

Deco Shalom

Yesenia Garcia Castaño

Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas Institución Universitaria de Envigado

Trabajo de grados

Profesor Luis Fernando Correa Acosta

05 junio del 2024

1. Resumen

En el desarrollo de esta investigación, se aborda de manera explícita los desafíos afrontados durante el desarrollo del emprendimiento, dando lugar a la identificación de significativos hallazgos que han posibilitado la estructuración, formalización, mejora, progreso y una buena aplicación de este emprendimiento. La comprensión profunda de las respuestas y perspectivas de los posibles clientes, considerándolo como un componente crucial el cual permite discernir elementos claves destinados a satisfacer y superar las expectativas de los interesados en adquirir nuestro servicio en obsequios creativos.

1.1 Palabras Claves: Emprendimiento, estructuracion, estudio de mercado,

2. Introducción

Este emprendimiento está basado en crear momentos felices, para los diferentes clientes que deseen dar obsequios con flores y detalles, basados en la elegancia y creatividad, con productos de alta calidad para así, sorprender a un ser querido. Está basado en un proyecto cargado de amor, dedicación y encaminado a la perfección cada día para satisfacción de cada cliente que solicite nuestro servicio.

Asesorando a los clientes llevándolos a exteriorizar con amor y calidad lo que está en su mente, para obtener el resultado que desean.

Índice

Reto 1: El Problema	5
Introducción del reto 1.	5
1. Preguntas para solucionar el problema.	5
2. Hipótesis Reto 1.....	6
3. Diseño de la Encuesta Reto 1.....	7
4. Validación y Descubrimientos Reto 1.....	7
5. Herramienta Metodológica: Árbol de Problemas.....	11
Reto 2: Arquetipo de Cliente.....	12
1.Preguntas para determinar el Arquetipo.....	12
2. Hipótesis Arquetipo.	14
3. Diseño de la Encuesta Reto 2.....	14
4.Validación y Descubrimiento Reto 2.	15
5.Herramienta Metodológica: Tarjeta de Arquetipo	19
Reto 3: La Propuesta de Valor	20
1.Propuesta de Valor Inferencial	20
2.Hipótesis de la Propuesta de Valor.....	21
3. Diseño Encuesta Reto 3.	21
4. Validación y Descubrimientos Reto 3.....	22
5. Herramienta Metodológica: Lienzo Propuesta de valor	25
Reto 4: El Prototipo	26
1.Prototipo Funcional.....	26
2.Obsequios (Boceto).....	27

Empaque: Experiencial.	27
3.Evidencia (Ejemplo)	27
4.Diseño Encuesta Reto 4.	31
5. Validación y Descubrimientos Reto 4.....	32
7.Herramienta Metodológica: Mapa de Experiencia	36
Reto 5: El Mínimo Producto Viable, Validado y Vendible	37
1.Producto Mínimo Viable (PMV/MVP).....	37
2.Habilitación Redes Sociales Instagram, Facebook, Tik Tok y WhatsApp Business .	43
3.Hipotesis.....	45
4.Diseño de Encuesta Reto 5.	45
5.Validación y Descubrimientos Reto 5.....	45
6.Herramienta Metodológica: Scrum.....	48
Reto 6: Tracción.....	49
1.Preguntas del Manual	49
2.Hipotesis.....	50
2.Diseño de Encuesta Reto 6.	50
3.Validación y Descubrimientos Reto 6.....	51
4.Herramienta Metodológica: Embudo y canva.....	54
5.Evidencias y PMV	56
6.Estadísticas de Interesados Vía Redes Sociales.....	64
Discusión.....	64

Reto 1: El Problema

Introducción del reto 1.

1. Preguntas del Manual.
2. Hipótesis.
3. Diseño de la Encuesta.
4. Experimento de validación y tres descubrimientos.
5. Herramienta metodológica.

1 Preguntas del Manual

- ¿Cuál es el problema, necesidad que tienen sus usuarios o clientes potenciales?

R/ La dificultad que presentan los habitantes del área metropolitana del valle de aburrá, es encontrar obsequios creativos, asequibles, y acordes a cada ocasión, además de una buena asesoría al momento de escoger un obsequio, que se puedan adquirir sin la necesidad de desplazarse a ningún establecimiento por dicho obsequio, ya que este desplazamiento puede llegar a ser tedioso y largo.

- ¿Qué intenta lograr la persona cuando se presenta el problema?

Encontrar una obsequio para homenajear a alguien, tratando de ahorrar recurso en tiempo y dinero para el mismo.

- ¿Cómo sucede? ¿Cuándo sucede? ¿Dónde sucede?

Sucede cuando el cliente desea dar un obsequio por una fecha especial.

- ¿Por qué el cliente busca dar un obsequio?

Porque el cliente desea expresar lo que siente a través de un regalo, que haga sentir especial a la persona que desea homenajear.

- ¿Qué actores están involucrados?

El Cliente que desea dar el obsequio y la persona que lo va a recibir.

- ¿Existen actualmente otras soluciones al problema?

Existen múltiples opciones al dar un obsequio, puede ser algo material como una prenda de ropa, o algo intangible como un viaje, lo que hace que se vuelva muchas veces difícil para el cliente decidir por una opción acertada.

- ¿Qué deficiencias tienen esas soluciones? ¿Cuáles características de esas soluciones sí funcionan?

Todas las soluciones pueden funcionar, depende mucho de los gustos de la persona que va a ser homenajeada, lo cual también es una deficiencia ya que al haber un abanico tan grande puede ser difícil su escogencia de un obsequio para la persona que desea impresionar. Además de esto, muchas veces para estas soluciones el cliente tiene que gastar gran cantidad de dinero y tiempo a la hora de adquirir el obsequio. En otras ocasiones se carece de una asesoría para dar con el obsequio correcto.

2 Hipótesis Inicial

El problema que presenta las personas del área metropolitana del Valle de Aburrá es la dificultad para encontrar un obsequio creativo para homenajear a una persona en una fecha especial, que este obsequio esté a un precio asequible y que sea fácil de encontrar en el mercado, teniendo que decidir entre múltiples opciones lo que hace difícil su escogencia. Además de los largos desplazamientos que muchas veces se requieren en la búsqueda de dicho obsequio. Sumarle a esto lo difícil que es en ocasiones la entrega de este obsequio a la persona homenajeada.

3. Diseño de la Encuesta Reto 1.

El instrumento utilizado en este proyecto investigativo fue la encuesta, se diseñaron 6 preguntas para aplicarla a personas.

4. Instrumento de Validación:

Experimento de Validación:

Encuesta: <https://forms.office.com/r/reaMrNbHht>

Preguntas

Pregunta 0: ¿Ha comprado o regalado un obsequio a otra persona?

pregunta 1: ¿En qué parte de Medellín vive?

pregunta 2: ¿Ha tenido dificultades para encontrar un obsequio que se acomode a su presupuesto?

Pregunta 3: ¿Ha presentado inconvenientes a la hora de encontrar un obsequio que se acomode a lo que busca?

Pregunta 4: ¿ Al momento de realizar una compra de un obsequio, ha recibido usted una buena asesoría?

pregunta 5: ¿ha tenido dificultad en la entrega del obsequio que compró al homenajeado?

pregunta 6: ¿Ha tenido que desplazarse largas distancias a la hora de comprar un obsequio?

Figura 1

Pregunta 0: ¿Ha comprado o regalado un obsequio a otra persona?

