

**CREACIÓN Y DESARROLLO DE PUBLICIDAD PARA EL CRECIMIENTO DE
EMPRESAS DE VALLEDUPAR, CESAR**



PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

**KARILIN ANDREA VEGA PLATA
VIVIAN PAOLA CETAREZ CHICA**

**UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
COMERCIO INTERNACIONAL
VALLEDUPAR, COLOMBIA
2023**

CREACIÓN Y DESARROLLO DE PUBLICIDAD PARA EL CRECIMIENTO DE
EMPRESAS DE VALLEDUPAR, CESAR



KARILIN ANDREA VEGA PLATA
VIVIAN PAOLA CETAREZ CHICA

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO COMO OPCIÓN DE GRADO PRESENTADO
COMO REQUISITO PARA OPTAR AL TÍTULO DE
PROFESIONAL EN COMERCIO INTERNACIONAL

ASESOR TEMÁTICO
JORGE ACEVEDO VERGARA

ASESOR METODOLÓGICO
OSWALDO DE LA ROSA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN
ESTRATEGIAS EMPRESARIALES

UNIVERSIDAD POPULAR DEL CESAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES
COMERCIO INTERNACIONAL
VALLEDUPAR, COLOMBIA
2023

Índice de contenido

Resumen ejecutivo	11
Abstract	12
3. Antecedentes	13
<i>3.1 Motivación</i>	<i>13</i>
<i>3.2 Factores</i>	<i>13</i>
Factor Social	14
Factor Económico	15
Factor Medioambiental	15
Factor Cultural	15
<i>3.3 Fases del Proyecto</i>	<i>16</i>
Idea de Negocio	16
Planificación	17
<i>3.4 Impacto positivo a la comunidad</i>	<i>18</i>
4. Descripción del Proyecto	20
<i>4.1 Título</i>	<i>20</i>
<i>4.2 Localización</i>	<i>21</i>
<i>4.3 Ventajas y Desventajas de la Localización</i>	<i>22</i>
<i>4.4 Sector económico según código CIU</i>	<i>22</i>
5. Planeación Estratégica	23
<i>5.1 Misión</i>	<i>23</i>
<i>5.2 Visión</i>	<i>23</i>

	4
5.3 Valores	23
5.4 Política	24
6. Estudio de Mercado	25
Fuentes de Información	25
Análisis de los datos	26
Resultados	27
<i>Resultados Encuestas</i>	27
<i>Entrevistas</i>	36
BUSINESS MODEL CANVAS	42
MATRIZ DOFA	43
ANALISIS PESTEL	44
MATRIZ EXTERNA	44
MATRIZ INTERNA	45
6.1 <i>Tendencia de Crecimiento del Mercado</i>	45
6.2 <i>Análisis del macro y microentorno</i>	46
6.3 <i>Perfil del cliente</i>	48
6.4 <i>Análisis de la competencia</i>	49
7. Servicio	52
7.1 <i>Descripción de la solución propuesta para satisfacer la necesidad del cliente potencial</i>	52
7.2 <i>Descripción de la innovación implementada en el servicio</i>	52
7.3 <i>Fichas Técnicas de los Servicios</i> <i>Ficha Técnica Servicio de Imagen Corporativa</i>	53

	5
8. Plan de Mercadeo	55
8.1 Servicio	55
8.2 Precio	56
8.3 Promoción	57
8.4 Distribución	58
8.5. Condiciones comerciales para el cliente	59
9. Análisis Técnico	61
9.1. Proceso del Servicio	61
9.2 Esquema del proceso productivo	62
9.3 Localización del negocio / Distribución área de trabajo	62
9.4 Equipos y maquinaria	62
9.5 Mecanismos de control	64
10. Análisis Administrativo	65
10.1 Socios y Promotores	65
10.2 Otro personal	65
10.3 Números de puesto de trabajo	65
10.4 Perfil Profesional	65
10.5 Organigrama de Funciones	66
11. Análisis Económico	68
11.1 Plan de inversión activos fijos	68
11.2 Análisis de costos	69
11.3 Precio de Venta	71

	6
<i>11.4 Proyección de Ventas</i>	72
Proyección de ventas negocio nuevo	73
Proyección venta mensual	74
Proyección de ventas anuales	74
12. Plan de financiación del proyecto	76
<i>12.1 Recursos propios</i>	76
<i>12.2 Capitalización</i>	77
13. Conclusiones sobre la viabilidad del proyecto	78
<i>13.1 Puntos fuertes y puntos débiles</i>	78
<i>13.2 Impacto social y ambiental</i>	79
Conclusiones	80
Recomendaciones	81
Bibliografía	82
Anexos	85

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Control homonimia	21
Ilustración 2 Localización	21
Ilustración 3 Resultado empresas	27
Ilustración 4 Resultado nivel educativo	28
Ilustración 5 Resultado sector económico	29
Ilustración 6 Resultados pregunta número 5	29
Ilustración 7 Resultados pregunta número 6	30
Ilustración 8 Resultados pregunta número 7	30
Ilustración 9 Resultados pregunta número 8 / identidad corporativa	31
Ilustración 10 Resultados pregunta número 9 / Insumos POP	31
Ilustración 11 Resultados pregunta número 10 / Insumos POP	32
Ilustración 12 Resultados pregunta número 11 / Redes sociales	32
Ilustración 13 Resultados pregunta número 11 / Redes sociales	33
Ilustración 14 Resultados pregunta número 13	33
Ilustración 15 Resultados pregunta número 14	34
Ilustración 16 Resultados pregunta número 15	34
Ilustración 17 Resultados pregunta número 16	35
Ilustración 18 Resultados pregunta número 17	35
Ilustración 19 Entrevista No.1 medio escrito- elaboración propia	36
Ilustración 20 Entrevista No.1 medio escrito- elaboración propia	37
Ilustración 21 Entrevista No.1 medio escrito- elaboración propia	38
Ilustración 22 Entrevista No.2 medio escrito- elaboración propia	39
Ilustración 23 Entrevista No.2 medio escrito- elaboración propia	40
Ilustración 24 Análisis Pestel	44
Ilustración 25 Pagina web de Upar Studio- Captura de pantalla	55
Ilustración 26 Portafolio de servicios Upar Studio	55
Ilustración 27 Logo Upar Studio	56
Ilustración 28 Proceso del servicio/producto – Elaboración Propia	62
Ilustración 29 Organigrama de funciones	66

Ilustración 30 Esquema presupuestal	67
Ilustración 31 Anexo 1	85
Ilustración 32 Anexo 2	86
Ilustración 33 Anexo 3	86
Ilustración 34 Anexo 4	87

Índice de Tablas

Tabla 1 Empresas matriculadas y activas	21
Tabla 2 Porcentaje de empresas matriculadas y activas	22
Tabla 3 Tipo de empresa	28
Tabla 4 Modelo Canvas	42
Tabla 5 Matriz DOFA, elaboración propia	43
Tabla 6 Matriz Externa, elaboración propia	44
Tabla 7 Matriz Interna, elaboración propia	45
Tabla 8 Perfil del cliente – Elaboración propia	49
Tabla 9 Análisis de la competencia – Elaboración propia	51
Tabla 10 Concepto de negocio y Propuesta de valor – Elaboración propia	52
Tabla 11 Innovación implementada en el producto y servicio – Elaboración Propia	53
Tabla 12 Ficha Técnica Servicio de Imagen Corporativa	53
Tabla 13 Ficha Técnica Servicio de Publicidad	54
Tabla 14 Condiciones comerciales para clientes	60
Tabla 15 Capital actual Upar Studio	62
Tabla 16 socios y promotores	65
Tabla 17 Otro personal	65
Tabla 18 Puestos de trabajo	65
Tabla 19 Perfil Profesional	66
Tabla 20 Perfil Profesional	66
Tabla 21 Costes de emprendimiento	68
Tabla 22 Plan de Inversión Inicial	69
Tabla 23 Capital de Upar Studio	70
Tabla 24 Necesidades y requerimientos de equipos	70
Tabla 25 Necesidades y requerimientos publicidad	70
Tabla 26 Necesidades y requerimientos adecuaciones	70
Tabla 27 Necesidades y requerimientos de personal	71
Tabla 28 Necesidades y requerimientos de personal	71
Tabla 29 Precios de Servicios de Imagen Corporativa	72

Tabla 30 Precios de Servicios de Publicidad, depende del proyecto	72
Tabla 31 Costos Mensuales y Anuales Estimados	72
Tabla 32 Gastos de Depreciación	73
Tabla 33 Datos	73
Tabla 34 Proyección Venta Mensual	74
Tabla 35 Proyección Ventas Anuales	75

Resumen ejecutivo

Este proyecto de grado se basa en la creación y desarrollo del emprendimiento denominado Upar Studio, enfocado en la creación de publicidad y marketing, el cual tiene como público objetivo a las empresas de la ciudad de Valledupar, estableciendo un servicio exclusivo para estos, en asesorías, manejo de redes sociales, creación de publicidad y creación de estrategias de marketing enfocados en la identidad de la marca que el cliente solicite, de igual manera con la creación y desarrollo del emprendimiento Upar Studio se estima que pueda abarcar un mercado competitivo dentro de la ciudad con una propuesta de valor específica. Para fundamentar esta propuesta de valor se elaboraron cuestionarios enviados a diferentes emprendimientos, empresas e ideas de emprendimiento, con el fin de conocer sus necesidades y perspectivas con respecto a la forma de realizar publicidad y posicionar una marca, además de conocer los deseos de los emprendedores y posibles emprendedores para sus empresas. Upar Studio busca diferenciarse dentro del mercado competitivo por la calidad y exclusividad de los servicios a ofrecer, donde la identidad de la marca es la prioridad.

Palabras Clave

empresa, publicidad, marketing, identidad, propuesta de valor, Upar Studio.

Abstract

This degree project is based on the creation and development of the enterprise called Upar Studio, focused on the development of advertising and marketing, which has as its target audience small businesses and enterprises in the city of Valledupar, establishing an exclusive service for them, in consulting, management of social networks, creation of advertising and development of marketing strategies focused on the identity of the brand that the client requests, in the same way with the creation and development of the venture Upar Studio it is estimated that it can cover a competitive market within the city with a specific value proposition. To substantiate this value proposition, questionnaires were sent to different enterprises, small businesses and entrepreneurial ideas in order to know their needs and perspectives regarding the way of advertising and positioning a brand, as well as to know the desires of entrepreneurs and potential entrepreneurs for their companies. Upar Studio seeks to differentiate itself within the competitive market by the quality and exclusivity of the services offered, where brand identity is the priority.

Key words

company, advertising, marketing, identity, value proposition, Upar Studio.

3. Antecedentes

3.1 Motivación

Crear una empresa publicitaria que ayude a las empresas a crecer puede ser una tarea emocionante y motivadora. Al hacerlo, se puede tener un impacto positivo en la vida de los empresarios y en la economía en general, “El espíritu empresarial es una fuerza poderosa para mejorar el bienestar general y el cociente de felicidad entre el fundador de la empresa y la sociedad” (Shankar, 2019, p.4). La publicidad es un elemento crucial en el éxito de cualquier negocio, ya que ayuda a difundir la palabra sobre los productos y servicios ofrecidos, así como a construir la marca y la reputación. UPAR STUDIO nace para ayudar a las empresas en sus estrategias publicitarias y de marketing, una empresa publicitaria puede contribuir a su crecimiento y éxito a largo plazo. Además, ser parte del proceso de creación y crecimiento de empresas nuevas e innovadoras puede ser una fuente de satisfacción y orgullo, y puede brindar la oportunidad de trabajar con personas apasionadas y creativas.

La iniciativa de crear una empresa enfocada en la elaboración y desarrollo de una marca o negocio empieza gracias a las carencias observables en el área de publicidad, diseño y marketing de diferentes empresas dentro de la localidad. La idea de negocio se origina y desarrolla como complementación para estas empresas, con el fin de impulsar su crecimiento con base en el diseño publicitario de sus empresas, productos o servicios y también busca ayudar a impulsar a través de asesoramientos y constantes intervenciones a aquellas personas que recién quieren emprender y no tengan una base o idea de lo que quieran expresar con su marca o producto.

3.2 Factores

La publicidad es un elemento clave en la promoción de productos y servicios y su importancia se ha vuelto cada vez más evidente en la sociedad actual. “La publicidad es... el arte de convencer consumidores” (Bassat, 1993). La evolución de las redes sociales y la

tecnología han ampliado su alcance e influencia, lo que la convierte en un factor importante para las empresas que buscan destacar en un mercado cada vez más competitivo. Como señalan Martínez y Sánchez (2011) “La evolución de la publicidad se ha producido paralelamente al de las TIC. De este modo, la publicidad se insertó rápidamente en Internet y, en la actualidad, lo ha hecho en las nuevas plataformas online en auge: las redes sociales” (p.1) Además, la preocupación por el medio ambiente y la adopción de prácticas sostenibles por parte de las empresas pueden generar una mayor demanda de publicidad ecológicamente responsable. En este contexto, es importante considerar los factores culturales al desarrollar una estrategia publicitaria y, en caso de expandirse a nivel internacional, adaptarse a las diferentes culturas. En general, la puesta en marcha de una empresa de publicidad puede verse favorecida por la evolución de las tendencias sociales, económicas, medioambientales y culturales.

Factor Social

La sociedad cada vez es más consciente de la importancia de la publicidad en la promoción de productos y servicios. Además, la creciente presencia de las redes sociales y la tecnología en la vida cotidiana ha ampliado el alcance y la influencia de la publicidad. Así como lo expresan González, Velázquez y Araica (2018):

La publicidad es de gran importancia hoy en día porque es la forma en que las empresas se comunican con sus clientes. Existen tres objetivos de la publicidad los cuales son: informar. Persuadir y recordar. La publicidad pretende influir en el comportamiento del consumidor y en sus emociones para modificar su decisión de compra. (p.26)

Factor Económico

La creciente competencia en el mercado ha llevado a que las empresas inviertan en publicidad con el fin de destacar y atraer a los consumidores. Asimismo, la globalización de los mercados y la apertura de nuevos mercados pueden brindar oportunidades para el crecimiento de la empresa de publicidad.

La creación publicitaria ha sido reconocida en Colombia como una de las industrias que integra la denominada “economía naranja” porque tiene su sustento en la creatividad individual y en el talento de las personas, aunado a que es una actividad económica con gran capacidad de producir riqueza y empleos de calidad, a través del aprovechamiento de la propiedad intelectual. (Medellín, 2021)

Factor Medioambiental

El aumento de la conciencia ambiental ha llevado a muchas empresas a adoptar prácticas más sostenibles, lo que está generando una mayor demanda de publicidad ecológicamente responsable. También, el aumento de la preocupación por el cambio climático ha llevado a las empresas a buscar formas más creativas y sostenibles de publicidad.

En B2B, un servicio de marketing que sirve para posicionar una empresa en el sector con identidad propia, el 82% de los responsables de las compañías comparte que la sustentabilidad es importante en la toma de decisiones corporativas, y el 67% afirma que el desempeño ambiental es fundamental en la selección de productos. (Expok, 2023)

Factor Cultural

Las diferentes culturas tienen diferentes formas de percibir y responder a la publicidad, lo que puede influir en las estrategias publicitarias. Es importante tener en cuenta estos factores

UPAR STUDIO

culturales al desarrollar una campaña publicitaria, especialmente si la empresa de publicidad planea expandirse a nivel internacional.

En general, la puesta en marcha de un proyecto empresarial de publicidad puede verse favorecida por la evolución de las tendencias sociales, económicas, medioambientales y culturales, así como por el aumento de la demanda de servicios publicitarios.

3.3 Fases del Proyecto

Idea de Negocio

La retórica y las estrategias publicitarias han cambiado para adaptarse a la red. Los mensajes no van tan dirigidos a lo estrictamente comercial, sino a generar un sentimiento en el internauta (no siempre relativo a la marca o al producto). Se observa una publicidad completamente emocional y destinada a que sea el usuario el que elija permanecer en el sitio web. (Romero y Fanjul, 2010, p.127)

Además de esto se ha podido observar que las marcas y empresas pequeñas de Valledupar no poseen una identidad para su negocio, producto o servicio, es decir, realizan publicidad y estrategias de marketing estandarizadas ya por otras compañías, sin hacer hincapié en lo que ellos como marca tienen para ofrecer a sus consumidores, haciendo de su negocio algo del común, sin precedentes que lo puedan posicionar como factible dentro del mercado competitivo.

Una vez identificadas las necesidades, Upar Studio ofrece cubrir estas mismas, a través del servicio de asesoría con el cliente en primera instancia, en donde se le muestra como su marca puede llegar a alcanzar el potencial deseado, a través de una buena estrategia de publicidad y marketing, con el fin de adaptar a la empresa en la nueva era digital, aprovechando las herramientas que brindan las redes sociales y aplicativos de diseño. Con este proceso de

UPAR STUDIO

transición buscamos no redefinir la marca, sino identificarla, darle voz propia y una identidad reconocible y única dentro del mercado competitivo, tal como lo expresa Claudio Cucchiari en su trabajo de investigación “IDENTIDAD CORPORATIVA: Planificación estratégica generadora”, definiendo a la identidad corporativa como la parte más esencial de una empresa, y la cual de ser posible debería desarrollarse antes de comenzar la venta hacia los clientes. “Los hombres de negocios actuales, tienen la labor de gestionar la identidad corporativa de las empresas de forma efectiva, buscando la manera de garantizar que una empresa tenga éxito comercial” (Cucchiari, 2019, p.37).

Planificación

Para la planificación del emprendimiento Upar Studio, es importante seguir un proceso estructurado y bien definido. En primer lugar, se debe llevar a cabo un análisis del mercado y de la competencia para determinar las necesidades y demanda de los clientes, así como para identificar oportunidades y amenazas en el entorno empresarial, lo cual se evidencia a través de los cuestionarios realizados a distintas empresas locales, con el fin de reiterar el análisis previamente realizado a las necesidades observadas anteriormente.

