos	= \$1.000 + \$1.000 + \$200 = \$2.200 (Renta) (Teléfono) (Luz)
Costo total	= costo directos + costo indirectos
Costo total	= \$9.345 + \$2.200
Costo total	= \$11.545


COSTO UNITARIO

Costo unitario	= costo total / unidades producidas
Costo unitario	= \$11.545 / 300 gargantillas
Costo unitario	= \$38
Precio de venta que nos garantice un 30% de utilidad o ganancia	
Precio de venta	= Costo Unitario / (1-Margen de utilidad)
Precio de venta	= \$38 / (1-0,30)
Precio de venta	= \$38 / .70
Precio de venta	= \$54.28

*Nota: Este ejemplo solo aplica en el caso que se fabrique un solo tipo de producto; si se fabrican varios tipos de productos, se tendrá que dividir los costos fijos entre la cantidad de líneas de productos.

15.1 ANALISIS DEL COSTO

Los costos establecen el límite interior. Su empresa deberá cobrar un precio que cubra el costo de producir, distribuir y vender el producto, y que incluya un rendimiento justo por su esfuerzo y riesgo.

	GESTIÓN COMERCIAL	PAGINA [18]
		CÓDIGO: MM.GC.G01
	GUIA EMPRESARIAL FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO COMO INICIAR SU PROPIO NEGOCIO DE ARMADO EN BISUTERIA	VERSION 1
		Fecha Aprobación 09/09/2011

15.2 FIJACION DE PRECIOS

Una vez que se conoce la estructura de la demanda de los clientes, la función de costos que establecen el límite inferior para el precio y la evaluación que hacen los clientes de las características exclusivas del producto se establece el precio máximo de venta.

16.APOYO A EMPRENDEDORES Y EMPRESARIOS

INSTITUCIONES DE APOYO

Centros de desarrollo empresarial. Son centros de atención promovidos por la cámara de comercio quienes buscan dotar de información empresarial básica para instalar un negocio o consolidar la operación del que ya tiene una empresa; a través de estos centros, los empresarios pueden acceder a servicios de capacitación y consultorio presencial o virtual, asesoría financiera, oportunidades de negocios y otros apoyos más.

Con nuestro Proyecto **FORMULA DEL EMPRENDIMIENTO** queremos apoyar a todas las personas y empresas que tengan de la bisutería un negocio, ofreciendo no solo diseño y disminución de costos a través de nuestros kits, una herramienta de venta como lo es la Revista "Perlas y Chaquiras", cursos libres a través nuestra página web www.variedadescarol.net y a través de nuestras tiendas de Cali, Bogotá y Medellín como las tarjetas preferenciales con las cuales buscamos que los emprendedores obtengan precios razonables de las materias primas. Todo este engranaje se ha diseñado durante el transcurso de nueve (9) años de desarrollo en el negocio, en el cual a través de la Investigación permanente de nuevos productos y el uso de la tecnología para acercarnos a nuestros clientes, pretendemos ser un aliado comercial que permita el crecimiento mutuo.

Si quiere vincularse a nuestro proyecto, solo debe **llamar al 8882155** en la ciudad de Cali y le daremos el apoyo y la asesoría que requiere para emprender **su Propio Negocio de Bisutería y Joyería Armada.**