● SI	17
● NO	0

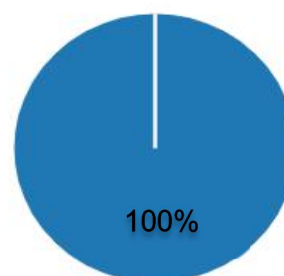
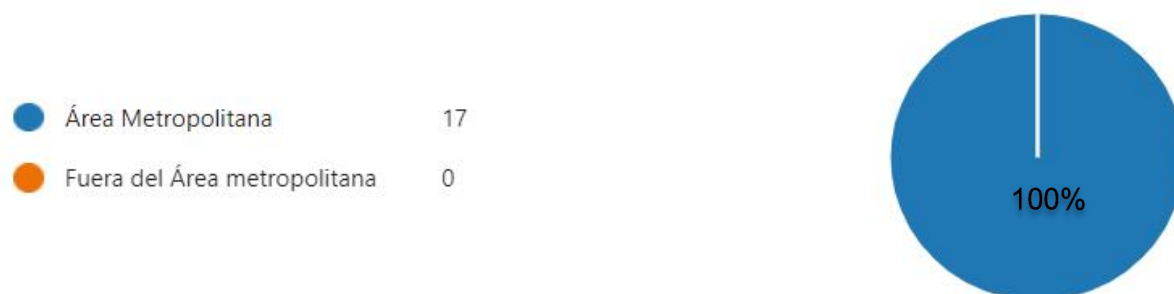
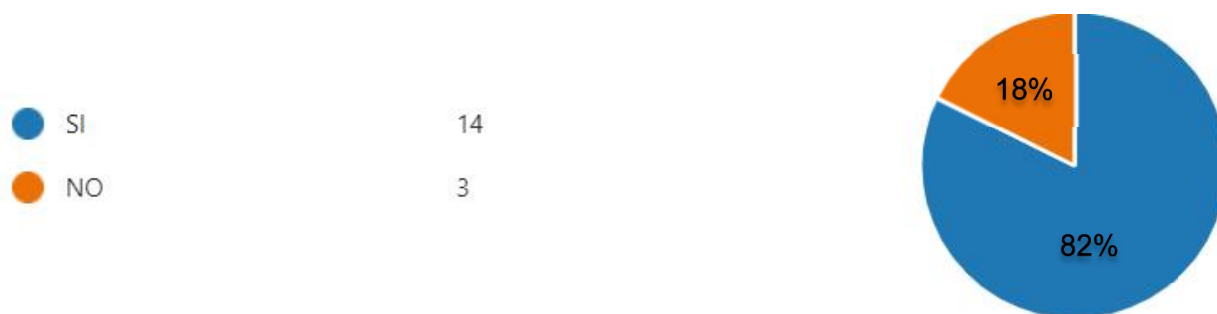


Figura 2

pregunta 1: ¿En qué parte de Medellín vive?

**Figura 3**

Pregunta 2: ¿Ha tenido dificultades para encontrar un obsequio que se acomode a su presupuesto?

**Figura 4**

Pregunta 3: ¿Ha presentado inconvenientes a la hora de encontrar un obsequio que se acomode a lo que busca?

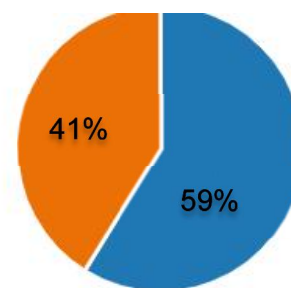


Figura 5

Pregunta 4: ¿ Al momento de realizar una compra de un obsequio, ha recibido usted una buena asesoría?

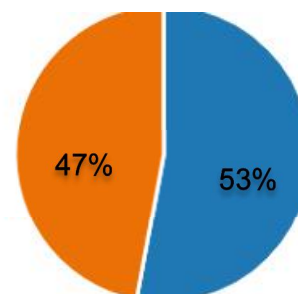


Figura 6

pregunta 5: ¿ha tenido dificultad en la entrega del obsequio que compró al homenajeado?

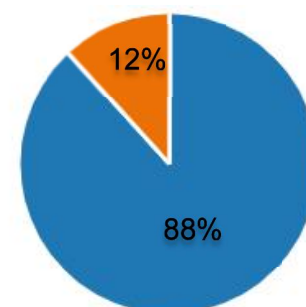
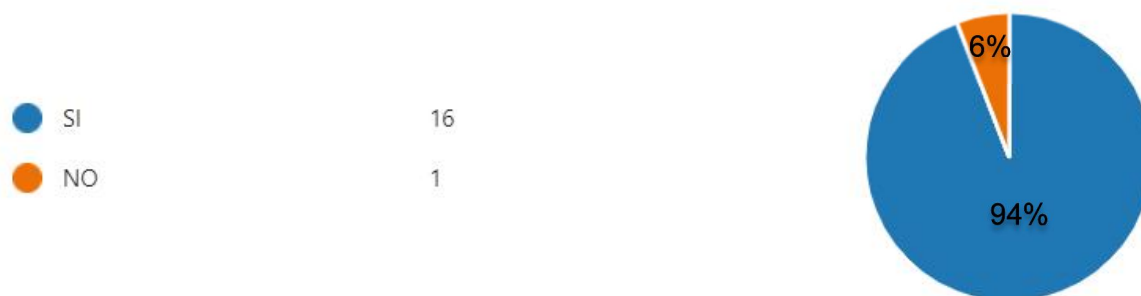


Figura 7

pregunta 6: ¿Ha tenido que desplazarse largas distancias a la hora de comprar un obsequio?



Descubrimientos

Descubrimiento N° 1

El 94% de la personas encuestadas han tenido que desplazarse a largas distancias para poder comprar un obsequio, lo que genera gasto adicional de dinero en pasajes y dedicar tiempo a trasladarse a un lugar para poder comprar el obsequio que desea regalar.

Descubrimiento N° 2

El 82% de las personas encuestadas presenta un inconveniente a la hora de encontrar un obsequio que se acomode a su presupuesto, teniendo así posibilidades muy reducidas para poder adquirir un obsequio bonito y que se acomode a sus presupuestos.

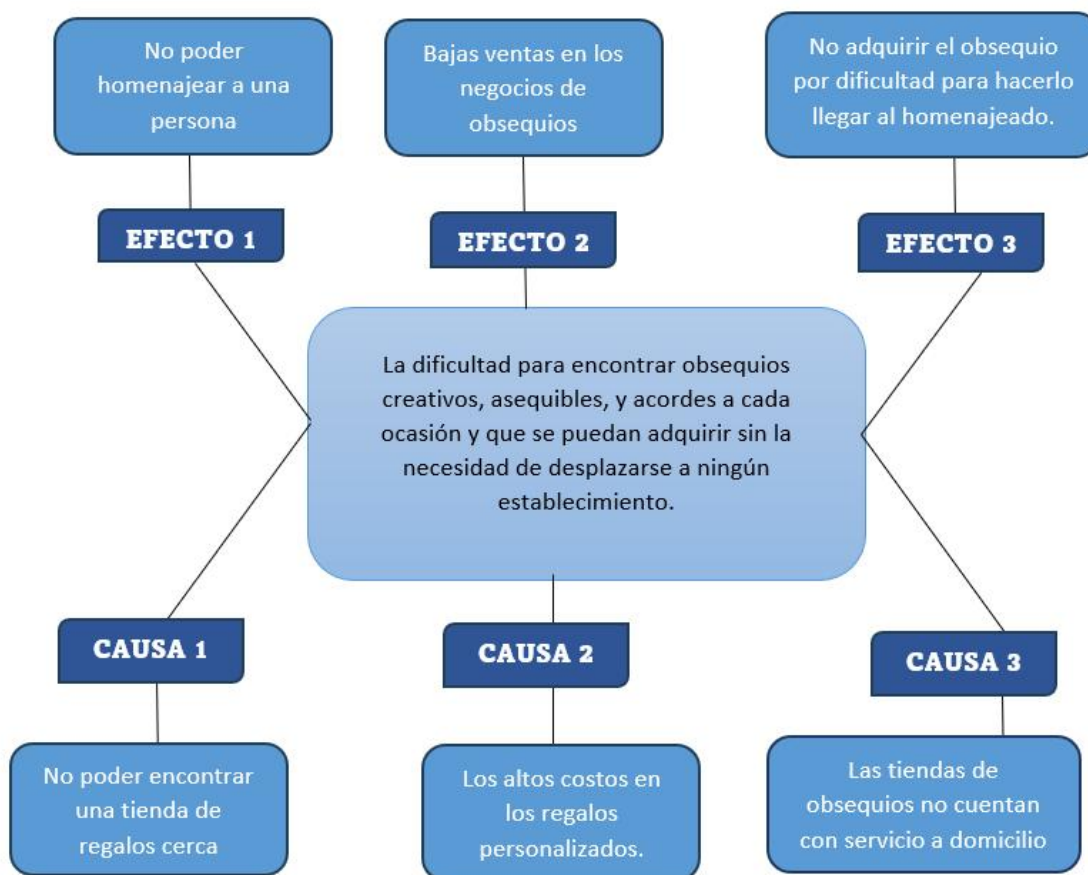
Descubrimiento N° 3

El 88% de los encuestados presenta inconvenientes a la hora de hacer llegar su obsequio comprado a la persona que desean homenajear, ya que los lugares donde compraron dicho obsequio no cuentan con un servicio de entrega a domicilio.