Para empezar, se define la propuesta de valor de la empresa de publicidad, es decir, ¿Qué hace único al emprendimiento Upar Studio y cómo puede agregar valor a los clientes? Upar Studio busca brindar visibilidad, posicionamiento y reconocimiento de la marca o empresa con la que se encuentre trabajando, ofreciendo servicios exclusivos de publicidad y marketing que se adapten a las necesidades y visión que el cliente tenga para su empresa. La propuesta de valor de Upar Studio se basa la metodología de trabajo con resultados de alta calidad enfocada en rendir el presupuesto del cliente, teniendo como prioridad la identidad corporativa de la marca o negocio. Entre los servicios ofertados se encuentra desde la creación de logotipo e identidad corporativa hasta la creación, diseño y manejo de redes sociales, con

UPAR STUDIO

servicios variables dependiendo la necesidad del cliente, la tarifa de estos mismos no es estandarizada si no que se adecua a las demandas del potencial cliente.

Como resultado una vez definida la propuesta de valor, se elabora un plan de marketing y publicidad detallado, incluyendo la estrategia de posicionamiento, la identidad visual de la marca, la estrategia de contenidos y las tácticas de promoción y publicidad, la cual se planea llevar a cabo inicialmente a través del uso de las redes sociales, en donde podemos interactuar abiertamente con nuestro público objetivo y potenciales clientes.

Además, se deberá definir la estructura organizativa de la empresa de publicidad, incluyendo el equipo de trabajo, los roles y responsabilidades de cada miembro. También se deberá establecer un plan financiero detallado, que incluya la inversión necesaria, el costo operativo, ingresos y rentabilidad.

Por último, se deberá establecer un plan de ejecución detallado, que incluya los plazos y las acciones específicas para poner en marcha el proyecto de publicidad de los que Upar Studio tenga en su portafolio. Es importante tener en cuenta que este plan debe ser flexible y adaptable a medida que la empresa de publicidad crezca y evolucione en el mercado.

3.4 Impacto positivo a la comunidad

“Las acciones pueden estar encaminadas a generar impacto desde la creación de un producto o servicio” (Velasco, Ordóñez y Restrepo, 2021, p.2).

Los emprendedores hacen parte de nuestra comunidad y son aquellas personas que buscan salir adelante en su actividad comercial con una idea de negocio, sin embargo, en la mayoría de las situaciones se tiene la idea, pero no el conocimiento adecuado en materia de publicidad, marketing y diseño al momento de realizar una buena estrategia comercial para lograr un impacto positivo dentro del mercado, e identidad corporativa para la empresa emergente. Una buena estrategia comercial donde se incluya el marketing y la publicidad es la

UPAR STUDIO

primera herramienta para crear una empresa, ya que esta es la carta de presentación de esta ante su público objetivo, una vez entendido esto la empresa ingresara de forma más asertiva al mercado y publico al cual este dirigida.

Constantemente las empresas buscan economía al momento de invertir en diseños de publicidad y estrategias de marketing para sus negocios, recurriendo a establecimientos reconocidos de impresiones graficas dentro de la localidad, sin antes realizar un previo análisis del mercado al cual van dirigido, es aquí donde se comete el primer error. Upar Studio es un emprendimiento dirigido a estas personas y en su defecto a empresas ya establecidas que quieran incorporar su marca dentro de la digitalización, a través de sus servicios busca aportar de forma positiva a la comunidad de empresas sus conocimientos y servicios con el fin de prevenir, impulsar y guiar a los emprendedores y empresarios a posicionar e identificar su negocio y clientes respectivamente. Upar Studio generara un impacto positivo en la comunidad promoviendo mensajes y campañas que fomenten valores positivos, como la inclusión, la diversidad, la sostenibilidad y el bienestar social. También colaborando con organizaciones sin fines de lucro para ayudar a resolver problemas locales a través de la promoción de los eventos de estas organizaciones.

4. Descripción del Proyecto

El emprendimiento Upar Studio tiene la finalidad de brindar un servicio de publicidad y marketing de acuerdo con la necesidad del cliente, entre los servicios ofertados se encuentran: Creación de logo e identidad corporativa; Creación, manejo y diseño de redes sociales; Diseño de catálogos de productos y servicios; Diseños de posts para redes; Creación de videos publicitarios para redes y diseños de stories y highlights. Buscando aportar de manera positiva dentro de la comunidad, priorizando la satisfacción y comodidad del cliente en todo momento.

Objetivo General

Crear publicidad para el crecimiento de empresas de la ciudad de Valledupar, Cesar.

Objetivos Específicos

1. Analizar el mercado para determinar la demanda de los servicios de publicidad en las empresas en Valledupar.
2. Determinar las estrategias de marketing para Upar Studio.
3. Ofrecer calidad y responsabilidad en los servicios ofrecidos por la empresa.

4.1 Creación y desarrollo de publicidad para el crecimiento de empresas de la ciudad de Valledupar, Cesar.

UPAR STUDIO

Formulario de Consulta de nombre o control de Homonimia

Ingrese el nombre de la empresa para verificar si existen sociedades o establecimientos denominados de la misma manera

Los campos con asterisco (*) son obligatorios

Nombre de la Empresa: *

UPAR STUDIO

REALIZAR CONSULTA

Razón Social ▲ Cámara ◆ Tipo Sociedad ◆ Tipo Org. Jurídica ◆ Estado ◆

No data available in table

≤ ≥

Consulta realizada a través del Registro Único Empresarial y Social (RUES)

Ilustración 1 Control homonimia

Página web GOV.CO Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Captura de Pantalla

4.2 Localización

El emprendimiento Upar Studio se encuentra ubicado de forma virtual en la ciudad de Valledupar, Colombia, en la Calle 27 #5ª-81 barrio Santa Rosa, cuenta con acceso a internet de 50 MB y los aplicativos necesarios para el diseño de publicidad.

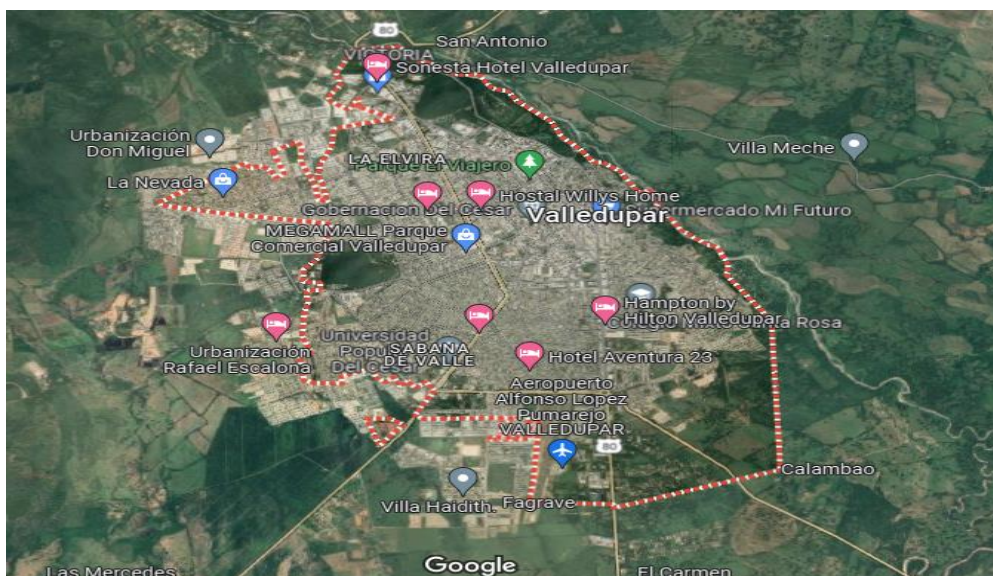


Ilustración 2 Localización

Página web Google.com/maps - Captura de Pantalla

Según los datos suministrados por la Cámara de Comercio de Valledupar (2022) hasta su última actualización el 15 de julio, en la ciudad de Valledupar se encuentran inscritas 17.261 empresas de las cuales se encuentran activas 9.128, lo cual ha representado un incremento notorio comparado con los años anteriores según el boletín N°009 emitido por la Cámara de Comercio de Valledupar.

<i>Empresas</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>	<i>2022</i>	<i>Porcentaje aumentado</i>
Matriculadas	9.598	14.134	17.261	55,6%
Activas	3.573	6.299	9.128	39%

Tabla 1 Empresas matriculadas y activas

Fuente: Cámara de Comercio de Valledupar (2022) – Porcentajes equivalen solo a la ciudad de Valledupar

UPAR STUDIO

<i>Empresas</i>	<i>2022</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Matriculadas</i>	<i>17.261</i>	<i>100%</i>
<i>Activas</i>	<i>9.128</i>	<i>52,8%</i>

Tabla 2 Porcentaje de empresas matriculadas y activas
Fuente: Cámara de Comercio de Valledupar (2022) – Porcentajes equivalen solo a la ciudad de Valledupar

4.3 Ventajas y Desventajas de la Localización

Upar Studio es un emprendimiento de publicidad y marketing que ofrece sus servicios de manera digital, siendo esta una gran ventaja para los clientes y el mismo emprendimiento, ya que el servicio ofertado se puede llevar a cabo a través de las herramientas tecnológicas, ya sea por medio del correo electrónico, redes sociales o aplicaciones de video, por lo cual la ubicación del emprendimiento no es un obstáculo para la prestación de algunos de sus servicios.

Los servicios como lo son sesiones fotográficas o grabación de contenido para potenciales clientes fuera de la ciudad de Valledupar no pueden ser ofrecidos, lo cual es una desventaja, esto quiere decir que en caso tal la empresa solicite un paquete completo en donde Upar Studio se encargue de la obtención del contenido visual no sería posible debido a la ubicación geográfica del emprendimiento.

4.4 Sector económico según código CIIU

7410 ACTIVIDADES ESPECIALIZADAS DE DISEÑO

5. Planeación Estratégica

5.1 Misión

Apoyar a nuestros clientes desarrollando una estrategia de marketing que ayude a posicionar la marca del producto o servicio dentro del mercado competitivo, a través de servicios de publicidad, creación de imágenes y videos publicitarios, manejo de redes sociales y asesoramientos. Priorizando la identidad de la marca en todo momento. Upar Studio busca brindar visibilidad, posicionamiento y reconocimiento de la marca o empresa con la que se encuentre trabajando, ofreciendo servicios exclusivos de publicidad.

5.2 Visión

Para el año 2028 ser una empresa destacada en generar valor a través del marketing y diseño de sus compañías, además de una empresa de alta competitividad dentro del mercado gracias a nuestro talento y calidad de nuestros servicios.

5.3 Valores

- **Transparencia**, somos transparentes con nuestros clientes y las herramientas para cumplir con los objetivos del proyecto.
- **Responsabilidad**, brindamos tranquilidad a nuestros clientes, siempre estamos en contacto con ellos y sus necesidades.
- **Honestidad**, somos claros con las decisiones y estrategias a seguir, recomendando las más adecuadas no las de mayor costo.
- **Profesionalidad**, no descartamos ninguna opción sin su previo análisis e investigación, siempre recurrimos a la más adecuada para cada proyecto.
- **Complicidad**, nuestra prioridad es que el cliente se sienta cómodo, trabajamos con él no para él.
- **Integridad**, brindamos confianza a nuestros clientes, siempre somos honestos en el desarrollo de sus proyectos.

5.4 Política

Para Upar Studio, la labor publicitaria y de marketing se basa en los principios de responsabilidad, transparencia, profesionalidad y respeto a la dignidad de la persona, a su intimidad, a la familia, a la empresa, a las instituciones y autoridades legalmente constituidas, y a los símbolos patrios, de conformidad con la ética constitucional, legal y vigente

Estaremos atentos, para que:

- Los individuos no sean degradados en base a su clase social, raza, economía, condición física e intelectual, entre otras cosas.
- No se promueve el impacto sobre el medio ambiente.
- El humor como uso de recurso creativo no denigre al individuo.
No se utilicen a infantes fuera de los entornos apropiados con fines comunicativos, y que el contenido este acorde a la edad del menor.
- Se fundamente el respeto a las identidades culturales territoriales.

La empresa velará por que el personal involucrado y asociaciones comerciales cumplan con las políticas establecidas.

Así mismo, como parte del deber con las políticas de publicidad y marketing, el emprendimiento a través de diferentes canales de comunicación reportara las acciones que se encuentren en contra de esta política para que las autoridades competentes tomen cartas en el asunto.

Es deber de Upar Studio garantizar el cumplimiento de las políticas de la empresa y velar por las garantías de sus clientes y público objetivo durante el desarrollo de todos los proyectos en los cuales se vea involucrada la empresa.

6. Estudio de Mercado

Para realizar el estudio de mercado se llevó a cabo una investigación de tipo proyectivo, que según Hurtado (2002):

La investigación proyectiva consiste en la elaboración de una propuesta o de un modelo, como solución a un problema o necesidad de tipo práctico, ya sea de un grupo social, o de una institución, en un área particular del conocimiento, a partir de un diagnóstico preciso de las necesidades del momento, los procesos explicativos o generadores involucrados y las tendencias futuras. (p. 325)

En efecto, el estudio tiene como objetivo crear un emprendimiento dirigido a las empresas de la ciudad de Valledupar, el cual busca ayudar a resolver las necesidades y problemas en materia de comunicación visual que estas mismas presenten a lo largo de su desarrollo y crecimiento empresarial.

Fuentes de Información

Primaria

Según Buonocore Domingo (1980), “Las fuentes primarias de información son aquellas que contienen información original, no abreviada ni traducida, como tesis, libros, monografías, artículos de revista y manuscritos. A menudo se les denomina fuentes de información de primera mano” (def).

Partiendo de esta definición, las fuentes primarias con las que contara este proyecto serán: entrevistas, cuestionarios, historias de vida de los residentes del municipio, tesis, libros, proyectos de investigación y atreves de la observación con el fin de obtener la información de manera precisa.

Secundaria

Las fuentes de información secundarias se obtienen a partir de las fuentes primarias, es decir, se elaboran utilizando la información primaria como base. “Aquellas que contienen datos o informaciones reelaborados o sintetizados” (Buonocore Domingo, 1980, def).

Partiendo de esta definición, las fuentes secundarias con las que contar este proyecto serán: Tesis de grado, páginas web verificadas. Proyectos de grado, libros, archivos PDF, entre otros.

Análisis de los datos

Los datos se obtendrán a través de dos técnicas, la primera técnica son el desarrollo de formularios con preguntas abiertas y cerradas con varias opciones de respuesta las cuales se realizarán a las personas residentes en la ciudad de Valledupar, con un énfasis específico en los emprendedores y empresarios de la ciudad. La segunda técnica por desarrollar será entrevistas dirigidas a emprendedores y empresarios que ya tengan su empresa constituida hace más de dos años.

La entrevista en profundidad se entiende como los encuentros reiterados cara a cara entre el investigador y el entrevistado, que tienen como finalidad conocer la opinión y la perspectiva que un sujeto tiene respecto de su vida, experiencias o situaciones vividas. (Araujo et al., 2009, p.21)

El análisis de los datos obtenidos a través de encuestas y cuestionarios se realizará de forma mixta, es decir, un análisis cualitativo y cuantitativo, con el fin de conocer las características, necesidades y costumbres del público objetivo de este proyecto.

Resultados

Resultados Encuestas

Cuestionario para emprendedores de Valledupar sobre la publicidad, marketing y diseño de sus proyectos realizado desde formularios de Google de los cuales respondieron 40 residentes de la ciudad de Valledupar, a continuación, se muestran las respuestas agrupadas para facilitar su lectura.

40 Personas Encuestadas

¿Tiene usted una empresa o emprendimiento?

40 respuestas

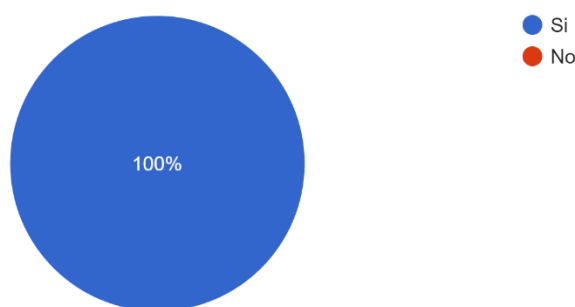


Ilustración 3 Resultado empresas

El rango de la edad de las personas que respondieron la encuesta se encuentra entre los 23-30 años.

Información proporcionada por docs.google.com.

El 100% de las personas encuestadas respondieron afirmativamente a la pregunta número uno (1) la cual hace referencia a tener un emprendimiento o empresa.

UPAR STUDIO

Nivel educativo

40 respuestas

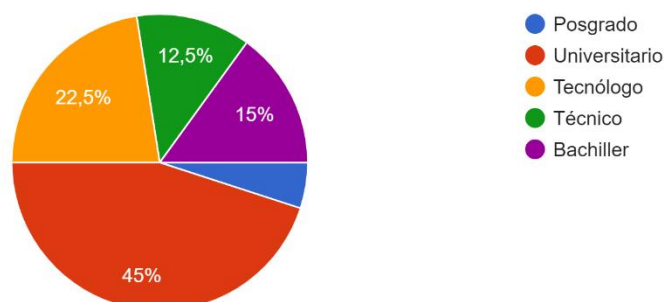


Ilustración 4 Resultado nivel educativo

Se puede analizar que los encuestados en su gran mayoría tienen estudios superiores, con lo cual se puede deducir que la educación superior juega un papel importante para el surgimiento de nuevas empresas.