5. Herramienta Metodológica: Árbol de Problemas

Figura 8

Árbol de problema



Reto 2. Arquetipo

1. Preguntas para determinar el Arquetipo

¿Cuál es su edad?

Se encuentra en el rango de edad desde los 18 años en adelante, en la cual se considera empieza a tener ingresos para costear el obsequio.

¿Cuál es su género?

No hay un género en específico ya que es ya que los obsequios no se centran en un género en especial.

¿A qué se dedica? ¿Cuáles son sus intereses?

Se dedica a trabajar, hacer deporte y su mayor prioridad es pasar tiempo en familia, su mayor interés es ahorrar tiempo y evitar desgastarse en cosas que no son sus prioridades para poder enfocarse en sus prioridades.

¿Cuál es su nivel de ingresos?

Sus ingresos son de medio a alto, para que le permita poder adquirir y costear el obsequio.

¿Qué tipo de lugares frecuenta? ¿En dónde vive?

Frecuenta restaurantes, centros comerciales, parques y lugares de integración familiar. Vive en una ciudad metropolitana, lo que sugiere una afinidad por la vida urbana y la conveniencia de acceder a diversas opciones de servicios.

¿Cómo es un día de su vida?

Su día generalmente empieza haciendo ejercicio, luego desayuna y se desplaza a su lugar de trabajo, almuerza con sus compañeros de trabajo, revisa sus redes sociales y en la tarde después del trabajo, se centra en compartir con su familia, teniendo este espacio como sagrado.

¿Cómo es su semana de trabajo?

Generalmente tiene su agenda planeada semanalmente, donde tiene varias tareas en el día a día y una rutina establecida para espacios personales, laborales y de ocio. Es una persona que busca estar al día en cuanto a inversiones. A pesar de tener una apretada agenda busca tener tiempo de descanso para hacer cosas que también edifiquen su Espíritu y dedicar tiempo de calidad a su familia.

¿Cómo toma decisiones?

Tiende a tomar decisiones basada en las necesidades y deseos, se guía mucho también por las tendencias en redes sociales y plataformas digitales.

¿Qué tipo de hábitos tiene? ¿Cuáles son sus costumbres?

sus hábitos consisten en ser ordenado, hacer una rutina de ejercicio, pasar tiempo en familia y planificar con claridad cada cosa para que su día siguiente le rinda. Su costumbre está radicada en que sabe lo que quiere y es perfeccionista, compartir en fechas especiales es una costumbre familiar y que lo más importante es ahorrar el mayor tiempo posible para enfocarse en su familia.

¿Cuáles son sus rasgos de personalidad más evidentes?

Es alegre, detallista, especial y líder . Ama hacer sentir bien a las demás personas que la rodean, le gusta expresar lo lindo que siente de las personas.

¿Cuáles son sus frustraciones y alegrías?

Sus mayores frustraciones son la falta de tiempo para compartir en familia y los muchos afanes de cada día. Su mayor alegría es dedicarle tiempo a su familia, tener tiempo consigo misma y crear momentos que perduren para siempre con sus amigos.

2. Hipótesis Arquetipo

Es una persona, de 18 en adelante, sin un género en específico, que vive en el área metropolitana del valle de aburrá, que trabaja y es de estrato medio a alto, la cual le gusta ir a restaurantes, centros comerciales, gimnasio y parques, quien tiene unos días muy ocupados y que busca economizar tiempo para dedicarle mayor tiempo a su familia, amigos y en su crecimiento personal, además se basa mucho en las tendencias de las redes sociales para tomar decisiones de compra.

3. Diseño de la Encuesta Reto 2

Pregunta 0: ¿Ha comprado o regalado un obsequio a otra persona?

pregunta 1: ¿vive usted en el área metropolitana del valle de aburrá?

Pregunta 2: Su edad se encuentra

Pregunta 3: Género

Pregunta 4: ¿Trabaja o se encuentra desempleado?

Pregunta 5: ¿A qué dedica el tiempo libre?

Pregunta 6: ¿Generalmente en que se basa para comprar algo?

pregunta 7: ¿Qué estrato socio económico es usted?

4. Validación y descubrimiento del reto 2:

Link de instrumento:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6KpUAKXk7ES9ib5JK-IOV8PLJ64yzjVBrA1r8CoScMhUOVZZQVZCWk9CMzk0MjhQRUFTTjhJOE9PRi4u>

Figura 9

Pregunta 0: ¿Ha comprado o regalado un obsequio a otra persona?



Figura 10

pregunta 1: ¿vive usted en el área metropolitana del valle de Aburrá?

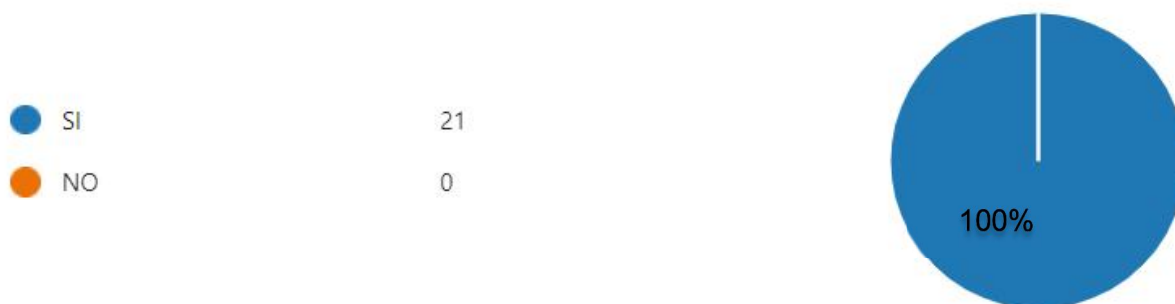


Figura 11

Pregunta 2: Su edad se encuentra

● Menor de 18	0
● Entre 18 y más años	21

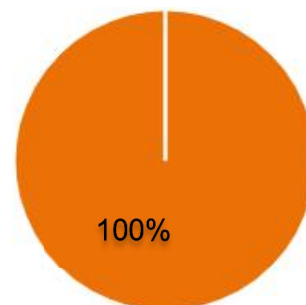


Figura 12

Pregunta 3: Género

● Masculino	7
● Femenino	13

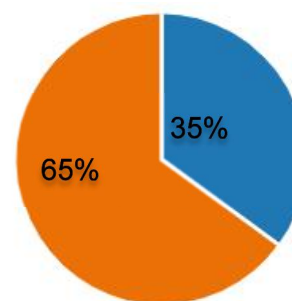


Figura 13

Pregunta 4: ¿Trabaja o se encuentra desempleado?

● Actualmente estoy laborando	21
● Me encuentro desempleado	0

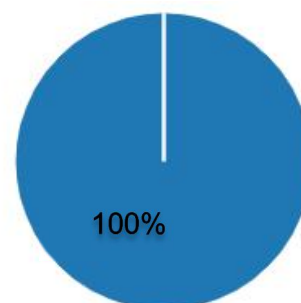


Figura 14

Pregunta 5: ¿A qué dedica el tiempo libre?

● Estudiar	2
● El trabajo	4
● La familia	14

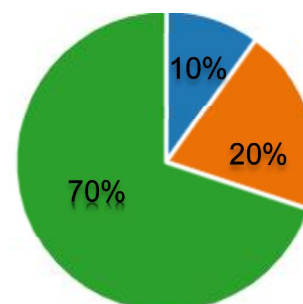


Figura 15

Pregunta 6: ¿Generalmente en que se basa para comprar algo?

● Redes sociales	16
● Me gusta escoger por mi cuenta	3
● Recomendaciones de familia	2

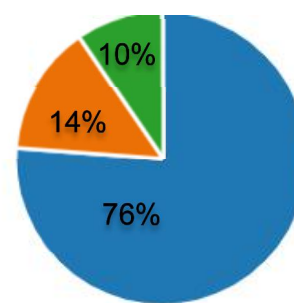
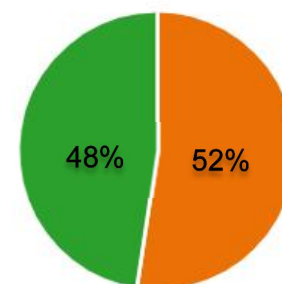


Figura 16

pregunta 7: ¿Qué estrato socio económico es usted?

● Estrato 1 y 2	0
● Estrato 2 y 3	11
● Estrato 4 en adelante	10



Descubrimientos

Descubrimiento N° 1

El 100% de las personas encuestadas se encuentran laborando actualmente lo que implica que tienen la capacidad económica de comprar un obsequio para homenajear una persona.

Descubrimiento N° 2

Las personas encuestadas se encuentran en un estrato de medio a alto lo que implica que cuentan con recursos para poder dar obsequio que se adecue a lo que están buscando para regalar, sin restringirse en presupuesto.

Descubrimiento N° 3

El 70% de las personas encuestadas, prefiere pasar tiempo y realizar actividades con su familia.

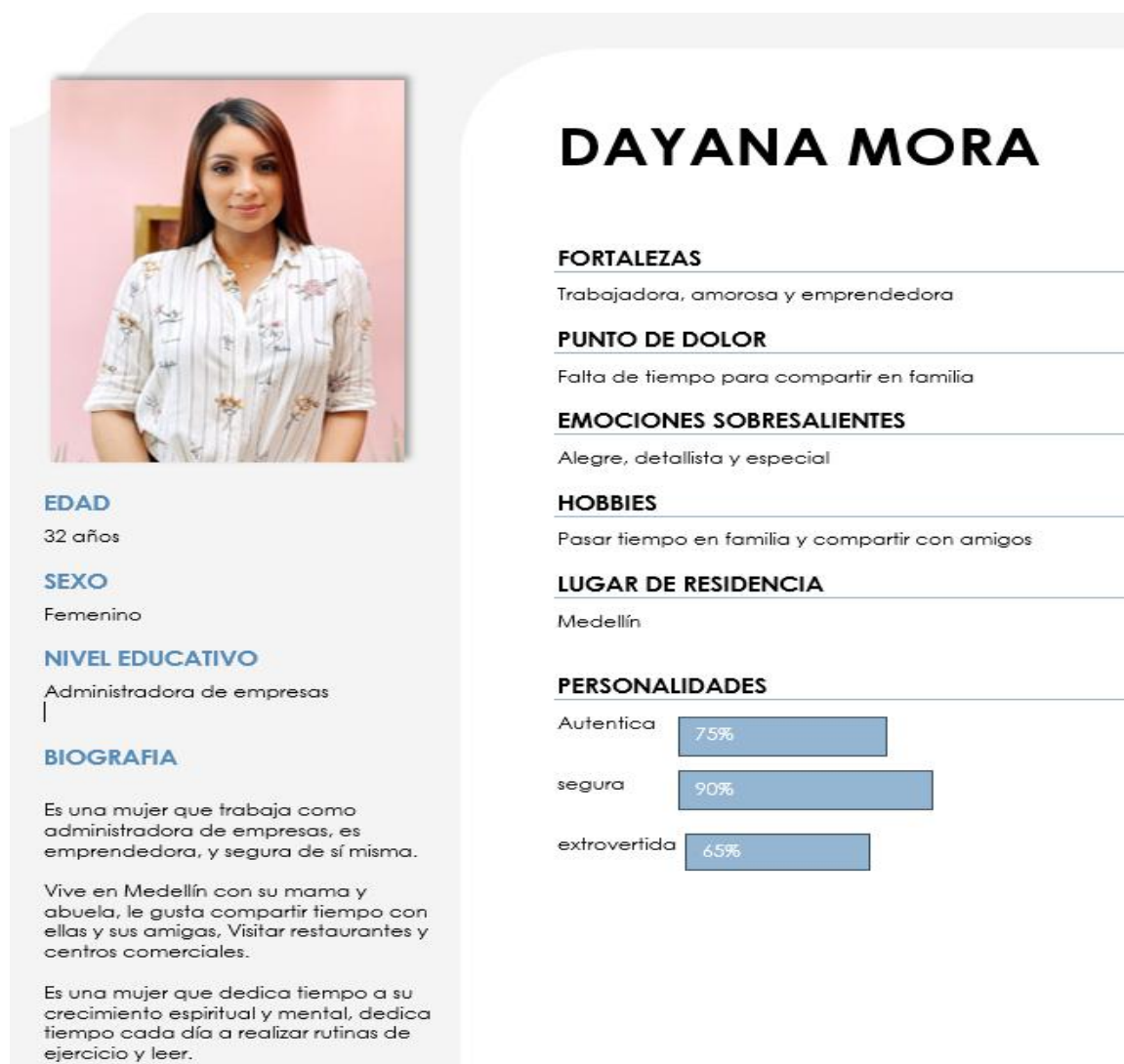
Descubrimiento N° 4

El 76% de los encuestados se basan en recomendaciones de las redes sociales para tomar sus decisiones ya que es más fácil y cómodo encontrar lo que encuentran por las redes sociales, donde encuentran comentarios y fotos de lo que se oferta y diversidad de opciones y sin la necesidad de desplazarse.

5. Herramienta Metodológica: Tarjeta de Arquetipo

Figura 17

Tarjeta de Arquetipo



Reto 3: La Propuesta de Valor 1.

1. Propuesta de Valor Inferencial

Económica: Producto de alta calidad a precios asequibles

Experiencial: Obsequios creativos con productos de buena calidad que permitan experimentar alegría, amor y satisfacción por haber adquirido un obsequio adecuado a lo que quería expresar a otra persona. que sea una experiencia de sorpresa y asombro tanto para la persona homenajeadada como para quien compró el regalo.

Psicológica: La elegancia, perfección y dedicación que permita a la persona homenajeadada elevar un sentimiento mayor positivo hacia la persona que lo homenajeo.

Sociológica: Que la persona que da el obsequio sienta que está dando un regalo lindo creativo elegante y que lo deje en una mejor posición sentimental con la persona homenajeadada.

Ecológica: Cajas de cartón biodegradables envases biodegradables hechos de materiales 100% compostables, es decir, reciclables.

Preguntas del Manual del Emprendedor

Servicios y/o productos a ofrecer al segmento de clientes y/o usuarios seleccionados.

Obsequios como, arreglos florales, desayunos sorpresas, anchetas a clientes de 18 años en adelante.

Aliviadores de frustraciones.

Poder encontrar en un lugar una buena asesoría, el obsequio deseado por sus múltiples ofertas y con entrega a domicilio.

Sentir la tranquilidad de contar con un lugar donde expresen lo que quiero regalar

Compartir momentos de felicidad y amor al dar un regalo a un ser querido

Creadores de alegrías.

Personalizar tu obsequio a tu gusto y presupuesto

Encontrar el obsequio desde la comodidad de tu casa sin desplazarse a un lugar físico

Atributos principales del producto y/o servicio digital

Productos de buena calidad

Diversidad de opciones para escoger el mejor regalo para su homenajeado

Personalizar el obsequio como desee

Entrega a domicilio del obsequio a la persona homenajeada

2. Hipótesis de la Propuesta de Valor.

Dar un obsequio creativo, bonito, elegante y personalizado utilizando productos de alta calidad y productos ecológicos, que permita crear una buena experiencia al momento de adquirirlo y recibirlo, sin la necesidad de desplazarse, con entrega a domicilio, a un precio asequible y que contenga específicamente lo que el cliente desea obsequiar con una buena asesoría para obtener el resultado del obsequio deseado y así poder generar una buena impresión a la persona que deseo homenajear.

3. Diseño Encuesta Reto 3.

1. ¿Al momento de dar un obsequio creativo busca que tenga productos de ?
2. ¿Al momento de adquirir un obsequio busca que sea?