Pregunta 3: Tipo de empresa

<i>Empresa</i>	<i>Cantidad</i>
<i>Makeup, peluquería, venta de maquillaje</i>	<i>3</i>
<i>Venta de comidas</i>	<i>6</i>
<i>Venta de tecnología</i>	<i>1</i>
<i>Venta y elaboración de bolsos crochet</i>	<i>1</i>
<i>Fabricación de textiles</i>	<i>3</i>
<i>Lavandería</i>	<i>1</i>
<i>Servicios financieros</i>	<i>2</i>
<i>Venta de productos para mascotas</i>	<i>1</i>
<i>Tutorías</i>	<i>2</i>
<i>Venta de ropa y accesorios</i>	<i>1</i>
<i>Reparación de aparatos tecnológicos</i>	<i>2</i>
<i>Expendio de bebidas</i>	<i>2</i>
<i>Venta de quesos</i>	<i>1</i>
<i>Ilustraciones animadas</i>	<i>1</i>
<i>Realización de tatuajes</i>	<i>1</i>
<i>Venta de accesorios</i>	<i>2</i>
<i>Venta de cosméticos</i>	<i>1</i>
<i>Venta de ropa de segunda mano</i>	<i>1</i>
<i>Venta de pasabocas</i>	<i>1</i>
<i>Venta de productos artesanales</i>	<i>1</i>
<i>Alojamiento</i>	<i>1</i>
<i>Procedimientos estéticos</i>	<i>1</i>
<i>Desarrollo de videojuegos</i>	<i>1</i>
<i>Domicilios y mensajería</i>	<i>1</i>
<i>Venta de pinturas</i>	<i>1</i>
<i>Venta de juguetes</i>	<i>1</i>

Tabla 3 Tipo de empresa

Información proporcionada por docs.google.com, creación de tabla propia.

UPAR STUDIO

Pregunta número cuatro (4) ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

Sector económico

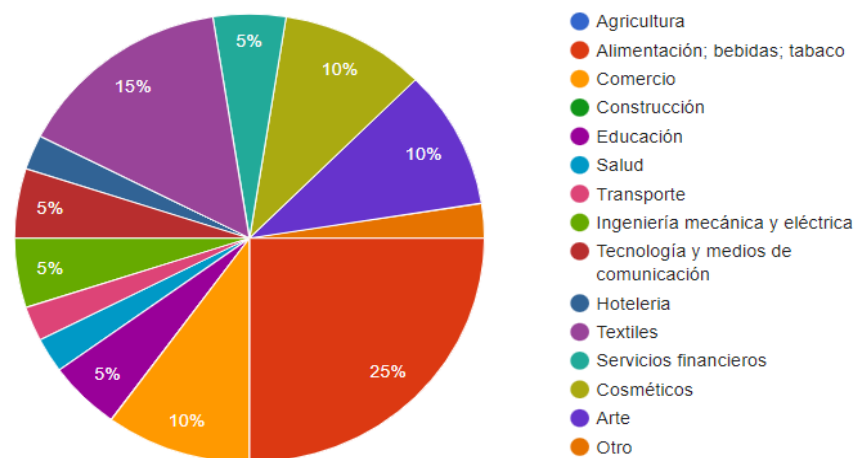


Ilustración 5 Resultado sector económico

¿Qué busca usted cuando quiere contratar servicios de publicidad y diseño? (Se pueden escoger múltiples respuestas)

40 respuestas

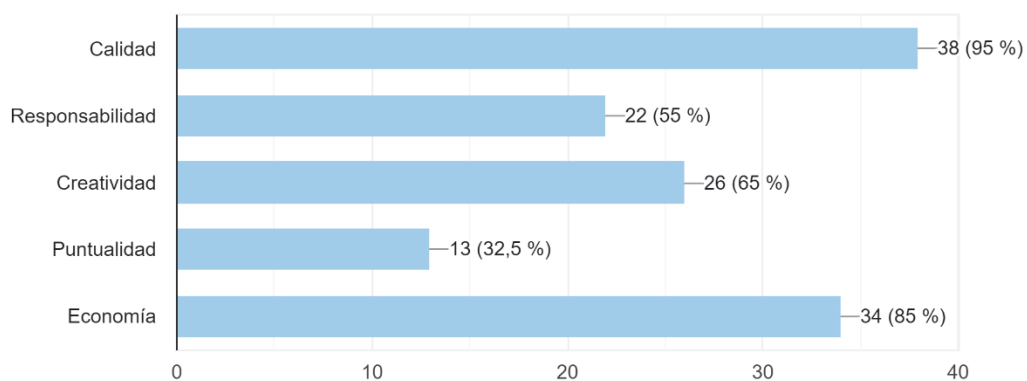


Ilustración 6 Resultados pregunta número 5

En el anterior gráfico, las dos características principales que buscan las empresas al momento de contratar servicios de publicidad y diseño son: la calidad y economía. Se puede inferir que las empresas desean servicios de calidad a precios moderados, es decir, servicios que puedan ser adaptados a los diversos presupuestos de las empresas.

Cuando ha necesitado servicios de diseño y publicidad ¿Usted ha recurrido a..?

40 respuestas

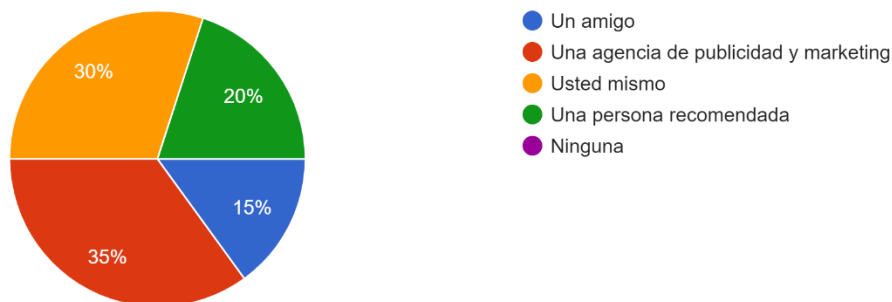


Ilustración 7 Resultados pregunta número 6

En el anterior gráfico, se representa la justificación cuando se dice que las empresas o no se asesoran con el área profesional encargada de estos servicios, si no que por el contrario prefieren hacerlo ellos mismos, así mismo se puede evidenciar que también recurren a amigos o conocidos, y que solo un pequeño porcentaje se acerca al área encargada.

¿Qué busca usted cuando quiere contratar servicios de marketing? (Se pueden escoger múltiples respuestas)

40 respuestas

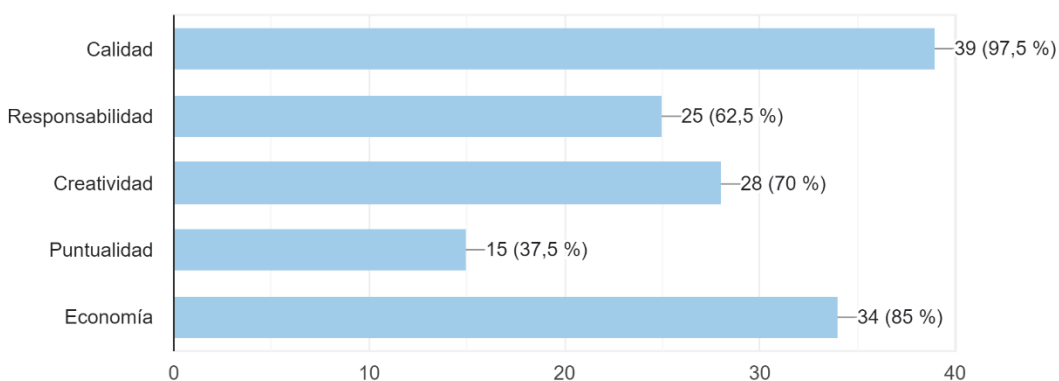


Ilustración 8 Resultados pregunta número 7

En el anterior gráfico, se evidencia como las dos características principales que buscan los emprendedores al momento de contratar servicios de marketing son la calidad y economía,

UPAR STUDIO

al igual que en servicios de publicidad y marketing, siendo notoria la necesidad de las empresas por obtener resultados de calidad con un buen presupuesto.

¿Cuenta su empresa con identidad corporativa?

40 respuestas

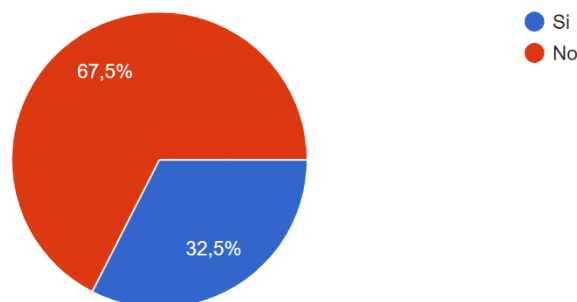


Ilustración 9 Resultados pregunta número 8 / identidad corporativa

Se puede analizar que los emprendedores en su mayoría no cuentan con identidad corporativa como se puede observar en la anterior gráfica, se deben analizar las razones del por qué, ya sea por economía, experiencias con agencias o por falta de conocimiento en el área.

¿Utiliza usted insumos publicitarios POP para su empresa?

40 respuestas

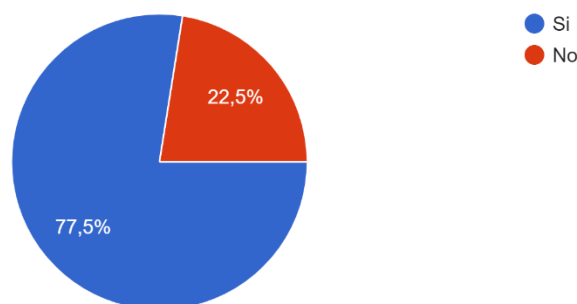


Ilustración 10 Resultados pregunta número 9 / Insumos POP

Se evidencia que la mayoría de los encuestados utiliza los insumos publicitarios POP, de lo cual se infiere que estos hacen parte fundamental al momento de publicitar su empresa, producto o servicio.

¿Qué insumos POP ha manejado usted para la publicidad de su empresa? (Se pueden escoger múltiples respuestas)

40 respuestas

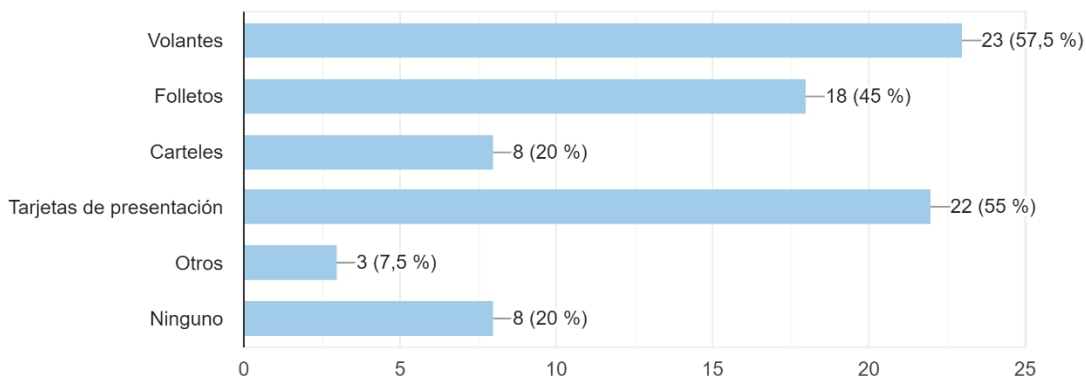


Ilustración 11 Resultados pregunta número 10 / Insumos POP

Los volantes es el medio impreso más importante para las empresas, seguido de esto se encuentran las tarjetas de presentación, y en tercer lugar los folletos. Los insumos POP son un atractivo visual que no pasa de moda, generando una ventana de oportunidad para Upar Studio en el diseño de estos para diversas empresas.

¿Qué redes sociales maneja usted para su empresa? (Se pueden escoger múltiples respuestas)

40 respuestas

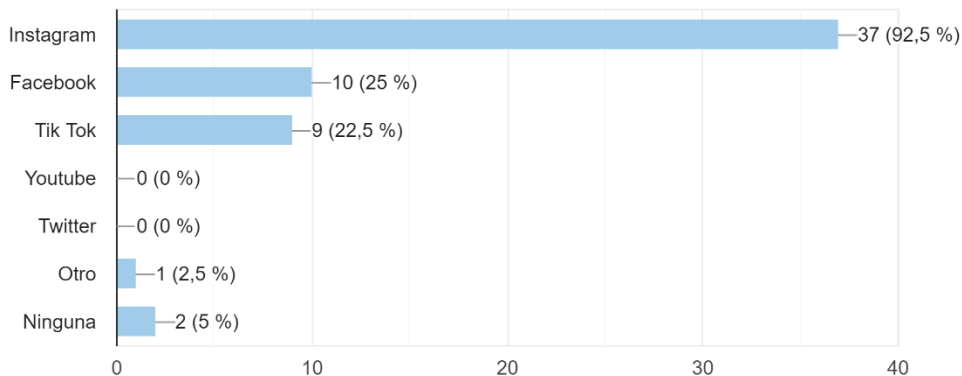


Ilustración 12 Resultados pregunta número 11 / Redes sociales

UPAR STUDIO

El principal medio de comunicación e interacción para los encuestados con sus clientes y consumidores es Instagram, siendo un dato importante ya que Upar Studio tiene énfasis en el desarrollo de publicidad a través de las redes sociales.

¿Ha realizado usted publicidad para su empresa en redes sociales?

40 respuestas

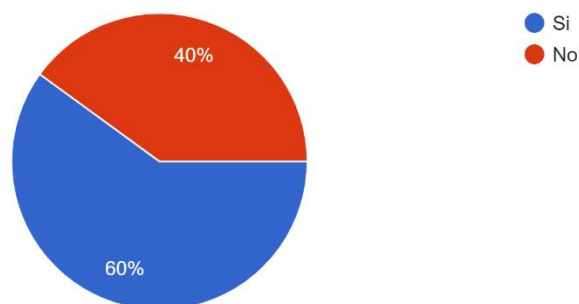


Ilustración 13 Resultados pregunta número 11 / Redes sociales

La mayoría de los encuestados ha realizado publicidad en redes sociales y aunque el 40% respondió negativamente esto evidencia una oportunidad para Upar Studio para brindar asesoramiento en este campo.

¿Maneja usted mismo las redes sociales de su empresa?

40 respuestas

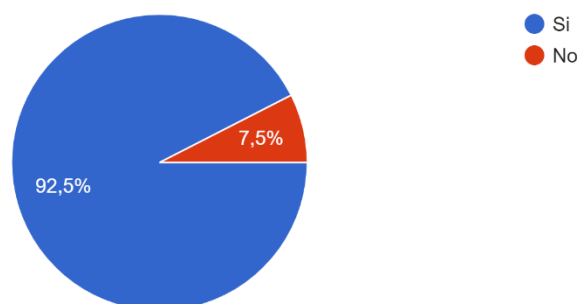


Ilustración 14 Resultados pregunta número 13

Complementándose con el anterior gráfico, se evidencia que las empresas no cuentan con el asesoramiento profesional, lo cual es una oportunidad aprovechable.

¿Cuenta su empresa con un portafolio de productos/servicios?

40 respuestas

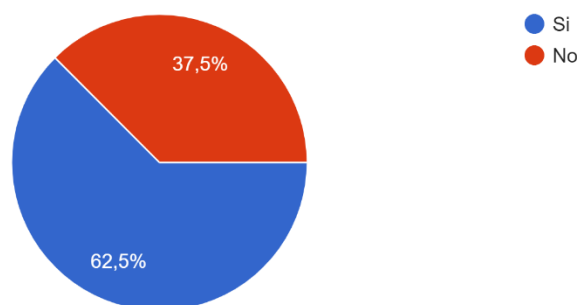


Ilustración 15 Resultados pregunta número 14

Si la respuesta a la anterior pregunta fue "Si" ¿Contrato usted un servicio para el desarrollo del mismo?

25 respuestas

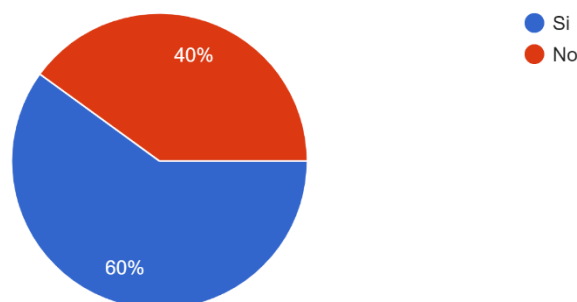


Ilustración 16 Resultados pregunta número 15

Se evidencia que la mayoría de los encuestados ha preferido contratar los servicios relacionados al diseño del portafolio de su empresa. Se denota una oportunidad para Upar Studio, en la cual el emprendimiento ofrezca sus servicios de diseño de portafolio tanto para las empresas que ya los utilizan como para las empresas que aún no lo hacen.

¿Cuál es la experiencia que ha tenido usted con agencias de publicidad y marketing?

40 respuestas

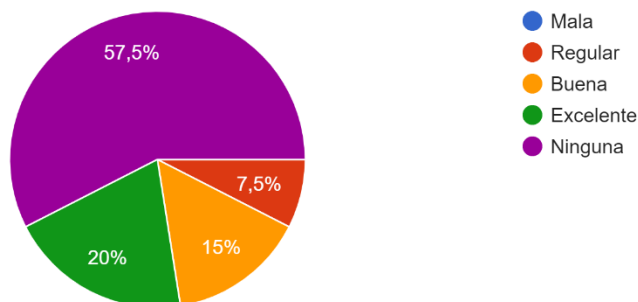


Ilustración 17 Resultados pregunta número 16

¿Desea usted trabajar con una agencia de publicidad y marketing?