3. ¿Le resulta fácil encontrar un lugar que personaliza un obsequio que deseas dar ?
4. ¿Ha tenido usted que desplazarse para comprar un obsequio?
5. ¿Ha tenido usted que desplazarse para reclamar el obsequio que compro?
6. ¿Al momento de comprar un obsequio creativo, prefiere que contenga productos ecológicos ?

4. Validación y Descubrimientos Reto 3

Link de la propuesta de validación

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6KpUAKXk7ES9ib5JKIOV8PLJ64yzjVBrA1r8CoScMhUNkZXTzU1MkdYSkZCRFhSUVRLMjU1OUdPRi4u>

Figura 18

1. ¿Al momento de dar un obsequio creativo busca que tenga productos de ? (0 punto)

[Más detalles](#)

● Buena calidad	17
● Baja calidad	0
● Me es indiferente	0

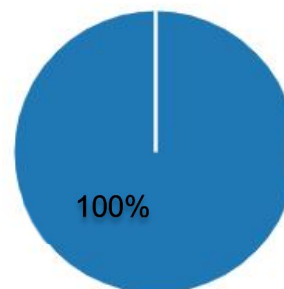


Figura 19

2. ¿Al momento de adquirir un obsequio buscas que sea? (0 punto)

[Más detalles](#)

● CREATIVO	7
● BONITO	3
● ELEGANTE	2
● PERSONALIZADO	5

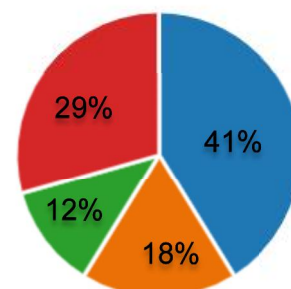


Figura 20

¿Le resulta fácil encontrar un lugar donde personalizan un obsequio que desea dar ?

[Más detalles](#)

Información

● SI	1
● NO	16

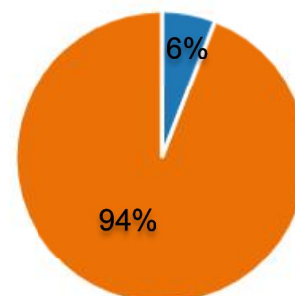


Figura 21

4. ¿Ha tenido usted que desplazarse para comprar un obsequio? (0 punto)

[Más detalles](#)

Información

● Si	16
● No	1

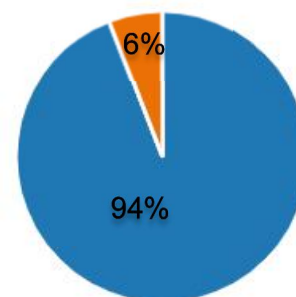


Figura 22

5. ¿Ha tenido usted que desplazarse para reclamar el obsequio que compró? (0 p

[Más detalles](#)

 Información

● Si	16
● No	1

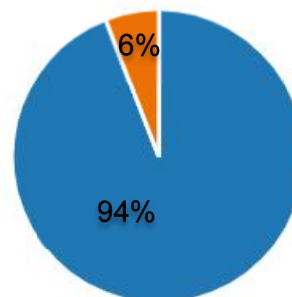
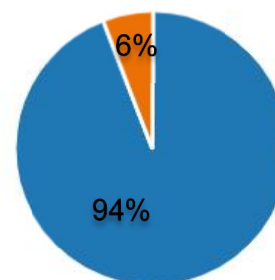


Figura 23

6. ¿Al momento de comprar un obsequio creativo, prefiere que contenga productos ecológicos ?

[Más detalles](#)

● Si	16
● No	1



Descubrimientos

Descubrimiento N°1

el 100% de los encuestados prefieren dar un obsequio que lleve productos de buena calidad

Descubrimiento N°2

el 41% de los encuestados prefieren dar un obsequio donde el ingenio y la creatividad sean la prioridad en ese regalo que desean dar, y un 29% apuestan por una propuesta personalizada ya que desean

exteriorizar una idea que llevan en mente, que pueda contener la temática que ellos prefieren representar en dicho obsequio.

Descubrimiento N° 3

un 94% de los encuestados han tenido que desplazarse para buscar un obsequio para regalar lo que implica pérdida de tiempo y dinero en dicho desplazamiento.

Descubrimiento N° 4

El 94% de las personas encuestadas han tenido que desplazarse a recoger el obsequio que mandaron hacer o compraron ya que las tiendas no cuentan con servicios a domicilios.

5. Herramienta Metodológica: Lienzo Propuesta de valor

Figura 24



Reto 4: El Prototipo

1. Prototipo Funcional.

Tabla 1.

FICHA TÉCNICA
1. Anchetas personalizada: con torta, champaña, chocolates, flores maní, copa de vino, decoradas con bombas, flores y moños
2. Desayuno sorpresa: el cual contiene frutas, tartas, café frío, néctar de frutas, sándwich, maní, cupcake decorados con flores, arco de bombas o bombas con helio.
3. Arreglos florales: con variedad de flores en variedad de colores, en cajas de lujo en diferentes figuras como: corazones, redondas, cuadradas. las cuales pueden incluir chocolates ferrero, peluches, mariposas en acetato de color doradas o plateadas
4. Regalos predestinados en cajas: con una botella de vino, una copa, una torta y maní
5. Entrega a domicilio: en cualquier parte del área metropolitana del valle de aburra
6. Asesoramiento personalizado vía whatsapp
Eventos: En días especiales como día del niño, de la madre, de la mujer, del hombre, de amor y amistad etc. Se lanzarán productos diferentes al portafolio acordes a cada ocasión.
Descuentos de obsequios: 10% de descuento en su segunda compra 10% de descuento al recomendar otros clientes
COSTOS Costos fijos para productos seleccionados Costos indefinidos para los productos que el cliente desea que recreamos su idea (varían entre monto y monto según las exigencias del cliente)
CONDICIONES Y RESTRICCIONES: El servicio solo se prestara en el área metropolitana Se recibe pedidos con mínimo 3 días de anterioridad a la fecha de entrega Se pide el 50% del valor total del producto 3 días antes de la entrega del obsequio y el 50% restante se recibe el día de la entrega.

2. Obsequios (Boceto)

Información

Qué opción elige para obsequiar (flores, anchetas o desayuno sorpresa)

Cual es su presupuesto

Cual es el motivo por el que desea dar el obsequio

Qué opción personalizada tiene en mente

Que color desea que sea el obsequio

Qué mensaje desea poner en la tarjeta que acompaña el obsequio

Nombre del homenajeado

A qué horas desea que se haga la entrega

Dirección de entrega del obsequio

Empaque: Experiencial.

El primer obsequio esta pensado para esos amantes de las flores, es una caja de carton en forma de corazón en colores negro, rojo y rosado, donde la mitad del corazón lleva rosas del color a la escogencia del cliente y en la otra mitad chocolates ferrero rocher, como toque final una mariposa pegada al espaldar de la tapa la cual va pegada a la caja.

la segunda opción, es una mesa de madera decorada con un arco de globos pequeños del color a elección del cliente, que incluye rosas del color preferido, maní torta, una champaña pequeña marca JP, una copa y maní.

La tercera opción es un desayuno sorpresa en mesa de madera decorada con una pantalla en círculo, con bombas pequeñas y un letrero acorde a la ocasión, esta mesa incluye maní torta, un sándwich de pollo, capuchino frío, bonyurt, hatsu y un florero con flores a la elección del cliente.

La cuarta opción es un desayuno sorpresa empacado en una caja de cartón con acetato por encima donde se ven los productos que tiene dentro, esta caja es de color a la elección del cliente, esta contiene café frío, néctar de mango, fruta picada, maní, sándwich de pollo, tarta de frutas y un cupcake, la caja se cierra con cinta de tela y globos con helio a elección del cliente.

Se espera con estos obsequios que el cliente se sienta a gusto con cada diseño y que pueda dar el obsequio deseado y sorprender a su ser querido, que se sienta a gusto con lo que va a regalar sin la necesidad de salir de su casa y que ese tiempo que ahorra lo pueda disfrutar en familia, al igual que la sensación de la persona que recibe el obsequio sea de felicidad y que logre recibir el sentimiento que quien lo homenajea desea expresar con dicho regalo. Es por estas razones que hay diversidad de opciones para que el cliente logre acomodarse y elegir la que prefiera. dando la opción de que si el cliente no encuentra en estas opciones lo que busca pueda personalizar su obsequio como desee, y sin la preocupación de cómo entregarlo ya que tenemos servicio a domicilio.