40 respuestas

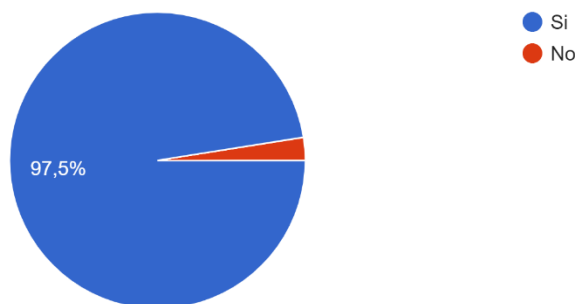


Ilustración 18 Resultados pregunta número 17

En estas últimas preguntas se evidencia como la mayoría de las empresas no ha tenido experiencias con servicios publicitarios y las pocas experiencias han sido regulares, en donde las describen como servicios sin el resultado esperado y de altos costos, es una oportunidad que Upar Studio puede entrar a analizar, ya que puede generar formas de pago en las que el cliente y la empresa se sientan cómodos, además de servicios de calidad que no pierdan el enfoque que el cliente está buscando. Upar Studio debe tomar esto como su valor agregado y así poder entrar dentro del mercado competitivo, ya que como se evidencia la mayoría de los emprendedores desean trabajar con profesionales en el área.

UPAR STUDIO

Entrevistas

Se llevaron a cabo dos entrevistas formales a través de correo electrónico con el fin de apoyar la encuesta anteriormente vista.

Las entrevistas fueron dirigidas al empresario Edwin Josué Manosalva Amaya y la emprendedora Meibell Betancourth Bolívar para que nos brindaran su perspectiva respecto a los servicios publicitarios de diseño y marketing.

Entrevista a Edwin Josué Manosalva Amaya – Empresario

Valledupar, Cesar

2023

Cordial Saludo,

Estimado, Edwin Josué Manosalva Amaya

Nos dirigimos a usted en calidad de cofundadoras del emprendimiento Upar Studio con la finalidad de que amablemente nos conceda una entrevista por este medio. A continuación, le adjuntamos las preguntas elaboradas para usted.

Preguntas:

1. ¿Considera usted que las empresas necesitan asesoramiento en materia de publicidad y marketing? ¿Por qué?
2. ¿Son las empresas un objetivo viable para la realización de asesorías, diseños y elaboración de todo lo relacionado con la publicidad y marketing? ¿Por qué?
3. Upar Studio es un emprendimiento dedicado a la elaboración de diseños de publicidad, además de brindar servicios de identidad corporativa para las marcas de los potenciales clientes cuya finalidad es lograr el posicionamiento de la marca, basados en lo anterior ¿cree usted que Upar Studio es una empresa viable y rentable?
4. Desde su ámbito laboral ¿Cómo cree que Upar Studio puede ayudar a la comunidad en la cual usted se encuentra?

De ante mano le agradecemos la atención y tiempo brindado de su parte para la realización de esta entrevista.

Atentamente,



Vivian Paola Cetarez Chica
Cofundadora Upar Studio



Karilin Andrea Vega Plata
Cofundadora Upar Studio

Ilustración 19 Entrevista No.1 medio escrito- elaboración propia

Respuesta escrita por Edwin Josué Manosalva Amaya - Empresario**Valledupar, Cesar****2023**

Apreciadas:

**VIVIAN PAOLA CETAREZ CHICA
KARILIN ANDREA VEGA PLATA
COFUNDADORAS UPAR STUDIO**

Cordial Saludo,

Estimadas,

La anterior es con el fin de darle respuesta a ustedes en calidad de cofundadoras del emprendimiento Upar Studio, a la entrevista realizada por este medio. A continuación, les adjunto las respuestas a las preguntas elaboradas por ustedes.

Preguntas:

1. ¿Considera usted que las empresas necesitan asesoramiento en materia de publicidad y marketing? ¿Por qué?

R/ Un rotundo SI, es la herramienta que en nuestra actualidad se debe usar de manera obligatoria para poder dar a conocer las unidades de negocios, su actividad comercial y sobre todo el plus ofertado a sus clientes o mercados metas, el cual los va hacer diferenciador de sus competidores y de esta manera lograr el mayor objetivo que es la satisfacción de las necesidades de los clientes.

2. ¿Son las empresas un objetivo viable para la realización de asesorías, diseños y elaboración de todo lo relacionado con la publicidad y marketing? ¿Por qué?

R/ obviamente las empresas son un objetivo viable para la realización de todo tipo de asesorías, diseños y elaboración de todo lo relacionado con la publicidad y marketing, dado que es ya una obligación más que una necesidad que todas las empresas deben desarrollar un plan de acción y herramientas de publicidad y marketing para poder sobrevivir en este medio tan agresivo y cambiante al igual que las preferencias de los consumidores.

3. Upar Studio es un emprendimiento dedicado a la elaboración de diseños de publicidad, además de brindar servicios de identidad corporativa para las marcas de los potenciales clientes cuya finalidad es lograr el posicionamiento de la marca, basados en lo anterior ¿cree usted que Upar Studio es una empresa viable y rentable?

R/ para poder definir si una empresa o emprendimiento u idea de negocio es viable y/o rentable, es necesario hacer un estudio de mercado muy bien diseñado, estructurado y enfocado especialmente a la actividad económica que se quieren dedicar y el nicho de mercado al cual se quiere alcanzar, sin este tipo de estudio es muy irresponsable poder definir si es o no viable.

4. Desde su ámbito laboral ¿Cómo cree que Upar Studio puede ayudar a la comunidad en la cual usted se encuentra?

R/ Bueno en este punto, podría comentarles que es una de las actividades económicas donde se encuentran buenas y varias empresas dedicadas a esa misma prestación de servicio, como les mencionaba anteriormente deben llegar a consultar a los clientes que requieren o les gustaría recibir por parte de ustedes que las demás empresas que se dedican a esa misma actividad en la ciudad no les está ofreciendo o tienen insatisfacción del servicio prestado hasta ahora.

De ante mano le agradecemos la atención y tiempo brindado de su parte para la realización de esta entrevista.

Atentamente,



EDWIN JOSUE MANOSALVA AMAYA

Administrador de Comercio Internacional

Magister en Gerencia de Proyectos de Investigación y Desarrollo

Asesor empresarial, Logístico y Aduanero

Docente Universitario

Investigador

UPAR STUDIO

El Empresario Edwin Manosalva fue claro y detallado con sus respuestas, en las cuales se evidencia una aceptación y respuesta positiva ante en el emprendimiento Upar Studio y como este puede aportar de forma positiva a las empresas a través de sus servicios.

Entrevista a Meibell Betancourth Bolívar – Empresaria

Valledupar, Cesar

2023

Cordial Saludo,

Estimada, Meibell Katherine Betancourth

Nos dirigimos a usted en calidad de cofundadoras del emprendimiento Upar Studio con la finalidad de que amablemente nos conceda una entrevista por este medio. A continuación, le adjuntamos las preguntas elaboradas para usted.

Preguntas:

1. ¿Considera usted que las empresas necesitan asesoramiento en materia de publicidad y marketing? ¿Por qué?
2. ¿Son las empresas un objetivo viable para la realización de asesorías, diseños y elaboración de todo lo relacionado con la publicidad y marketing? ¿Por qué?
3. Upar Studio es un emprendimiento dedicado a la elaboración de diseños de publicidad, además de brindar servicios de identidad corporativa para las marcas de los potenciales clientes cuya finalidad es lograr el posicionamiento de la marca, basados en lo anterior ¿cree usted que Upar Studio es una empresa viable y rentable?
4. Desde su ámbito laboral ¿Cómo cree que Upar Studio puede ayudar a la comunidad en la cual usted se encuentra?

De ante mano le agradecemos la atención y tiempo brindado de su parte para la realización de esta entrevista.

Atentamente,

Vivian Cetarez Chica

Vivian Paola Cetarez Chica
Cofundadora Upar Studio

Karilin Vega

Karilin Andrea Vega Plata
Cofundadora Upar Studio

UPAR STUDIO

Respuesta escrita por Meibell Bentancourth Bolivar – Emprendedora.

Valledupar, Cesar

2023

Cordial Saludo,

Estimadas,
 Karilin Vega
 Vivian Cetarez
 Cofundadoras de Upar Studio

Me permito enviar a ustedes mis respuestas a la solicitud de su entrevista, espero haber sido de ayuda.

1. ¿Considera usted que las empresas necesitan asesoramiento en materia de publicidad y marketing? ¿Por qué?

R/En calidad de emprendedora me permito decir que para el crecimiento de las empresas el asesoramiento en publicidad y marketing es necesario, ya que les permite estar a la vanguardia y al día en las necesidades y deseos de los clientes, además de que le permite a la empresa obtener una buena reputación ante el público y la competencia.

2. ¿Son las empresas un objetivo viable para la realización de asesorías, diseños y elaboración de todo lo relacionado con la publicidad y marketing? ¿Por qué?

R/Para la publicidad y el marketing el objetivo principal son las empresas, ya que lo que estas buscan es ser visibles ante el mercado como una empresa confiable y de calidad, lo cual logran inicialmente ante las estrategias publicitarias y de marketing, siendo esta la cara de la empresa, el como el publico las percibe, las cuales se complementan con las actividades de producción de la empresa.

3. Upar Studio es un emprendimiento dedicado a la elaboración de diseños de publicidad, además de brindar servicios de identidad corporativa para las marcas de los potenciales clientes cuya finalidad es lograr el posicionamiento de la marca, basados en lo anterior ¿cree usted que Upar Studio es una empresa viable y rentable?

R/AI ser una empresa de publicidad es muy viable y rentable, debido a que todas las empresas y no solo empresas requieren servicios de asesoramiento, esto con el fin de presentar una buena imagen y reputación; como la creatividad es algo cualificable la rentabilidad aumenta exponencialmente ya que los ingresos varían dependiendo de esta.

4. Desde su ámbito laboral ¿Cómo cree que Upar Studio puede ayudar a la comunidad en la cual usted se encuentra?

R/Los emprendedores somos una gran comunidad que crece día tras día, Upar Studio puede ayudar significativamente a todos nosotros a través de las asesorías y demás servicios que la empresa ofrece, nos puedes guiar en el camino para que la marca de cada uno de nosotros encuentre su identidad y pueda diferenciarse dentro del mercado.

Gracias por considerarme

Atentamente,



Meibell Bentancourth Bolivar
 Fundadora de Los Colores de Mei

UPAR STUDIO

La emprendedora Meibell Betancourth brindó respuestas claras y concisas, en las cuales se puede observar una valoración positiva para el emprendimiento Upar Studio, denotando como los servicios ofrecidos por el mismo son de gran aporte y necesarios para el funcionamiento de las empresas, y como este emprendimiento puede tener una gran aceptación dentro de la comunidad., tal cual como lo expresa Meibell en su respuesta “Los emprendedores somos una gran comunidad que crece día tras día, Upar Studio nos puede ayudar significativamente a todos nosotros...”

BUSINESS MODEL CANVAS		Diseñado para:	<i>Proyecto de Emprendimiento</i>		
		Diseñado por:	<i>Karilin Vega – Vivian Cetarez</i>		
Socios claves	Actividades clave	Propuesta de valor	Relaciones con los clientes	Mercado meta – Clientes	
<i>Freelancers, subcontrataciones</i>	<i>Investigación de mercado; diseño de anuncios; identidad corporativa, seguimiento a los indicadores de rendimiento.</i>	<i>Metodología de trabajo con resultados de alta calidad enfocada en rendir el presupuesto del cliente.</i>	<i>Asistencia personal exclusiva y una comunidad abierta en la página web para dudas, comentarios, etc.</i>	<i>Emprendimientos, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Valledupar, Cesar.</i>	
	Recursos clave		Canales de distribución		
	<i>Talento humano Equipos de cómputo Software Adobe</i>		<i>Redes sociales Canal de distribución directo digital</i>		
Estructura de costos			Fuentes de ingresos		
<ul style="list-style-type: none"> -Equipos tecnológicos -Membresías -Mantenimiento trimestral de los equipos tecnológicos -Renovación de las membresías -Salarios 			<i>Servicios ofertados de publicidad y marketing por Upar Studio</i>		

Tabla 4 Modelo Canvas

Fuente: Tomado de Business Model Foundry AG (2022)

MATRIZ DOFA

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
OPORTUNIDADES (O)	<p><i>FO:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Experiencia en el mercado</i> • <i>Equipo altamente capacitado.</i> • <i>Amplia cartera de clientes.</i> 	<p><i>DO:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Falta de presencia en redes sociales.</i> • <i>Limitada experiencia en marketing tradicional.</i> • <i>Ausencia de estrategia de expansión en nuevos mercados.</i>
AMENAZAS (A)	<p><i>FA:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Competencia intensa en el mercado de marketing digital.</i> • <i>Cambios en algoritmos de redes sociales que afecten el alcance orgánico.</i> 	<p><i>DA:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Inestabilidad económica que reduce presupuestos de publicidad de clientes.</i>

Tabla 5 Matriz DOFA, elaboración propia

ANÁLISIS PESTEL

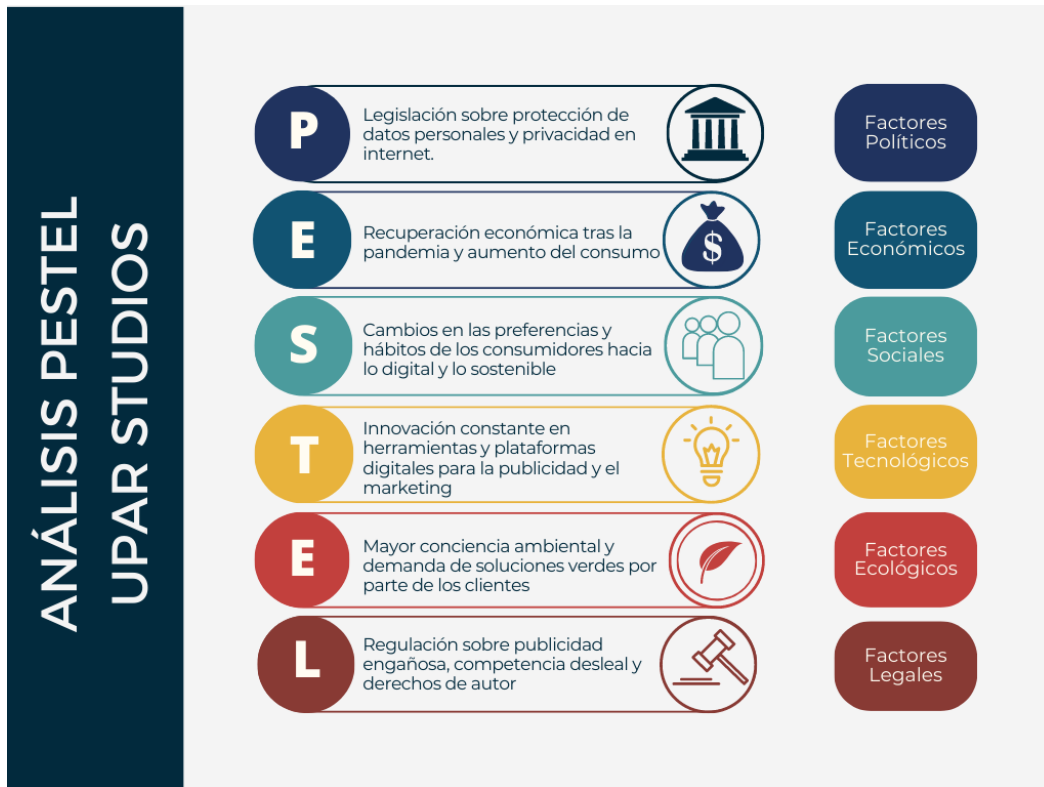


Ilustración 24 Análisis Pestel

MATRIZ EXTERNA

<i>Factor</i>	<i>Peso</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje ponderado</i>
<i>Oportunidad: Aumento de la demanda de publicidad digital</i>	0.2	4	0.8
<i>Oportunidad: Alianzas estratégicas con otros actores del sector</i>	0.15	3	0.45
<i>Oportunidad: Expansión a nuevos mercados o nichos</i>	0.1	2	0.2
<i>Amenaza: Entrada de nuevos competidores al mercado</i>	0.2	1	0.2
<i>Amenaza: Cambios en la legislación sobre publicidad y protección de datos</i>	0.15	2	0.3
<i>Amenaza: Crisis económica o social que afecte al consumo</i>	0.2	1	0.2

Puntaje total de la matriz externa: | 2.15 |

Tabla 6 Matriz Externa, elaboración propia

MATRIZ INTERNA

<i>Factor</i>	<i>Peso</i>	<i>Calificación</i>	<i>Puntaje ponderado</i>
<i>Fortaleza: Equipo creativo y profesional</i>	0.2	4	0.8
<i>Fortaleza: Amplia cartera de clientes satisfechos</i>	0.15	4	0.6
<i>Fortaleza: Diversidad de servicios ofrecidos</i>	0.1	3	0.3
<i>Debilidad: Falta de presencia digital</i>	0.2	1	0.2
<i>Debilidad: Escaso presupuesto para invertir</i>	0.15	2	0.3
<i>Debilidad: Dependencia de pocos proveedores</i>	0.2	2	0.4

Puntaje total de la matriz interna: | 2.6 |

Tabla 7 Matriz Interna, elaboración propia

6.1 Tendencia de Crecimiento del Mercado

En el mercado actual, se observa una tendencia creciente en la necesidad de las pequeñas empresas de contar con una presencia en línea sólida y efectiva, así como de tener una imagen corporativa coherente y atractiva. “Una sólida presencia en línea permite a las pequeñas empresas alcanzar a una audiencia global. Internet es un medio de comunicación masiva, y estar en línea brinda a las empresas la oportunidad de atraer clientes de todo el mundo” (IMPULSA, 2023).

La era digital ha abierto nuevas oportunidades para las empresas, permitiéndoles expandirse más allá de su localidad y llegar a audiencias internacionales. Por lo tanto, es vital que las pequeñas empresas se adapten a esta realidad y cuenten con una estrategia de marketing digital sólida y efectiva. En este sentido, la demanda de servicios de diseño gráfico, desarrollo web, marketing digital y gestión de redes sociales se ha incrementado significativamente.