Figura 25

Arreglos florales con chocolates



Figura 26

Ancheta en mesa de madera

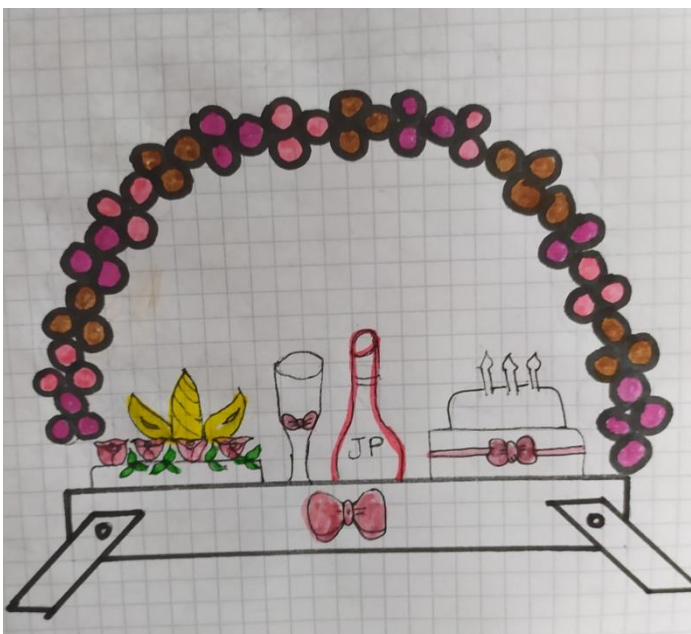


Figura 27

Desayuno sorpresa en mesa de madera

**Figura 28**

Desayuno sorpresa en caja de cartón de colores

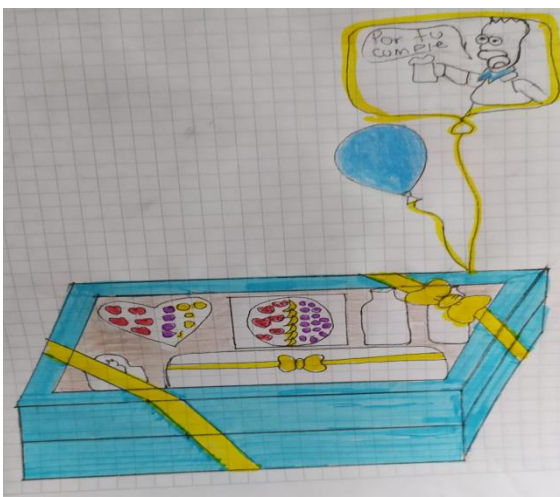


Figura 29

Deco Shalom



Desayuno sorpresa en mesa de madera con productos a tu elección
Desde 120.000



Desayuno sorpresa en caja con productos a tu elección
Desde 90.000



Arreglo floral corazón con chocolates o sin chocolates
Desde 90.000





Ancheta en mesa de madera con champana y torta y productos a tu elección
Desde 130.000

Deco Shalom una alternativa ideal para dar un obsequio, donde lo puedes personalizar a tu gusto con entrega a domicilio

CEL:3205610260
<https://wa.link.co/dda3b7>
https://www.instagram.com/deco_shalom?igsh=MTNtczk-4eDFmaXlqag

4. Diseño Encuesta Reto 4.

1. ¿Qué tan satisfecho se sentirá con las opciones de obsequios de desayunos sorpresas en mesa de madera o caja de cartón, caja de corazón con flores naturales y chocolates y ancheta en mesa de madera ?

2. ¿Cree que los desayunos sorpresas, los arreglos florales y anchetas podrían ser regalos interesantes?
3. El 10% de descuento en su segunda compra y 10% de descuento al recomendar a otros clientes. ¿Le parece que estos descuentos son atractivos y valiosos ?
4. ¿Cuál opción le parece más interesante para obsequiar?
5. ¿Qué te parece la idea de sacar unos productos especiales de acuerdo a las temporadas de celebraciones a nivel nacional?
6. ¿Le parece cómodo el servicio a domicilio, a la hora de que el homenajeador reciba su obsequio?
7. condiciones y restricciones: el servicio solo se prestará en el área metropolitana. Se reciben pedidos con mínimo 3 días de anterioridad a la fecha de entrega. Se pide el 50% del valor total del producto, 3 días antes de la entrega del obsequio y el 50% restante se recibe el día de la entrega. ¿Le parecen adecuadas estas condiciones y restricciones a la hora de comprar un obsequio ?

4. Validación y Descubrimientos Reto 4.

Link de la propuesta de validación:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6KpUAKXk7ES9ib5JKIOV8PLJ64yzjVBrA1r8CoScMhURjE4SFpXTVJU0NTNDhVVTdUMzdYWUtEVC4u>

Figura 30

1. ¿Qué tan satisfecho se sentirá con las opciones de obsequios de desayunos sorpresas en mesa de madera o caja de cartón, caja de corazón con flores naturales y chocolates y ancheta en mesa de madera ?

[Más detalles](#)

 Información

● Satisfecho	17
● Insatisfecho	0

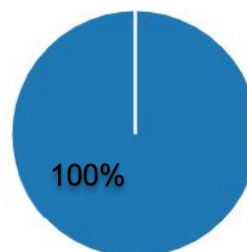


Figura 31

2. ¿Cree que los desayunos sorpresas, los arreglos florales y anchetas podrían ser regalos interesantes?

[Más detalles](#)

 Información

● Sí	17
● No	0

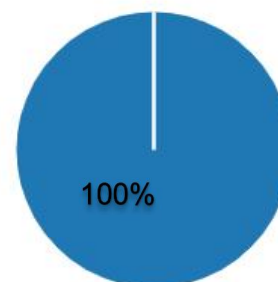


Figura 32

3. El 10% de descuento en su segunda compra y 10% de descuento al recomendar a otros clientes ¿Le parece que estos descuentos son atractivos y valiosos ?

[Más detalles](#)

 Información

● Son atractivos.	17
● No son atractivos.	0

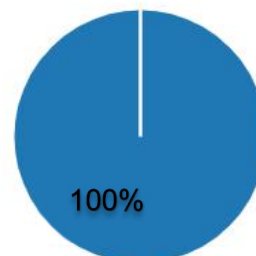


Figura 33

4. ¿Cuál opción le parece más interesante para obsequiar? (0 punto)

[Más detalles](#)

● Desayuno sorpresa en mesa de ...	5
● Desayuno sorpresa en caja de c...	3
● Arreglos florales	6
● Ancheta en mesa de madera	3

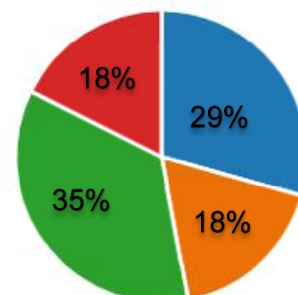


Figura 34

5. ¿Qué te parece la idea de sacar unos productos especiales de acuerdo a las temporadas de celebraciones a nivel nacional?

[Más detalles](#)

[Información](#)

● Me encanta	17
● No me parece	0

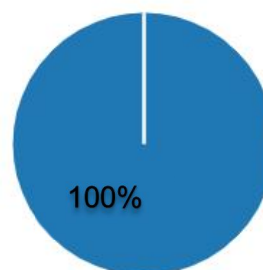


Figura 35

6. ¿Le parece cómodo el servicio a domicilio, a la hora de que el homenajeadado reciba su obsequio?

[Más detalles](#)

[Información](#)

● Si	17
● No	0

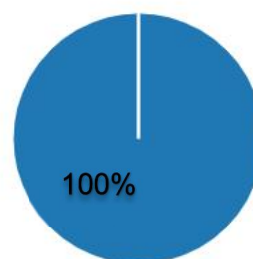
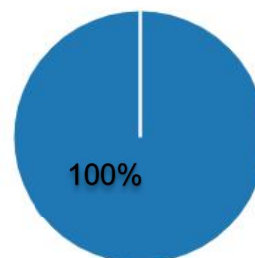


Figura 36

7. condiciones y restricciones: el servicio solo se prestará en el área metropolitana. Se reciben pedidos con mínimo 3 días de anterioridad a la fecha de entrega. Se pide el 50% del valor total del producto, 3 días antes de la entrega del obsequio y el 50% restante se recibe el día de la entrega. ¿Le parecen adecuadas estas condiciones y restricciones a la hora de comprar un obsequio ?

[Más detalles](#)

● Si	17
● No	0



Descubrimientos

Descubrimiento #1

El 100% de las personas encuestadas se encuentran satisfechas con las opciones de obsequios presentadas en este trabajo como los desayunos sorpresas en mesa de madera y caja, los arreglos florales y las anchetas en mesa de madera.

Descubrimiento #2

el 100% de las personas encuestadas indican que los descuentos plateados como El 10% de descuento en su segunda compra y 10% de descuento al recomendar a otros clientes, les resulta atractivos.

Descubrimiento #3

el 100% de las personas encuestadas les resulta como el hecho de no tener que desplazarse de sus lugares para reclamar un obsequio que compraron ya que prefieren que su entrega sea a domicilio.

5. Herramienta metodológica

Figura 37

<p style="text-align: center;">MAPA EXPERIENCIA DEL CLIENTE</p> <p style="text-align: center;">DECO SHALOM</p>						
Fases del proceso	Búsqueda del producto	Asesoría	Selección de precio	Selección del producto	Restricciones y condiciones	Entrega
Objetivos	Encontrar un obsequio para regalar.	Que obsequios tenemos disponible acorde a lo que cliente desea	Que obsequio se acomoda a su presupuesto	Escoger cual es el obsequio que desea regalar	Dejar claro las condiciones de la compra	Confirmar datos de entrega y entregar en el lugar y a la hora pactada
Emociones						

Reto 5: El Mínimo Producto Viable, Validado y Vendible

1. Producto Mínimo Viable (PMV/MVP)

Caja pequeña de corazón de cartón con flores y chocolates \$ 85.000

Figura 38

Desayuno sorpresa en mesa de madera con flores y bombas \$ 140.000

Figura 39

Ancheta personalizada en mesa de madera \$135.000

Figura 40



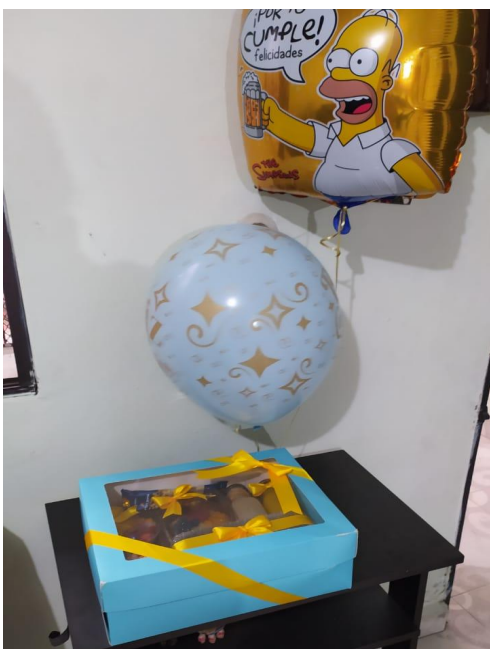
Personaliza tu producto con tu temática favorita

Desayuno sorpresa en caja de cartón hormero simposio \$90.000

Figura 41



Figura 42



Escoge el color de flores que más te guste \$85.000

Figura 43



Figura 44

Evento especial dia de madres

\$90.000

\$100.000



Figura 45

Edición especial dia de madres

\$130.000



Ofertas y descuentos

Figura 46



Deco Shalom
Hecho con amor y ternura 3205610260
decoshalom@

Descuentos de obsequios:
10% de descuento en su segunda compra
10% de descuento al recomendar otros clientes

Habilitación Redes Sociales Instagram, Facebook, Tik Tok y WhatsApp Business

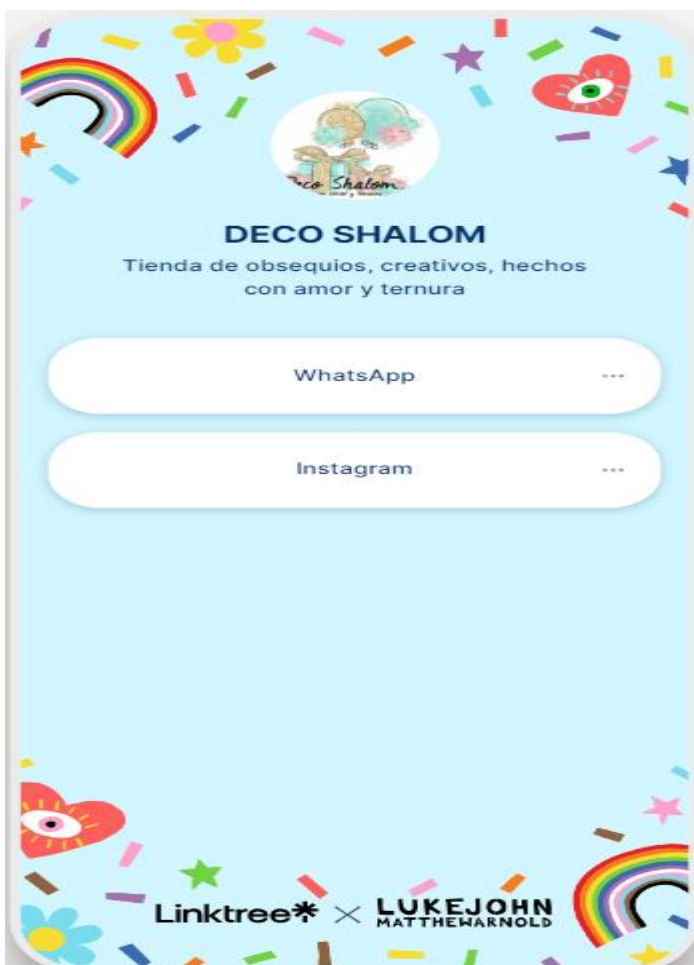
Figura 47.

QR redes sociales.



Línea de WhatsApp business donde se evidencia horarios, catálogos, etc.

Figura 48



2. Hipótesis

Las anquetas de Deco Shalom brindan una variedad de opciones para regalos personalizados que se acomoden a los gustos de los clientes, además de su servicio a domicilio, con una información clara y oportuna en sus redes sociales. Los descuentos y ofertas que tienen estos regalos permiten ser una opción óptima.

3. Diseño de Encuesta Reto 5.

1. ¿Consideras que la información sobre Deco Shalom en las redes sociales están claras y entendibles?
2. ¿Te gustó el catálogo de obsequios que presenta Deco Shalom?
3. ¿Son claras las ofertas y descuentos que maneja Deco Shalom?
4. ¿Qué te pareció el portafolio que se creó exclusivo para día de madres?
5. ¿Qué es lo que más te llamó la atención en las anquetas de Deco Shalom?