Además, la competencia en el mercado actual es cada vez más feroz, lo que ha llevado a las pequeñas empresas a buscar maneras de diferenciarse y destacar entre sus competidores. Por esta razón, la necesidad de contar con un branding sólido y coherente se ha vuelto cada vez

UPAR STUDIO

más importante. Las empresas buscan transmitir valores y emociones a través de su marca, lo que se traduce en una mayor conexión emocional con sus clientes.

Otra tendencia importante en el mercado actual es la personalización de los productos y servicios.

Las empresas que ofrecen experiencias personalizadas a sus clientes tienden a generar una mayor lealtad y satisfacción, lo que se traduce en una mayor rentabilidad y crecimiento a largo plazo. Por lo tanto, las pequeñas empresas deben buscar maneras de personalizar sus productos y servicios para satisfacer las necesidades y deseos únicos de sus clientes. (Stanton et al., 2007, p.333)

En resumen, Upar Studio tiene una oportunidad única de atender a las necesidades del mercado actual, ya que la demanda de servicios de publicidad, diseño y marketing se ha incrementado significativamente. Además, la creciente competencia y la necesidad de diferenciarse han llevado a las empresas a buscar maneras de contar con una presencia en línea sólida y efectiva, así como de tener una imagen corporativa coherente y atractiva. Por lo tanto, Upar Studio tiene la oportunidad de ofrecer servicios personalizados y de calidad que ayuden a las pequeñas empresas a crecer y destacarse en el mercado.

6.2 Análisis del macro y microentorno

Los factores demográficos, culturales, económicos, tecnológicos, naturales y políticos son hacen parte del macroentorno para Upar Studio, debido a que son factores en los cuales no podemos actuar y tomar decisiones inmediatamente, factores que son externos a la empresa. Como toda empresa al realizar el respectivo estudio de mercado referente con los factores externos, esta busca adaptarse tomando principalmente los factores culturales, demográficos, (dependiendo de la ubicación geográfica a la cual va dirigida el servicio que el cliente desee, tomando en cuenta aspectos como tamaño y volumen poblacional, ubicación, edad promedio de dicha población estudiada, etnias y las ocupaciones de dicha población junto con su nivel

UPAR STUDIO

socioeconómico), el entorno económico (Tomando en cuenta aspectos como el nivel de ingresos junto con el poder adquisitivo de nuestro público objetivo, los hábitos de consumo o patrones de gasto, por supuesto los recursos económicos con los que contamos, las políticas y toda la naturaleza del entorno económico en el que opera nuestra empresa) y políticos, tomando como base que: LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA COLOMBIANA, en el Título XII del Régimen Económico y de la Hacienda Pública, Artículo 333, establece la libertad económica y considera la empresa como la base para el desarrollo. Específicamente, el artículo indica: *La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. [...]. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. [...]. El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. [...]*

La Ley 1014 de 2006, o ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento, tiene como objeto *“Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país “[...]*

La ley marco en la que se suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas en Colombia es la LEY 590 DEL 10 DE JULIO DE 2000, conocida como LEY MIPYME. Fue creada principalmente con el objeto de *“Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas”*, como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial. Las micro, pequeñas y medianas empresas son definidas de acuerdo con el número de personas empleadas y sus activos totales.

LEY 905 DE 2004 (Agosto 2) Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones, con la cual las modificaciones de la ley 590 quedan direccionadas a estimular la promoción y formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento

UPAR STUDIO

a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, MIPYMES, según lo establecido en la modificación del artículo 1 de dicha ley. (*Ley 905 de 2004 - Gestor Normativo, s. f.*)

El microentorno de la empresa es todo en lo cual la misma puede tomar decisiones y acciones inmediatas, como el capital y recurso humano de la misma, así mismo como los proveedores, socios, subcontrataciones, canales de comunicación y distribución entre los muchos tantos aspectos que la empresa puede decidir cambiar a su acomodo para su propio beneficio siempre teniendo en cuenta los factores del macroentorno mencionados anteriormente. Para Upar Studio lo principal es el ambiente y la cultura organizacional interna, ya que esto no solo afecta el crecimiento de una empresa si no también la relación de la empresa con los clientes, ya que forma parte de la personalidad e identidad de la empresa, y lo que esta busca transmitir.

Además, es importante mencionar que el microentorno de una empresa está en constante cambio y evolución, por lo que es fundamental estar atento a los cambios y tendencias del mercado para poder adaptarse y mantenerse competitivo en el sector. En este sentido, Upar Studio ha implementado estrategias de innovación constante en su cultura organizacional, permitiendo a sus empleados tener una mentalidad creativa y proactiva, lo que ha resultado en la mejora continua de sus productos y servicios.

6.3 Perfil del cliente

CLIENTE	
Perfil	Emprendedores, medianas y pequeñas empresas, principalmente del sector de servicios y comercio, con un nivel socioeconómico medio-alto, con hábitos innovadores y creativos, adaptados a la cultura y avance de su localización.
Localización	Valledupar, Cesar y diferentes localidades urbanas en donde el mercado es más competitivo.
Necesidad a satisfacer / Problema a resolver	Diseño de estrategias de marketing y publicidad de las marcas, con el fin de aumentar la visibilidad y atracción de clientes para las mismas, se puede mencionar específicamente:



- Incremento de la visibilidad y reconocimiento de las marcas en el mercado.
- Aumento de las ventas y la rentabilidad de los negocios mediante estrategias de marketing y publicidad efectivas.
- Asesoramiento y soporte en la creación de campañas publicitarias y materiales de comunicación visual.

Justificación



Los emprendedores, medianos y pequeños empresarios necesitan destacarse en un mercado competitivo y saturado de información. Upar Studio les brinda la oportunidad de diferenciarse y posicionarse como líderes en sus respectivos sectores, a través de servicios de marketing y publicidad que les permitan alcanzar las metas propuestas para las cuales Upar Studio ofrece soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente.

Tabla 8 Perfil del cliente – Elaboración propia

6.4 Análisis de la competencia

COMPETENCIA				
Descripción	Productos y servicios	Precios	Logística	Otros.
<p>Vitruz Studio</p>  <p>Dg. 18b #23 35, Valledupar</p> <p>Es una agencia de marketing digital que ofrece servicios de diseño web, posicionamiento SEO, redes sociales, branding, fotografía y video.</p>	<p>Diseño web, Posicionamiento SEO, Redes sociales, Branding, Fotografía y video.</p>	<p>Diseño de sitio web desde \$1.500.000 COP, gestión de redes sociales desde \$800.000 COP mensuales. Sus precios varían según el tipo y la duración del proyecto, pero se pueden consultar en su página web.</p>	<p>Su logística se basa en el trabajo en equipo, la creatividad y la innovación. Cuentan con un equipo multidisciplinario de profesionales que se encargan de cada fase del proyecto, desde el análisis hasta la entrega final. Utilizan herramientas digitales para comunicarse con sus clientes y ofrecerles un seguimiento constante.</p>	<p>Algunos de sus factores claves de éxito son la calidad de sus diseños, la satisfacción de sus clientes y su experiencia en el sector. Han trabajado con empresas como Coca-Cola, Samsung y Nike.</p>
<p>Innovar Design</p>  <p>Cra 5c # 20c 1Bis - 14, Valledupar</p>	<p>Identidad corporativa, Diseño editorial, Packaging, Ilustración, Animación,</p>	<p>Diseño de logo desde \$250.000 COP, gestión de redes sociales desde</p>	<p>Su logística se basa en el análisis, la estrategia y la ejecución. Realizan un estudio previo del mercado, la</p>	<p>Algunos de sus factores claves de éxito son la originalidad de sus propuestas, la atención al detalle y su pasión por el</p>

UPAR STUDIO

<p><i>Es una agencia de diseño gráfico y publicidad que ofrece servicios de identidad corporativa, diseño editorial, packaging, ilustración, animación y marketing digital.</i></p>	<p><i>Marketing digital.</i></p>	<p><i>\$1.000.000 COP mensuales.</i></p>	<p><i>competencia y el público objetivo para definir los objetivos y las acciones a realizar. Luego ejecutan el proyecto con creatividad y profesionalismo, cumpliendo con los plazos establecidos. Finalmente entregan el producto final al cliente y evalúan los resultados obtenidos.</i></p>	<p><i>diseño. Han trabajado con empresas como Banco Davivienda, Universidad Nacional y Colombina.</i></p>
<p>BlueManakin  BlueManakin Valledupar</p> <p><i>Es una agencia de marketing digital que ofrece servicios de diseño web, posicionamiento SEO, redes sociales, email marketing, inbound marketing y analítica web</i></p>	<p><i>Diseño y desarrollo, Desarrollo de Landing Pages, Banner: Diseño y Formatos Adaptables Producción de video gráfico en movimiento Redes Sociales y Gestión Comunitaria Influencers, Relaciones Públicas y Medios Posicionamiento SEO en Google SEO Copywriting Campañas SEM y Redes Sociales Producción Masiva Outsourcing: Gestión de Proyectos</i></p>	<p><i>Diseño de logo desde \$350.000 COP, diseño de sitio web desde \$1.800.000 COP, gestión de redes sociales desde \$1.000.000 COP mensuales.</i></p>	<p><i>Su logística se basa en el uso de metodologías ágiles, herramientas digitales y un equipo multidisciplinario. Cuentan con profesionales especializados en cada área del marketing digital, que trabajan de forma coordinada y flexible. Se comunican con sus clientes a través de diferentes canales, como teléfono, correo electrónico o videoconferencia. Ofrecen un seguimiento constante del proyecto y entregan informes periódicos de los resultados.</i></p>	<p><i>Algunos de sus factores claves de éxito son la experiencia de más de 15 años en el sector, la satisfacción de sus clientes y su compromiso con el medio ambiente. Han trabajado con empresas como Café Quindío, Universidad del Valle y Colgate.</i></p>
<p>. Creativa Design  creativos Mercadeo & Publicidad</p> <p><i>Calle 14 #9-54, Valledupar</i></p> <p><i>Empresa ubicada en Valledupar con</i></p>	<p><i>Diseño gráfico, diseño web, estrategias de marketing digital, publicidad en redes sociales.</i></p>	<p><i>200.000 COP, estrategias de marketing digital desde \$500.000 COP, publicidad en redes</i></p>	<p><i>Cuenta con un equipo de profesionales altamente capacitados en cada área de servicio que ofrecen, además cuentan con una oficina central en Valledupar, lo</i></p>	<p><i>Ofrece un enfoque personalizado en cada proyecto y una atención al cliente excepcional, lo que les ha permitido construir relaciones</i></p>

UPAR STUDIO

<i>experiencia en el mercado local en la creación de diseños publicitarios para el crecimiento de emprendimientos.</i>	<i>sociales desde \$300.000 COP al mes.</i>	<i>que les permite ofrecer una cobertura local y cercana a sus clientes.</i>	<i>sólidas con sus clientes.</i>
--	---	--	----------------------------------

Tabla 9 Análisis de la competencia – Elaboración propia

7. Servicio

7.1 Descripción de la solución propuesta para satisfacer la necesidad del cliente potencial

La solución que propone Upar Studio es ofrecer servicios de marketing y publicidad, así como diseño publicitario para empresas en Valledupar, Colombia. La empresa busca ayudar a las pequeñas y medianas empresas a crecer y alcanzar sus objetivos mediante la implementación de estrategias de marketing digital y la creación de diseños publicitarios de alta calidad y efectivos. Upar Studio se enfoca en ofrecer soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades de cada cliente, con el objetivo de lograr una mayor visibilidad y posicionamiento en el mercado.

CONCEPTO DE NEGOCIO

Upar Studio ofrece servicios de marketing y publicidad, así como diseño publicitario para empresas en la región de Valledupar, Colombia. La empresa se enfoca en ayudar a las pequeñas y medianas empresas a crecer y alcanzar sus objetivos mediante la implementación de estrategias de marketing digital y la creación de diseños publicitarios de alta calidad y efectivos

PROPUESTA DE VALOR

Upar Studio se diferencia de la competencia por su enfoque personalizado y adaptado a las necesidades de cada cliente, lo que le permite ofrecer soluciones de marketing y publicidad altamente efectivas y eficientes. Además, la empresa se destaca por su experiencia en el mercado local y su capacidad para crear diseños publicitarios innovadores y atractivos, que logran una mayor visibilidad y posicionamiento en el mercado para sus clientes. También, Upar Studio ofrece una excelente relación calidad-precio en sus servicios, lo que la convierte en una opción accesible para pequeñas y medianas empresas con presupuestos limitados.

Tabla 10 Concepto de negocio y Propuesta de valor – Elaboración propia

7.2 Descripción de la innovación implementada en el servicio

INNOVACION DEL SERVICIO

Descripción de la innovación

En Upar Studio, se ha implementado una innovación en la forma en que se ofrecen los servicios de marketing y publicidad a los clientes potenciales. Además de los servicios convencionales de diseño gráfico, diseño web, estrategias de marketing digital y publicidad en redes sociales, la empresa ha implementado un enfoque más personalizado y adaptado a las necesidades específicas de cada cliente.

La innovación se centra en la creación de diseños publicitarios personalizados que ayuden al crecimiento de las empresas de los clientes. Para lograr esto, Upar Studio se enfoca en conocer en

detalle el negocio de cada cliente, sus necesidades, objetivos y valores. A partir de ahí, se desarrollan estrategias de marketing y publicidad personalizadas que permitan a los clientes potenciales destacar en su mercado y alcanzar sus objetivos comerciales.

Justificación

La innovación en la oferta de servicios es fundamental en un mercado altamente competitivo, ya que permite a la empresa destacar y ofrecer un valor agregado a sus clientes. En este sentido, la implementación de un enfoque personalizado en la creación de diseños publicitarios permite a Upar Studio diferenciarse de la competencia y ofrecer un servicio más adaptado a las necesidades específicas de cada cliente.

Además, esta innovación permite a los clientes potenciales tener una mayor participación en el proceso de creación de sus diseños publicitarios, lo que aumenta su satisfacción y compromiso con la empresa. Al ofrecer soluciones personalizadas, la empresa también puede adaptarse rápidamente a los cambios en el mercado y ofrecer servicios de marketing y publicidad más eficaces y eficientes. En resumen, la innovación en la oferta de servicios es clave para mantener la competitividad y el éxito en el mercado actual.

Tabla 11 Innovación implementada en el producto y servicio – Elaboración Propia

7.3 Fichas Técnicas de los Servicios

Ficha Técnica Servicio de Imagen Corporativa

FICHA TECNICA SERVICIO: Imagen Corporativa / Identidad Corporativa	
Ítem	Descripción
Diseño de identidad corporativa	<i>Elementos audiovisuales que se comparten para que el público objetivo de la marca pueda identificar a esta misma, así como su personalidad y valores.</i>
Servicios Profesionales	<i>Productos visuales y audiovisuales como imágenes y videos, dependiendo de las solicitudes del cliente.</i>
Descripción general	<i>Servicios involucrados con la creación de marca y manejo de identidad corporativa a través de la aplicación digital.</i>
Diseño	<i>Ilustración Diagramación Creatividad Semiótica Innovación Composición Color y tipografía</i>
Software	<i>Adobe Illustrator Adobe InDesign</i>

*Tabla 12 Ficha Técnica Servicio de Imagen Corporativa
Información proporcionada por los autores*

Ficha Técnica Servicio de Publicidad

FICHA TECNICA SERVICIO: Publicidad	
Ítem	Descripción
Servicios de publicidad	<i>Diseños de portadas y piezas graficas para redes sociales (posts, stories, etc) creación de videos corporativos e institucionales, así mismo como creación de videos para redes.</i>
Servicios Profesionales	<i>Productos visuales y audiovisuales como imágenes y videos, dependiendo de las solicitudes del cliente.</i>
Descripción general	<i>Servicios involucrados con el diseño de publicidad, campañas y proyectos publicitarios para empresas a través de la aplicación digital.</i>
Diseño	<i>Edición de video Story Board Pre-produccion y post Ilustración Creatividad Composición Color y tipografía Manejo de redes sociales</i>
Software	<i>Adobe Illustrator Adobe Photoshop Adobe Premier Adobe After Effects Adobe Flash</i>

*Tabla 13 Ficha Técnica Servicio de Publicidad
Información proporcionada por los autores*

8. Plan de Mercadeo

8.1 Servicio

Empaque: La presentación del portafolio y los diseños publicitarios se hará de manera digital a través de la página web (<https://vcetarez.wixsite.com/upar-studios>), por lo que no se requerirá de un empaque físico. La página web trabaja bajo los controles de WIX, cuyo software es en código HTML, lo cual permite que la pagina sea interactiva con el consumidor, es decir, que el consumidor se pueda comunicar con la empresa y hacer compras directamente desde la página.



Ilustración 25 Pagina web de Upar Studio- Captura de pantalla



Ilustración 26 Portafolio de servicios Upar Studio

UPAR STUDIO

Marca: La marca Upar Studio será la identificación visual de la empresa y se utilizará en todos los diseños y publicaciones.



Ilustración 27 Logo Upar Studio

Garantía: Se ofrecerá una garantía, en casos donde el diseño no cumpla con las expectativas se realizarán ajustes sin costo adicional.

Servicio post venta: Se ofrecerá un servicio post venta para el seguimiento y apoyo en la implementación de los diseños publicitarios en los medios digitales.

8.2 Precio

Método para fijar precio: El precio se fijará según la complejidad del diseño y el tiempo invertido en su creación, sin embargo, tendrá un costo mínimo establecido en USD, esto porque la gran mayoría de las herramientas que se utilizan para la elaboración de los diseños se pagan en esta moneda, además de que el precio del dólar varía constantemente, por ende, el precio de las herramientas igual cambia.

Definición precio: Los precios se definirán de manera clara y transparente, incluyendo el detalle de los servicios ofrecidos.

Listado de precios: Se publicará un listado de precios en la página web de la empresa con la ficha de servicio correspondiente.

UPAR STUDIO

Estrategias de precios: Reconociendo que los emprendedores necesitan facilidad con los pagos, los precios serán dependiendo del producto y con el fin de atraer clientes. Para fidelizarlos se ofrecerán descuentos por volumen de trabajo y se considerarán ofertas especiales en fechas importantes del calendario comercial, adicional a esto se manejarán las siguientes estrategias de precios:

- Se harán descuentos aleatorios a los servicios ofrecidos por Upar Studio a través de Facebook, Instagram, Correo electrónico y emprendedores suscritos en la página web de la empresa.
- Implementación de un sistema de crédito (pago por cuotas) a través de un contrato para que los clientes de Upar Studio puedan obtener un fácil acceso a los servicios ofrecidos.

8.3 Promoción

Publicidad: Upar Studio utilizará diversos canales publicitarios para promocionar sus servicios, incluyendo medios digitales como redes sociales, Google Ads y anuncios en sitios web relevantes, así como medios tradicionales a través de publicidad impresa en revistas y periódicos de negocios.

Promoción: La empresa ofrecerá promociones y descuentos en servicios específicos durante períodos de tiempo limitados para atraer nuevos clientes, fidelizar a los existentes es una de las prioridades de UPAR STUDIO. También se participará en ferias y eventos corporativos para dar a conocer los servicios.

Relaciones: La empresa mantendrá relaciones con clientes actuales y potenciales a través de la participación en ferias y eventos de negocios relevantes, así como la implementación de programas de fidelización con envío de newsletters y boletines electrónicos.

8.4 Distribución

Canales: Upar Studio distribuirá sus servicios a través de canales digitales como su sitio web y plataformas de freelance, así como en eventos y ferias de negocio relevantes. También se establecerán relaciones con empresas y organizaciones relacionadas con el emprendimiento y la innovación para promocionar los servicios de Upar Studio.

Cobertura: Inicialmente, la cobertura de Upar Studio se enfocará en clientes en el territorio local con expansión nacional, pero se contempla la posibilidad de expandir a través de la exportación del servicio bajo un suministro transfronterizo en un futuro cercano.

Intermediarios: No se contempla el uso de intermediarios para la distribución de los servicios de Upar Studio.

Transporte: Al tratarse de servicios de diseño y marketing, no se requiere transporte físico de productos, sin embargo, se tiene en cuenta el transporte del personal profesional encargado e insumos que faciliten la elaboración y diseño de los servicios ofrecidos.

Estrategias: La empresa implementará estrategias de posicionamiento de marca en canales digitales y en eventos de negocios relevantes, así como la promoción de servicios específicos en diferentes plataformas digitales, donde estas serán el principal medio para posicionar la marca.

- **Página web dinámica**

Upar Studio contará con una página web dinámica, en donde se estará en constante comunicación con el cliente publicando bonos y avisos de manera periódica para atraer y fidelizar. La página cuenta con toda la información relacionada a la empresa, desde quienes somos hasta los servicios y precios, para que los emprendedores puedan obtener toda la información de forma fácil y clara.

UPAR STUDIO

- **Tarjetas de presentación**

La tarjeta de presentación es la cara de la empresa y su carta de presentación la cual nos asegura una buena o mala primera impresión, para Upar Studio es de vital importancia tenerla siempre para presentarla a los emprendedores y potenciales clientes de la empresa, en donde se encontrará información como: página web, redes sociales, números de contacto, correo electrónico y una breve descripción de la empresa.

- **Piezas publicitarias para pautar por redes sociales**

Periódicamente se realizarán publicaciones pautadas con Facebook e Instagram con una pieza publicitaria creativa e innovadora de la empresa que pueda llamar la atención del potencial cliente.

8.5. Condiciones comerciales para el cliente

Condiciones comerciales para clientes

CONDICIONES COMERCIALES PARA CLIENTES

Volumen de compras

No se especifica un volumen mínimo de compras para los clientes.

Frecuencia de compras

La frecuencia de compras dependerá de las necesidades y objetivos de cada cliente. Se espera establecer relaciones a largo plazo con ellos y atender sus requerimientos de manera personalizada.

¿Qué características se exigen para la compra (calidad, empaque, etc.)?

Se espera que los clientes exijan calidad en los diseños publicitarios, una presentación visual atractiva y que refleje la imagen de su empresa, y un servicio que cumpla con sus expectativas, denotando el profesionalismo por parte de Upar Studio

Sitio de compra

Los clientes pueden realizar sus compras de manera presencial en la oficina de Upar Studio o de manera remota a través del sitio web o redes sociales.

UPAR STUDIO

<i>Forma de pago</i>	<i>Se aceptarán diversas formas de pago, tales como transferencias bancarias, tarjetas de crédito y débito, y efectivo.</i>
<i>Precio</i>	<i>Los precios se establecerán de manera personalizada para cada proyecto, tomando en cuenta factores como la complejidad del diseño, el tiempo de entrega, entre otros. Se espera que sean competitivos y justos para ambas partes.</i>
<i>Requisitos Postventa</i>	<i>Se ofrecerá en cada proyecto asesoría y soporte Postventa para garantizar la satisfacción del cliente.</i>
<i>Garantías</i>	<i>Se ofrecerán garantías de calidad en los diseños publicitarios entregados. En caso de que el cliente no esté satisfecho con el resultado final, se realizarán los ajustes necesarios sin costo adicional, complementario a esto la garantía de satisfacción cuenta con derecho a tres (3) correcciones complejas por cada proyecto.</i>
<i>Margen de comercialización</i>	<i>Se estimó que el margen comercial será de más del 40% por proyecto, demostrando la rentabilidad de la empresa y permitiendo el crecimiento sostenible de la misma.</i>

Tabla 14 Condiciones comerciales para clientes

Información proporcionada por los autores

9. Análisis Técnico

La ciudad de Valledupar, Cesar según la Cámara de Comercio de Valledupar (2022) cuenta con **17.261** empresas inscritas de las cuales **9.128** empresas se encuentran activas, es decir, empresas que actualmente se encuentran en función. Upar Studio pretende abarcar el **1%** del total de empresas activas, lo cual equivale a un aproximado de **93** empresas. Partiendo de este aproximado y estudios anteriormente mencionados se estima que las ventas de Upar Studio varíen entre 10 y 15 empresas por mes, así mismo se espera una incrementación exponencial año tras año luego de la inauguración de la empresa.

9.1. Proceso del Servicio

Recepción de solicitud y análisis de necesidades del cliente: Por modalidad digital o presencial Upar Studio comparte ideas con el cliente de acuerdo con sus requerimientos y necesidades sobre el servicio deseado con el fin de generar una idea adaptada a los deseos del cliente sin dejar de lado las bases específicas para obtener un servicio publicitario de calidad.

Elaboración del diseño publicitario: Una vez obtenida la idea principal del servicio empieza su elaboración de forma inmediata o prolongada dependiendo de los tiempos estimados para el proyecto publicitario.

Presentación del diseño al cliente para su aprobación o ajustes necesarios: Una vez elaborado el diseño es presentado ante el cliente para que este junto con Upar Studio puedan verificar, concretar o corregir el diseño de acuerdo con los deseos e ideas de este.

Producción y entrega del diseño final al cliente: Una vez aprobado el diseño que satisface las necesidades y deseos del cliente en su totalidad es producido y entregado por el medio más conveniente al mismo.

9.2 Esquema del proceso productivo



Ilustración 28 Proceso del servicio/producto – Elaboración Propia

9.3 Localización del negocio / Distribución área de trabajo

Actualmente la empresa se encuentra trabajando de forma virtual en la ciudad de Valledupar en la Calle 27 #5^a-81 barrio Santa Rosa. El área de trabajo está distribuida en un solo espacio, seccionado por el área de diseño y atención al cliente.

9.4 Equipos y maquinaria

Dentro del capital actual de equipos y maquinaria de Upar Studio se encuentran:

	<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Marca</i>
<i>Equipo</i>	2	<i>Computador portátil 15.6 pulgadas</i>	<i>Lenovo</i>
	2	<i>Computador portátil 15.6 pulgadas</i>	<i>HP</i>
	2	<i>Cámara fotográfica profesional</i>	<i>Nikon</i>
	2	<i>Lente Nikon 50mm F/1.8d.</i>	<i>Nikon</i>
	2	<i>Objetivo macro de 70-120 mm Zoom</i>	<i>Nikon</i>
	4	<i>Luces profesionales 50x50</i>	<i>Seisa</i>
	3	<i>Reflector</i>	<i>N/A</i>
<i>Mobiliario</i>	4	<i>Escritorio</i>	<i>N/A</i>
	4	<i>Silla de escritorio</i>	<i>N/A</i>
	1	<i>Sofá</i>	<i>N/A</i>
	4	<i>Sillones Puff</i>	<i>N/A</i>
<i>Activos Intangibles</i>		<i>Servicio de internet 50 GB</i>	<i>Claro</i>
		<i>Adobe Premium Pro</i>	<i>Adobe</i>
		<i>Página web</i>	<i>Wixsite</i>
<i>Accesorios</i>	1	<i>Accesorios, telas, entre otros...</i>	<i>N/A</i>

Tabla 15 Capital actual Upar Studio

UPAR STUDIO

La empresa requerirá de equipos y herramientas de diseño gráfico, tales como:

- Ordenadores
- Software de diseño
- Trípodes
- Cámaras
- Luces
- Teléfono interno
- Libretas, bolígrafos de diferentes colores, folios, calendarios, agendas...
- Impresora y escáner
- Conexión a internet
- Suscripciones a diferentes programas
- Servicios subcontractados

Los equipos antes mencionados se encuentran descritos en el capítulo 11, tabla 21 del presente documento.

La utilización del Software de diseño, en este caso, el programa Adobe Premier Pro, cuenta con límites para la utilización de los elementos que se encuentran dentro de este, tal como lo estipula en sus TyC:

Propiedad intelectual de Adobe: Nosotros (y nuestros licenciadores, según proceda) seguimos siendo los propietarios exclusivos de todos los derechos, títulos e intereses en los Servicios y el Software. Excepto si se especifica en las Condiciones, no le concedemos ningún derecho sobre patentes, derechos de autor (copyright), secretos comerciales o marcas comerciales, ni ningún otro derecho relativo a los elementos de los Servicios o el Software. Esto significa que no puede usar nuestros nombres comerciales, marcas registradas, marcas de servicio o logotipos en relación con ningún producto o servicio que no sea nuestro, o de ninguna manera que pueda causar

UPAR STUDIO

confusión. Nos reservamos todos los derechos no concedidos mediante estas Condiciones. (*Legal*, s. f., 2023)

Sin embargo, en el mismo documento se especifica que los archivos generados con el programa, siempre y cuando cumplan con las condiciones de copyright, son de la propiedad del autor:

Titularidad: entre usted y Adobe, usted (como Usuario comercial o Usuario personal, según corresponda) conserva todos los derechos y la propiedad de su Contenido (o, cuando corresponda, debe asegurarse de que usted o la Empresa (según corresponda) tengan una licencia válida para el Contenido). No reclamamos ningún derecho de propiedad sobre su Contenido. (*Legal*, s. f., 2023)

9.5 Mecanismos de control

Basándonos en los mecanismos de control propuestos por diversos autores como Berry et al. (1995), Flamholtz (1996) y Jensen y Meckling (1974) La empresa contará con un sistema de control de calidad para asegurar que los diseños publicitarios cumplan con los estándares de calidad requeridos. Además, se establecerán controles en el proceso de producción para asegurar la entrega de diseños finales en tiempo y forma, tales como:

- Supervisión directa
- Formulación de procedimientos con base en estándares
- Establecer normas y reglas que orienten el comportamiento de los trabajadores
- Centralizar
- Establecer objetivos completamente claros
- Manejar sistemas de recompensas
- Optar por la especialización del puesto de trabajo.

10. Análisis Administrativo

10.1 Socios y Promotores

<i>Socios y Promotores</i>	<i>Freelances</i>
<i>Formación</i>	<i>Según los requerimientos y necesidades correspondientes en áreas como: finanzas, contabilidad y diseño.</i>
<i>Funciones y actividades en la empresa</i>	<i>Finanzas y contabilidad: Asesoramiento y guía en los procesos financieros de la empresa, llevar la contabilidad de la empresa a través de un informe mensual y realizar presupuestos. Diseño: Apoyo en la elaboración de piezas gráficas según los requerimientos, liderar y desarrollar ideas creativas y entregar y almacenar puntualmente las piezas.</i>
<i>Tipo de contrato</i>	<i>Obra y labor.</i>

Tabla 16 socios y promotores

10.2 Otro personal

	<i>Otro personal</i>
<i>Formación</i>	<i>Soprote técnico</i>
<i>Funciones y actividades en la empresa</i>	<i>Mantenimiento de los equipos de computo</i>
<i>Tipo de contrato</i>	<i>Prestación de servicios</i>

Tabla 17 Otro personal

10.3 Números de puesto de trabajo

***Fijos:** Upar Studio cuenta con dos (2) puestos de trabajo fijos actualmente los cuales corresponden a las fundadoras del emprendimiento, quienes son las encargadas de la administración y el desarrollo de los servicios ofrecidos por la empresa.*

***Eventuales:** Al ser una empresa en formación cuenta con varios puestos de trabajos eventuales esto dependiendo del proyecto en el que se esté trabajando y los requerimientos de personal que el mismo proyecto necesite, los puestos eventuales pueden variar en áreas como diseño, contabilidad, fotografía, soporte técnico, etc.*

Tabla 18 Puestos de trabajo

10.4 Perfil Profesional

<i>Perfil Profesional</i>	<i>Comercio Internacional</i>
<i>Formación</i>	<i>Fundamentos de administración, trabajo en equipo, manejo de la tecnología, conocimientos numéricos, toma de decisiones, poder de negociación, creatividad e innovación y una excelente capacidad de comunicación.</i>
<i>Funciones y actividades en la empresa</i>	<i>Gestión y administración de la empresa, manejo de la agenda, toma de decisiones, negociación con los clientes y socios, contratación de personal calificado.</i>

Tipo de contrato	<i>A termino fijo</i>
-------------------------	-----------------------

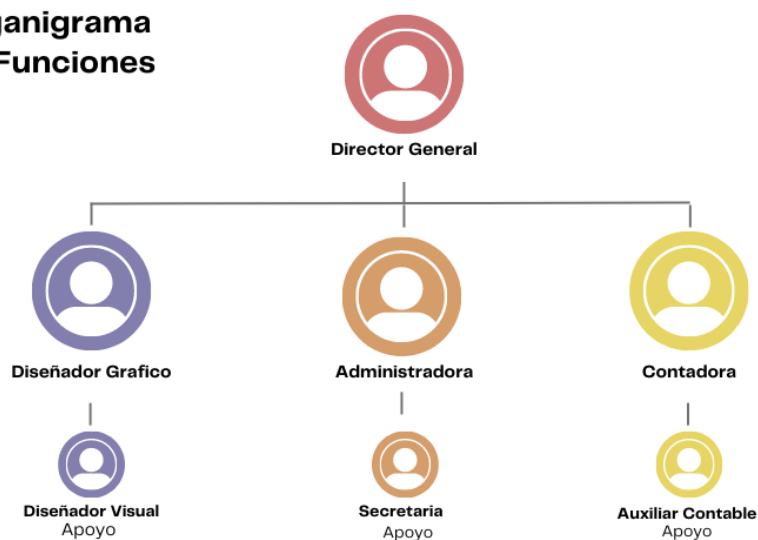
Tabla 19 Perfil Profesional

Perfil Profesional	Diseño Visual
Formación	<i>Ilustración, creatividad e innovación, toma de decisiones, manejo de programas de edición, manejo de tecnología, colorimetría, diagramación, capacidad de comunicación, liderazgo y trabajo en equipo.</i>
Funciones y actividades en la empresa	<i>Creación de piezas gráficas, gestión y creación de nuevas ideas, desarrollo de ideas creativas, liderazgo de proyectos, edición y creación de ilustraciones y manejo del programa adobe.</i>
Tipo de contrato	<i>A termino fijo</i>

Tabla 20 Perfil Profesional

10.5 Organigrama de Funciones

Organigrama de Funciones



**Upar
Studio**

Ilustración 29 Organigrama de funciones



Ilustración 30 Esquema presupuestal

11. Análisis Económico

11.1 Plan de inversión activos fijos

En el plan de inversión se detallan todos los gastos de la empresa para cada uno de los objetos pertenecientes o asociados a la inversión, al tratarse de un emprendimiento estamos hablando de un plan de inversión y gastos iniciales, es decir, la adquisición de todos los activos necesarios para la creación de la empresa.

Costes de emprendimiento

Costes de emprendimiento / gastos únicos en la fase inicio

Desarrollo del diseño corporativo
Publicidad para la inauguración
Creación de un sitio web
Ceremonia de apertura
Deposito del salón
Información sobre el mercado
Reserva para el lanzamiento (imprevistos)

Tabla 21 Costes de emprendimiento

Información proporcionada por los autores

Plan de Inversión y Gastos Iniciales

Plan de Inversión Inicial

Plan de Inversión Inicial

Bienes Materiales (Tangibles)

2 computadores portátil 15.6 pulgadas Core i5
1 computadores portátil 15.6 pulgadas Core i5
1 cámaras fotográfica profesional
2 lentes Nikon 50mm F/1.8d
2 objetivos macro de 70-120 mm Zoom
2 luces profesionales 50x50
3 reflectores
4 escritorios
4 sillas de escritorio
1 sofá
4 sillones Puff
Accesorios, telas, entre otros...

Inversiones inmateriales (Intangibles) y financieras

Subscripciones y Membresías
Software de diseño (Programa Adobe)

Adobe Photoshop
Adobe Lightroom
Adobe InDesign
Adobe Illustrator
Adobe Premier
Adobe After Effects

Servicio de internet 50 GB
Servicio de energía

UPAR STUDIO

Alquiler	
Transporte	
Trabajadores Freelance	
Gastos para el funcionamiento	
<i>Publicidad</i>	
	<i>Valor Mensual (COP)</i>
Folletos	\$ 380.000,00
Tarjetas de presentación	\$ 90.000,00
Pautas Redes sociales	\$ 210.000,00
Costos para el funcionamiento	
	<i>Valor Mensual (COP)</i>
Suscripciones y membresías (Adobe, dominio pág. web)	\$ 400.000,00
Servicio de internet 50 GB	\$ 250.000,00
Servicio de energía	\$ 300.000,00
Alquiler	\$ 1.220.000,00
Transporte	\$ 300.000,00
Trabajadores Freelance	\$ 11.310.000,00
Dinero en efectivo / bancario	
<i>Reservas para el funcionamiento (Colchón de dinero para el supuesto de que las ventas no sean las esperadas)</i>	

Tabla 22 Plan de Inversión Inicial

Información proporcionada por los autores

11.2 Análisis de costos

Para poder realizar correctamente el análisis de costos es de vital importancia determinar la infraestructura, personal y equipo necesario para la prestación de los servicios de forma óptima y lograr los objetivos propuestos por la empresa Upar Studio, además detallaremos a continuación el capital con el que cuenta la compañía, el cual es la base de trabajo.

Capital de Upar Studio

<i>Requerimiento</i>	<i>Ítem</i>	<i>Descripción</i>	<i>Marca</i>	<i>Valor</i>
<i>Equipo</i>	2	Computador portátil 15.6 pulgadas	Lenovo	\$9.000.000
	2	Computador portátil 15.6 pulgadas	HP	\$6.400.000
	2	Cámara fotográfica profesional	Nikon	\$6.898.000
	2	Lente Nikon 50mm F/1.8d.	Nikon	\$1.340.000
	2	Objetivo macro de 70-120 mm Zoom	Nikon	\$940.000
	4	Luces profesionales 50x50	Seisa	\$600.000
	3	Reflector	N/A	\$390.000
	<i>Mobiliario</i>	4	Escritorio	N/A
4		Silla de escritorio	N/A	\$480.000
1		Sofá	N/A	\$650.000
4		Sillones Puff	N/A	\$800.000
<i>Accesorios</i>	1	Accesorios, telas, entre otros...	N/A	\$500.000
			TOTAL	\$25.718.000

UPAR STUDIO

Tabla 23 Capital de Upar Studio

Información proporcionada por los autores

Necesidades y requerimientos de equipos

Requerimiento	Ítem	Descripción	Marca	Valor	
Equipo	1	Computador portátil 15.6 pulgadas	Lenovo	\$3.620.000	
	2	Discos duros de 1 TB (\$240.000 c/u)	TOSHIBA	\$480.000	
	1	Cámara fotográfica profesional	Nikon	\$1.949.000	
	1	Kit de luces profesionales	Seisa	\$1.500.000	
	1	Objetivo macro de 70-120 mm Zoom	Nikon	\$470.000	
	1	Objetivo de 50 mm fijo	N/A	\$1.020.000	
	2	Reflector (\$300.000 c/u)	N/A	\$600.000	
	1	Porta fondos	Cablematic	\$370.000	
	3	Fondos para fotografía en cartulina	N/A	\$800.000	
	1	Difusor softbox octágono 120 cm	Godox	\$99.000	
	2	Carta de calibración fotográfica	N/A	\$190.000	
	Mobiliario	2	Escritorio	N/A	\$360.000
		2	Silla de escritorio	N/A	\$120.000
1		Sillones Puff	N/A	\$100.000	
Equipo de oficina	1	Impresora Multifuncional	HP	\$320.000	
	1	Celular Xiaomi 10c	Redmi	\$720.000	
		Presupuesto Papelería	N/A	\$250.000	
Accesorios		Accesorios, telas, cajas, vestuarios entre otros...	N/A	\$350.000	
			TOTAL	\$13.318.000	

Tabla 24 Necesidades y requerimientos de equipos

Información proporcionada por los autores

Necesidades y requerimientos publicidad

Nombre	Cantidad	Características	Proveedor	Valor
Folletos	1000	Tamaño carta, tríptico, 4X4	Punto Grafico	\$380.000
Tarjetas de presentación	1000	Tamaño 9 x 5 cm, 4X4 UV	Punto Grafico	\$90.000
Pautas	5	Pieza promocional de la marca		
Facebook	2		Facebook	\$90.000
Instagram	3		Instagram	\$120.000
			TOTAL	\$680.000

Tabla 25 Necesidades y requerimientos publicidad

Información proporcionada por los autores

Necesidades y requerimientos adecuaciones

Nombre	Cantidad	Características	Proveedor	Valor
Local	1	Local cerrado en arriendo (1 meses)	N/A	\$1.220.000
Conexión Internet		Servicios de internet	Claro	\$250.000
			TOTAL	\$1.470.000

Tabla 26 Necesidades y requerimientos adecuaciones

Información proporcionada por los autores

Necesidades y requerimientos de personal

<i>Profesión</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Conocimientos Técnicos</i>	<i>Educación</i>
<i>Diseño Visual</i>	<i>1</i>	<i>Ilustración, diagramación, manejo de Software de Adobe, edición, composición.</i>	<i>Profesional - Técnico</i>
<i>Contaduría</i>	<i>1</i>	<i>Finanzas, estadística, informes financieros, agenda, contabilidad.</i>	<i>Profesional- Técnico</i>
<i>Administración de empresas</i>	<i>1</i>	<i>Administración, estadísticas, gestión personal, agenda.</i>	<i>Profesional- Técnico</i>

*Tabla 27 Necesidades y requerimientos de personal
Información proporcionada por los autores*

Necesidades y requerimientos de personal

<i>Cargo</i>	<i>Contrato</i>	<i>Habilidades</i>	<i>Funciones</i>
<i>Contadora Finanzas</i>	<i>Servicios</i>	<i>Capacidad de liderazgo y organización, espíritu de servicio, trabajo en equipo, comunicación verbal y escrita, planeación, capacidad de análisis.</i>	<i>Firmar documentos de aprobación, llevar las finanzas de la empresa, realizar informes mensuales, asesorar a la empresa en procesos financieros, realizar presupuestos.</i>
<i>Diseñadora grafica</i>	<i>Servicios</i>	<i>Capacidad de liderazgo y organización, espíritu de servicio, trabajo en equipo, comunicación verbal y escrita, capacidad de conceptualizar visualmente proyectos e ideas, creatividad.</i>	<i>Desarrollar y liderar propuestas creativas, estar en constante comunicación con el equipo de trabajo y clientes, elaborar y almacenar los diseños y bocetos de forma puntual y ordenada.</i>

*Tabla 28 Necesidades y requerimientos de personal
Información proporcionada por los autores*

11.3 Precio de Venta**Precios de los servicios de Upar Studio**

Los precios han sido analizados desde la competencia, en los cuales se analizan varias empresas locales, presentando Upar Studio una mejor opción para los emprendedores, ya que se propone un asesoramiento y compañía durante todo el proyecto solicitado para cubrir las expectativas del cliente de forma eficaz, es decir, Upar Studio ofrece precios más asequibles, servicios más personalizados comparados con la competencia.

Precios de Servicios de Imagen Corporativa

<i>Servicio</i>	<i>Precio /Intervalo COP</i>
<i>Imagen corporativa</i>	<i>\$400.000 - \$600.000</i>
<i>Identidad corporativa</i>	<i>\$600.000 - \$800.000</i>
<i>Creación logo</i>	<i>\$300.000 - \$600.000</i>
<i>Creación de nombre + Slogan</i>	<i>\$300.000 - \$400.000</i>
<i>Tarjetas de presentación</i>	<i>\$120.000</i>
<i>Folleto típicos</i>	<i>\$220.000</i>
<i>Volante media carta</i>	<i>\$100.000 - \$200.000</i>

*Tabla 29 Precios de Servicios de Imagen Corporativa
Información proporcionada por los autores*

Precios de Servicios de Publicidad, depende del proyecto

<i>Servicio</i>	<i>Precio /Intervalo COP</i>
<i>Piezas graficas simples</i>	<i>\$30.000 - \$70.000</i>
<i>Piezas graficas de redes sociales</i>	<i>\$80.000 - \$200.000</i>
<i>Edición y realización de videos</i>	<i>\$400.000 - \$800.000</i>
<i>Manejo de redes sociales</i>	<i>\$600.000 - \$1.800.000</i>

*Tabla 30 Precios de Servicios de Publicidad, depende del proyecto
Información proporcionada por los autores*

11.4 Proyección de Ventas

Cálculo de las ventas mínimas VM

Como empresa Upar Studio espera obtener un margen bruto del 70% el cual será nuestra base para calcular las ventas mínimas que debemos tener por mes para poder alcanzar este porcentaje.

Costos Mensuales y Anuales Estimados

<i>Costos Fijos</i>	<i>Valor Mensual COP</i>	<i>Valor Anual COP</i>
<i>Suscripciones y membresías</i>	<i>\$ 400.000,00</i>	<i>\$ 4.800.000,00</i>
<i>Servicio de internet</i>	<i>\$ 250.000,00</i>	<i>\$ 3.000.000,00</i>
<i>Servicio de energía</i>	<i>\$ 300.000,00</i>	<i>\$ 3.600.000,00</i>
<i>Alquiler</i>	<i>\$ 1.220.000,00</i>	<i>\$ 14.640.000,00</i>
<i>Transporte</i>	<i>\$ 300.000,00</i>	<i>\$ 3.600.000,00</i>
<i>Freelance</i>	<i>\$ 11.310.000,00</i>	<i>\$ 135.720.000,00</i>
<i>TOTAL</i>	<i>\$ 13.780.000,00</i>	<i>\$ 165.360.000,00</i>

*Tabla 31 Costos Mensuales y Anuales Estimados
Información proporcionada por los autores*

$$\text{VM} = \text{Total Gastos} / (\text{Margen bruto}/100)$$

$$\text{VM} = \$13.780.000 / (70\% / 100)$$

$$\text{VM} = \$13.780.000 / 0.70$$

$$\text{VM} = \$19.685.000$$

UPAR STUDIO

Esto nos quiere decir que se necesita mínimo obtener en ventas mensuales

\$19.685.000 (punto de equilibrio) para poder cubrir los gastos de la empresa y no dar pérdida.

Gastos de Depreciación

<i>Gastos Depreciación</i>				
<i>Activos Fijos</i>	<i>Valor COP</i>	<i>Vida útil / años</i>	<i>Depreciación</i>	<i>Valor residual</i>
<i>Computador portátil 15.6 pulgadas</i>	<i>\$9.000.000,00</i>	<i>7</i>	<i>\$1.285.714,29</i>	<i>\$2.571.428,57</i>
<i>Computador portátil 15.6 pulgadas</i>	<i>\$6.400.000,00</i>	<i>7</i>	<i>\$914.285,71</i>	<i>\$1.828.571,43</i>
<i>Cámara fotográfica profesional</i>	<i>\$3.898.000,00</i>	<i>5</i>	<i>\$779.600,00</i>	<i>0</i>
<i>Lente Nikon 50mm F/1.8d</i>	<i>\$1.340.000,00</i>	<i>5</i>	<i>\$268.000,00</i>	<i>0</i>
<i>Objetivo macro de 70-120 mm Zoom</i>	<i>\$ 940.000,00</i>	<i>5</i>	<i>\$188.000,00</i>	<i>0</i>
<i>Luces profesionales 50x50</i>	<i>\$600.000,00</i>	<i>3</i>	<i>\$200.000,00</i>	<i>0</i>
<i>Reflector</i>	<i>\$390.000,00</i>	<i>2</i>	<i>\$195.000,00</i>	<i>0</i>
<i>Escritorio</i>	<i>\$720.000,00</i>	<i>10</i>	<i>\$72.000,00</i>	<i>\$360.000,00</i>
<i>Silla de escritorio</i>	<i>\$480.000,00</i>	<i>7</i>	<i>\$68.571,43</i>	<i>\$137.142,86</i>
<i>Sofá</i>	<i>\$650.000,00</i>	<i>10</i>	<i>\$65.000,00</i>	<i>\$325.000,00</i>
<i>Sillones Puff</i>	<i>\$800.000,00</i>	<i>7</i>	<i>\$114.285,71</i>	<i>\$228.571,43</i>
<i>Accesorios, telas, entre otros...</i>	<i>\$500.000,00</i>	<i>2</i>	<i>\$250.000,00</i>	<i>0</i>
			<i>\$4.400.457,14</i>	

Tabla 32 Gastos de Depreciación

Información proporcionada por los autores

Proyección de ventas negocio nuevo

Al ser Upar Studio un emprendimiento que recién está entrando en funcionamiento no cuenta con bases históricas para el cálculo de las proyecciones de ventas a realizar, siendo entonces, las ventas mínimas (VM) nuestro punto de partida para poder realizar el cálculo de las proyecciones de ventas.

Se tendrá en cuenta también las variaciones abruptas en ventas por temporadas como lo son Halloween, navidad, vacaciones, semana santa, entre otros.

Datos

<i>Datos</i>	<i>Descripción</i>
<i>Ventas mínimas</i>	<i>\$19.685.000</i>
<i>Proyección de ventas</i>	<i>12 meses</i>
<i>Datos históricos</i>	<i>Negocio nuevo</i>
<i>Punto de equilibrio</i>	<i>6 meses</i>
<i>Tipo de negocio</i>	<i>Emprendimiento</i>

Tabla 33 Datos

Información proporcionada por los autores

Proyección venta mensual

Se estipula una meta de acuerdo con lo que como empresa se cree que se puede alcanzar en ventas, teniendo en cuenta la VM y los aspectos como negocio nuevo, además de tener en cuenta las variaciones por temporadas.

Proyección Venta Mensual

<i>Servicio</i>	<i>\$ COP</i>	<i>Cantidad mensual</i>	<i>Pronostico ingresos mensuales</i>
<i>Imagen corporativa</i>	\$ 400.000,00	4	1.600.000,00
<i>Identidad corporativa</i>	\$ 600.000,00	4	2.400.000,00
<i>Diseño de Logo</i>	\$ 300.000,00	5	1.500.000,00
<i>Creación de Nombre+ Slogan</i>	\$ 300.000,00	6	1.800.000,00
<i>Diseño de tarjetas de presentación</i>	\$ 120.000,00	8	960.000,00
<i>Diseño de folletos típicos</i>	\$ 220.000,00	8	1.760.000,00
<i>Diseño de volantes media carta</i>	\$ 100.000,00	8	800.000,00
<i>Piezas graficas simples</i>	\$ 30.000,00	22	660.000,00
<i>Piezas graficas para redes sociales</i>	\$ 80.000,00	22	1.760.000,00
<i>Edición y realización de videos</i>	\$ 400.000,00	3	1.200.000,00
<i>Manejo de redes sociales</i>	\$ 600.000,00	3	1.800.000,00
		TOTAL	16.240.000,00

Tabla 34 Proyección Venta Mensual
Información proporcionada por los autores

Proyección de ventas anuales

Proyección Ventas Anuales

<i>Servicio</i>	<i>\$ COP</i>	<i>Cantidad mensual</i>	<i>Pronostico ingresos mensuales</i>	<i>Pronostico ingresos anuales</i>
<i>Imagen corporativa</i>	\$ 400.000,00	4	1.600.000,00	19.200.000,00
<i>Identidad corporativa</i>	\$ 600.000,00	4	2.400.000,00	28.800.000,00
<i>Diseño de Logo</i>	\$ 300.000,00	5	1.500.000,00	18.000.000,00
<i>Creación de Nombre+ Slogan</i>	\$ 300.000,00	6	1.800.000,00	21.600.000,00
<i>Diseño de tarjetas de presentación</i>	\$ 120.000,00	8	960.000,00	11.520.000,00
<i>Diseño de folletos típicos</i>	\$ 220.000,00	8	1.760.000,00	21.120.000,00
<i>Diseño de volantes media carta</i>	\$ 100.000,00	8	800.000,00	9.600.000,00
<i>Piezas graficas simples</i>	\$ 30.000,00	22	660.000,00	7.920.000,00
<i>Piezas graficas para redes sociales</i>	\$ 80.000,00	22	1.760.000,00	21.120.000,00
<i>Edición y realización de videos</i>	\$ 400.000,00	3	1.200.000,00	14.400.000,00
<i>Manejo de redes sociales</i>	\$ 600.000,00	3	1.800.000,00	21.600.000,00
		TOTAL	16.240.000,00	194.880.000,00

UPAR STUDIO

Tabla 35 Proyección Ventas Anuales
Información proporcionada por los autores

Los pronósticos de ventas estimados pueden variar dependiendo del mes y las festividades que se presenten a lo largo del año como se mencionó anteriormente. Partiendo del pronóstico de ventas anual se elaboró un flujo de caja (5 años) siendo el año 2023 el año 0 para Upar Studio, el cual dio como resultado un TIR de 42%, un VPN de \$ 30.375.950,17 COP y una relación costo/beneficio de \$ 1,90 COP.

12. Plan de financiación del proyecto

Upar Studio necesita recursos financieros para poder iniciar la realización de su actividad productiva, así como también los necesita para dar frente a los costos y gastos de esta.

Las fuentes de financiación con las que la empresa Upar Studio cuenta son:

- Recursos Propios.
- Capitalización.

12.1 Recursos propios

Los fondos propios, también conocidos como ‘capital propio’, equivalen a los recursos financieros de una empresa e incluyen los valores de una sociedad (los activos) menos su deuda. Estos fondos se constituyen tanto en el momento de la creación de la empresa como a lo largo de su período de actividad a partir de los recursos generados. (Tavella, 2022)

Los recursos propios de Upar Studio incluyen los activos tangibles como lo son todos los artículos pertenecientes a la inversión de la empresa entre estos equipos tecnológicos lo cual representan más del 50% de los activos tangibles de la empresa; y en activos intangibles como lo es la reputación de la empresa y la cartera de clientes.

Los recursos propios de Upar Studio son una reserva de recursos permanentes, es decir, siempre están es disposición de la empresa. Demostrando la solvencia y la capacidad de hacer frente ante los posibles riesgos que la empresa pueda enfrentar.

Al tratarse de una empresa nueva el contar con recursos propios y empezar su actividad productiva Gracias a estos, permite que la empresa se encuentre y vea interesante ante la mirada de inversores, además de atribuirle una buena reputación ante los bancos ante situaciones de préstamos a la empresa, es decir, la empresa podrá demostrar que tiene la solvencia para liquidar las deudas adquiridas ante las entidades financieras.

12.2 Capitalización

El término capitalización es ambiguo. Desde el punto de vista de los negocios, la capitalización es el proceso de aumentar el capital o evaluar el valor de una empresa.

En la banca, la capitalización significa la adición de intereses al monto del depósito. (De CEUPE, 2021)

Upar Studio pretende obtener una capitalización de entidades financieras mediante una propuesta de primas, es decir, un pago mensual de acuerdo con la capacidad de pago de la empresa la cual le asegure a la entidad financiera la solvencia de la empresa, obteniendo de esto a corto o mediano plazo el desembolso del crédito solicitado con una tasa de interés baja, el cual será solicitado para la compra de maquinaria, inmuebles o cualquier tipo de inversión que la empresa requiera. Con esta propuesta inicial, en un futuro ya no será necesaria para la solicitud de otro crédito, debido a los pagos puntuales y el historial crediticio de la empresa generados por este primer préstamo, la empresa podrá acceder y contar con más beneficios sin necesidad de volver al hacer el procedimiento inicial.

“La capitalización real caracteriza la efectividad de las y económicas de la empresa. Las empresas que desean aumentar los ingresos reinvierten parte de sus ganancias en activos a largo plazo. Por lo tanto, el valor real de la propiedad de la empresa crece, por lo que la capitalización se llama así” (CEUPE, 2021)

Como segunda estrategia Upar Studio reinvertirá las ganancias obtenidas en la empresa, las cuales se calcularán una vez saldadas todas las deudas como por ejemplo el pago de los salarios entre otros costos y gastos de esta, esto con el fin de incrementar los activos y que la empresa crezca exponencialmente año tras año, la reinversión significa más ingresos y ganancias para la empresa, permitiéndole incrementar tanto sus activos tangibles como los intangibles.

13. Conclusiones sobre la viabilidad del proyecto

La viabilidad de Upar Studio depende en gran medida de la capacidad para ofrecer un valor real a los clientes y diferenciarse en un mercado competitivo. Un análisis exhaustivo y una planificación sólida son esenciales para maximizar las posibilidades de éxito.

Upar Studio es viable debido a la demanda constante de servicios de marketing, la diversidad de clientes potenciales, la flexibilidad en la gama de servicios, el potencial de ingresos, la capacidad de adaptación a las últimas tendencias, la amplia presencia de plataformas digitales, la capacidad de especializarse en nichos, la medición de resultados efectiva y la posibilidad de escalabilidad. Además, las relaciones sólidas con otros profesionales en la industria y la demostración de resultados pueden contribuir al éxito.

En conjunto, la viabilidad del proyecto Upar Studio es prometedora, con puntos fuertes que le permiten destacar en el mercado local, sin dejar atrás sus puntos débiles y consideraciones sociales para garantizar un crecimiento sostenible y exitoso.

13.1 Puntos fuertes y puntos débiles

Tras una evaluación exhaustiva de la viabilidad del proyecto Upar Studio, se han identificado tanto sus puntos fuertes como sus puntos débiles. Entre los puntos fuertes se encuentran la propuesta de valor focalizada en la metodología de trabajo con resultados de alta calidad enfocada en rendir el presupuesto del cliente y, lo cual le proporciona una ventaja competitiva. Además, el enfoque en el mercado local de Valledupar y la adaptación de estrategias a las necesidades específicas de las pequeñas empresas fortalecen la relevancia del proyecto. Por otro lado, los puntos débiles incluyen la posibilidad de enfrentar una competencia creciente en el mercado y la necesidad de mantener una evolución constante en las estrategias para seguir siendo relevantes.

13.2 Impacto social y ambiental

En términos de impacto social, Upar Studio tiene el potencial de impulsar el crecimiento económico de la ciudad de Valledupar al brindar servicios de publicidad y marketing a empresas locales. Esto podría contribuir a la generación de empleo y al fortalecimiento de la comunidad empresarial. Sin embargo, es fundamental que Upar Studio también considere la responsabilidad social al operar de manera ética y sostenible, garantizando que sus prácticas comerciales sean socialmente responsables y respetuosas con el entorno.

En resumen, el impacto social de Upar Studio puede incluir la generación de empleo, el apoyo a emprendedores locales, la promoción de causas sociales y ambientales, la mejora de la visibilidad de pequeñas empresas y organizaciones sin fines de lucro, y la contribución a la diversidad cultural y creativa en la sociedad. También puede influir en la percepción pública de productos y servicios, así como en la conciencia de temas importantes.

En cuanto al impacto ambiental, Upar Studio podría esforzarse por adoptar prácticas sostenibles en sus operaciones, como el uso eficiente de recursos, la reducción de residuos y la promoción de opciones respetuosas con el medio ambiente en su oferta de servicios. Esta consideración puede no solo ser beneficiosa para el entorno, sino que también podría atraer a un segmento de clientes conscientes del medio ambiente.

En general, puede influir positivamente al promover prácticas sostenibles y responsables en publicidad y marketing, como el uso de materiales ecológicos, la reducción de residuos, la promoción de productos sostenibles y la concienciación sobre cuestiones medioambientales. Sin embargo, también puede tener un impacto negativo si contribuye al consumo excesivo o a la promoción de productos no sostenibles. La sostenibilidad y la consideración ambiental deben ser parte integral de la estrategia de un emprendimiento de publicidad para minimizar su impacto negativo.

Conclusiones

Para poder llevar a cabo el objetivo general del proyecto de crear y desarrollar publicidad para el crecimiento de empresas de la ciudad de Valledupar, Cesar se diseñó un plan estratégico basado en el análisis del mercado, la competencia, los clientes potenciales y las fortalezas de Upar Studio. El plan estratégico incluye acciones para posicionarse como una marca confiable y exclusiva que ofrece servicios de publicidad y marketing personalizados y de calidad a las empresas de Valledupar. El plan estratégico también contempla indicadores de seguimiento y evaluación para medir el impacto y la efectividad de las acciones implementadas.

Se definieron los clientes adecuados para Upar Studio, basándose en el perfil, las características, las necesidades y los deseos de las empresas y emprendimientos de Valledupar que requieren servicios de publicidad y marketing. Se segmentó el mercado según criterios geográficos, demográficos, psicográficos y conductuales y se identificaron los canales más efectivos para llegar a los clientes adecuados, tales como el boca a boca, el email marketing, las redes sociales, entre otros.

Por último, se realizaron acciones para aumentar el conocimiento de la marca de Upar Studio, tales como la creación de una identidad visual y verbal coherente, distintiva y memorable, el desarrollo de una página web informativa, dinámica y atractiva, la participación en eventos, ferias y exposiciones relacionados con el sector de la publicidad y el marketing, la generación de alianzas estratégicas con otras marcas complementarias, y la realización de campañas de publicidad online y offline.

Recomendaciones

Es recomendable poner en marcha el plan estratégico lo antes posible, aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado actual y las necesidades de los clientes potenciales. Así mismo también se recomienda también mantener una comunicación constante y fluida con los clientes que ya cuenta la empresa, ofreciéndoles asesoría, retroalimentación y soluciones a sus requerimientos. Se recomienda finalmente realizar un monitoreo periódico de los indicadores del plan estratégico, así como de la satisfacción y fidelización de los clientes, para realizar los ajustes necesarios, mejorar continuamente la propuesta de valor de Upar Studio y poder alcanzar los objetivos específicos propuestos.

Se recomienda realizar una investigación continua del mercado y de los clientes potenciales, conocer la competencia y sus cambios, expectativas y opiniones. Se recomienda también adaptar la oferta de servicios a las necesidades específicas de cada cliente, ofreciendo soluciones personalizadas y diferenciadas. Se recomienda finalmente establecer una relación cercana y duradera con los clientes adecuados, generando confianza, credibilidad y valor agregado.

Trabajar en la consolidación de la imagen y la reputación de Upar Studio es otro pilar, transmitiendo sus valores, misión y su visión a través de todos los puntos de contacto con los clientes y el público en general. Finalmente se recomienda medir el nivel de conocimiento y reconocimiento de la marca de Upar Studio, utilizando herramientas como encuestas, focus group o estudios de mercado. Así innovar y diferenciarse dentro del mercado competitivo, ofreciendo servicios de publicidad y marketing únicos y exclusivos que reflejen la identidad de Upar Studio

Bibliografía

- Alcaldía de Medellín. (2021). *Publicidad*. MedellínDigital. Recuperado 16 de julio de 2023, de <https://ode.medellindigital.gov.co/wp-content/uploads/2022/02/16.-Publicidad.pdf>
- Araujo, T., Campoy, A., & Gómez, E. (2009). *Técnicas e instrumentos cualitativos de datos*. Javeriana. Recuperado 5 de mayo de 2023, de https://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/Investigacion%20I/Material/29_Campoy_T%C3%A9cnicas_e_instrum_cualita_recogidainformacion.pdf
- Bassat, L. (1993). *El libro rojo de la publicidad* [Libro electrónico].
- Berry, A. J., Broadbent, J., & Otley, D. (1995). *Management Control Theories, Issues and Practices*. [Libro electrónico]. MacMillan.
- Bustillos, S., & Yuriko, B. (2011). Reseña de ¿Qué es el branding? *Revista del Centro de Investigación. Universidad La Salle*, 9(35), 43-44.
- Colombia, *Política pública y creación de empresas*. (2006). Redylac. Recuperado 9 de julio de 2023, de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64602101.pdf>
- Consulta de nombre de empresa (homonimia) o sigla / VUE*. (s. f.). <https://www.vue.gov.co/servicios-a-la-ciudadania/tramites-y-consultas/consulta-de-nombre-de-empresa-homonimia>
- Cucchiari, C. F. (2019). *IDENTIDAD CORPORATIVA: Planificación estratégica generadora* [Trabajo de investigación]. Universidad Nacional de Cuyo.
- De Ceupe, B. (2020, 12 marzo). Ceupe. *Ceupe*. <https://www.ceupe.com/blog/metodos-de-capitalizacion-empresarial.html#:~:text=Desde%20el%20punto%20de%20vista,intereses%20al%20monto%20del%20dep%C3%B3sito>

Domingo, B. (1980). *Diccionario de Bibliotecología* (2.^a ed.) [Libro electrónico]. Marymar.

Buenos Aires, Argentina - Página 229

Expok. (2023). ¿Qué es el marketing sustentable? 5 razones para hacerlo. *ExpokNews*.

<https://www.expoknews.com/5-razones-para-hacer-marketing-sustentable/>

Flamholtz, E. G. (1996). *Effective organizational control: a framework, applications, and implications: Vol. 4(6)* [Libro electrónico]. European Management Journal.

Página 596-611

Hurtado, J. (2002). *Metodología de la Investigación Holística* [Sección de libro]. Cooperativa Editorial Magisterio.

Página 325

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1974). *Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure* (Vol. 3). Journal of Financial Economics.

305-360

Jiménez, M. V. (s. f.). *Vista de publicidad en Internet: nuevas vinculaciones en las redes sociales*. Vivat Academia.

<https://www.vivatacademia.net/index.php/vivat/article/view/73/879>

Legal. (s. f.). <https://www.adobe.com/es/legal/terms.html>

Ley 905 de 2004 - Gestor Normativo. (s. f.). Función Pública.

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=14501>

P, J. (2023, 23 febrero). *Importancia de tener una presencia en línea sólida para las Pymes*.

Blog de Ventas y Digitalización - Impulsa.

<https://www.sistemaimpulsa.com/blog/importancia-de-tener-una-presencia-en-linea-solida-para-las-pymes/>

Promoción, & promoción. (2021, 18 mayo). Boletín N° 009 - Cámara de Comercio de

Valledupar para el Valle del Río de Cesar. *Cámara de Comercio de Valledupar para*

UPAR STUDIO

el Valle del Rio de Cesar - Unidos impulsamos el desarrollo de nuestra región.

<https://ccvalledupar.org.co/boletin-de-prensa-n->

009/#:~:text=Durante%20el%20primer%20trimestre%20de%202021%2C%20en%20

Valledupar%20y%20su,2020%20que%20fueron%20de%202.573.

Publicidad y promoción: Importancia de la publicidad y la promoción de ventas en la decisión de compra del consumidor - Repositorio Institucional UNAN-Managua.

(s. f.). <https://repositorio.unan.edu.ni/9408/>

Romero, M., & Fajul, C. (2010). La publicidad en la era digital: el microsite como factor estratégico de las campañas publicitarias on-line. *Dialnet.Uniroja.*

<https://doi.org/10.3916/C34-2010-03-12>

Shankar, R. K. (2019). El emprendimiento y su impacto social positivo. *Para emprender.*

<https://doi.org/10.18259/per.2019001>

Stanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *FUNDAMENTOS DE MARKETING*

(Decimocuarta) [Libro electrónico]. The McGraw-Hill.

México, D.F

Tavella, J. M. (2022). Todo sobre los fondos propios: definición, métodos de cálculo y financiación. *Agicap*. <https://agicap.com/es/articulo/fondos-propios/>

Velasco Chaves, R., Ordóñez Arias, C., & Restrepo Sánchez, M. (2021). Boletín Analítica Emprendimiento Social. *Innpulsa*.

Anexos

Anexo 1: Asesoría con la directora de la Unidad de Emprendimiento de la Universidad Popular del Cesar, en la cual se expuso de manera general los adelantos del proyecto de emprendimiento, se aclararon dudas y se presentaron observaciones y correcciones por parte de la directora sobre los avances presentados.



Ilustración 31 Anexo 1

Anexo 2: Una vez realizadas las primeras asesorías de a mano de la directora de la Unidad de Emprendimiento y los tutores se realizó una presentación sobre el emprendimiento ante estudiantes, y el cuerpo docente y administrativo de la Unidad de emprendimiento. La presentación se realizó de manera dinámica con el fin de que los invitados tuvieran conocimiento de Upar Studio, una vez finalizada la presentación se abrió un espacio para preguntas y respuestas, acompañadas de observaciones que los docentes aportaron a la presentación.



Ilustración 32 Anexo 2

Anexo 3-4: Junto con los tutores asignados, el asesor temático Jorge Acevedo Vergara y el metodológico Oswaldo de la Rosa, se le hizo revisión a los capítulos terminados del trabajo, se expusieron observaciones y correcciones que se realizaron inmediatamente en su mayoría dentro de la reunión, así mismo se hizo una retroalimentación del camino que debía seguir el proyecto para el alcance de su éxito, en donde tanto las autoras como los tutores coincidían en todo momento.



Ilustración 33 Anexo 3

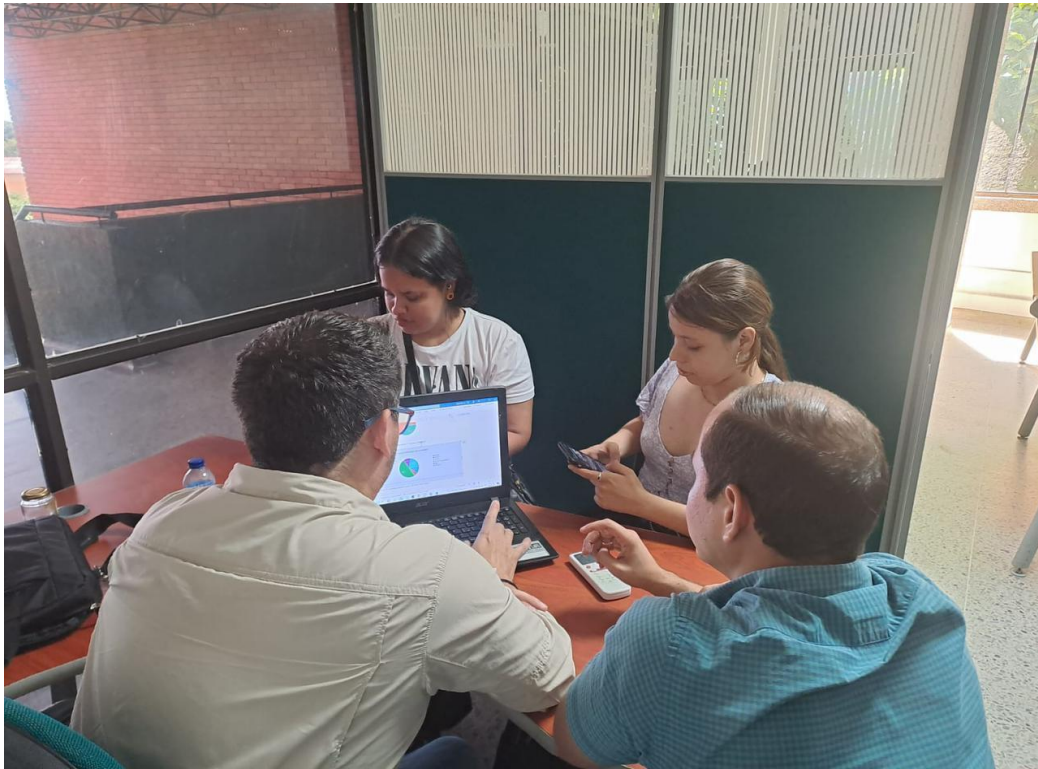


Ilustración 34 Anexo 4