4. Validación y Descubrimientos Reto 3


Link de la propuesta de validación:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6KpUAKXk7ES9ib5JK-lOV8PLJ64yzjVBrA1r8CoScMhUNINIURCTFJXTEE5VTcxODFXSFFPTUFCTy4u>

Figura 49

1. **¿Consideras que la información sobre Deco Shalom en las redes sociales están claras y entendibles?**

[Más detalles](#)

 Información

- A. si están claras 17
- B. no están claras 0

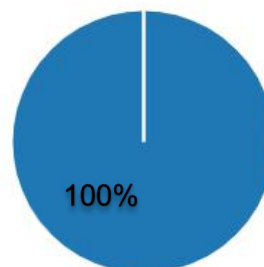


Figura 50

2. **¿Te gusto el catálogo de obsequios que presenta Deco Shalom? (0 punto)**

[Más detalles](#)

- A. si me gusta 17
- B. no me gusta 0

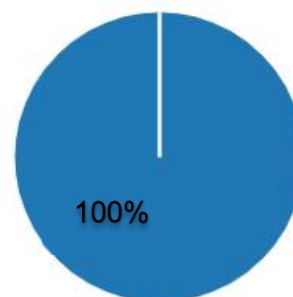


Figura 51

3. **¿Son claras las ofertas y descuentos que maneja Deco Shalom? (0 punto)**

[Más detalles](#)

 Información

- A. SI 17
- B. NO 0

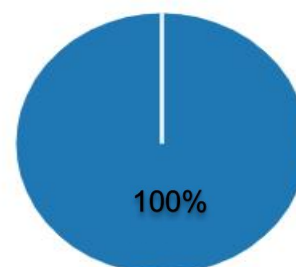


Figura 52

4. **¿Qué te pareció el portafolio que se creó exclusivo para día de madres?** (0 puntos)

[Más detalles](#)

Información

- A. Muy lindo, me encanto 17
- B. No me gusto 0

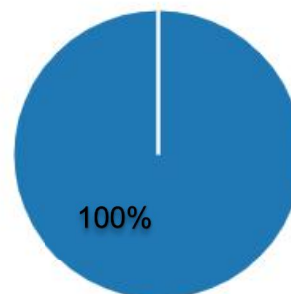
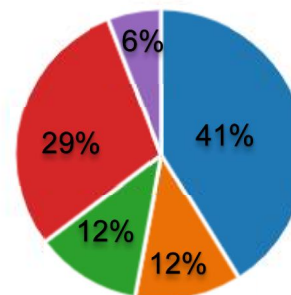


Figura 53

5. **¿Qué es lo que más te llamó la atención en las anchetas de Deco Shalom?** (0 puntos)

[Más detalles](#)

- A. Las flores 7
- B. El diseño 2
- C. El precio 2
- D. La entrega a domicilio 5
- E. La variedad de productos 1



Descubrimientos

Descubrimiento # 1

El 100 % de los encuestados indican que la información que encuentran en las redes sociales en especial en el whatsapp business es clara y fácil de comprender.

Descubrimiento # 2

El 100 % de los encuestados indican que les gusto el catálogo presentado en las redes sociales de Deco Shalom.

Esta respuesta nos indica que los obsequios de Deco Shalom han superado las expectativas del encuestado y ha cumplido con sus necesidades y deseos de manera excepcional, lo que permite que se generen recomendaciones positivas y adquiera mucha más popularidad entre un público más amplio.

Descubrimiento # 3

El 41% de las personas encuestadas indican que lo que más llama su atención del catálogo de Deco Shalom son las flores por su calidad y variedad de estilos y colores.

5.Herramienta Metodológica: Scrum

Figura 54

SCRUM



LISTA DE TAREAS			
PREVER	POR HACER	EN PROCESO	HECHO
Dar a conocer la variedad de obsequios	Obtener más proveedores	Creación de Pagina web	Portafolio de productos
Dar a conocer la línea de obsequios de fechas especiales	Conseguir productos de mejor calidad	Contratación de domiciliario	Logo
Que en los precios no va incluido el domicilio, ya que varía según el lugar donde vive el cliente	Mas publicidad en redes sociales	Enlace de pago virtual	Página en Instagram

Reto 6: Tracción

1. Preguntas del manual

Propuesta de valor: tienda de obsequios creativos, lindos, elegantes y personalizados, con un portafolio amplio en opciones y a precio asequible con entrega a domicilio.

- ¿El cliente reconoce y entiende la propuesta de valor en el producto?

El cliente reconoce perfectamente mi propuesta de valor, ya que el cliente entiende que puede personalizar su obsequio a su gusto y presupuesto y que la entrega a domicilio no va ser un obstáculo a la hora de adquirir el obsequio ya que contamos con servicio a domicilio.

¿Realmente le aporta valor?

Si, por que le facilita al cliente la toma de decisión al momento de adquirir el obsequio y lo más importante es que no tiene que gastar tiempo y dinero en desplazamiento para adquirir y entregarlo a la persona que desea homenajear

- ¿Qué tanto interés demostró tu cliente por tu producto?

El cliente demostró satisfacción, que realmente mi producto logró satisfacer la necesidades del cliente, con su amplio portafolio y las entregas a domicilio

- ¿Qué tan dispuesto está tu cliente a pagarte por el producto?

El cliente está dispuesto a pagar el valor necesario por cada obsequio, además de tener la opción de que puede adecuar su obsequio a su presupuesto, para que el tema económico no sea un impedimento a la hora de adquirir un obsequio

- ¿Cuál es la mejor estrategia de adquisición y retención de clientes?

Ofrecer un buen servicio, que inicia desde una buena asesoría y amabilidad a la hora de responder sus inquietudes, que pueda personalizar su obsequio con productos de buena calidad y múltiple escogencia hasta llegar al resultado deseado por el cliente, y finalizando con una entrega a domicilio puntual, sin dejar de mencionar las ofertas con las que cuenta Deco Shalom con sus clientes más fieles.

- ¿Cuáles deberían ser las condiciones de venta/uso de mi producto y/o servicio?

El servicio solo se prestara en el área metropolitana

Se recibe pedidos con mínimo 3 días de anterioridad a la fecha de entrega

Se pide el 50% del valor total del producto 3 días antes de la entrega del obsequio y el 50% restante se recibe el día de la entrega.

2.Hipótesis

Los obsequios de Deco Shalom son una gran alternativa para el cliente dar obsequio creativo, personalizado y lindo, el cual es muy asequible por sus precios, brindándole al cliente una gran experiencia de compra, ayudando mucho a la hora de entrega a la persona homenajeadada, adicionalmente se presta para cualquier ocasión especial ya que su variedad de productos permite que las personas armen su obsequio desea y teniendo como valor agregado la entrega a domicilio, logrando todo esto con una excelente asesoría

3. Diseño de Encuesta Reto 6.

1.En una escala del 1 al 5, siendo 1 “ poco probable” y 5 “muy probables”. ¿Qué tan probable es que vuelvas a adquirir los obsequios de Deco Shalom?

2. ¿Le pareció que los obsequios de Deco Shalom fueron una gran alternativa para regalar ?

3. ¿En próximas fechas especiales, para usted sería viable adquirir de nuevo los obsequios de Deco Shalom?

4. ¿Se sintió a gusto con la opción de entrega a domicilio del obsequio a la persona homenajeada?

5. ¿Le pareció atractiva la opción de poder personalizar su obsequio y acomodarlo a su presupuesto, al momento de comprar el obsequio con deco shalom?

4. Instrumento de validación.

Link de la encuesta:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6KpUAKXk7ES9ib5JK->

[IOV8PLJ64yzjVBrA1r8CoScMhURUFQR09aSDRYVIMwODY0VIIPVENDSTFOMy4u](https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=6KpUAKXk7ES9ib5JK-IOV8PLJ64yzjVBrA1r8CoScMhURUFQR09aSDRYVIMwODY0VIIPVENDSTFOMy4u)

Figura 55

1. En una escala del 1 al 5, siendo 1 "poco probable" y 5 "muy probables". ¿Qué tan probable es que vuelvas a adquirir los obsequios de Deco Shalom?

[Más detalles](#)

[Información](#)

● 1	0
● 2	0
● 3	0
● 4	0
● 5	16

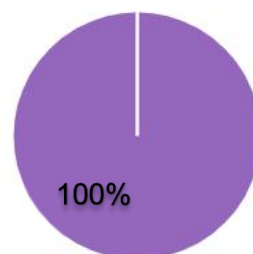


Figura 56

2. Le pareció que los obsequios de Deco Shalom fueron una gran alternativa para regalar ?

[Más detalles](#)

[Información](#)

- Realmente fue una gran alternat... 16
- No, fue una gran alternativa 0

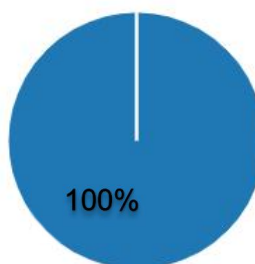


Figura 57

3. ¿En próximas fechas especiales, para usted sería viable adquirir de nuevo los obsequios de Deco Shalom?

[Más detalles](#)

[Información](#)

- Si, sería viable adquirirlos 16
- No, estoy seguro de adquirirlos 0

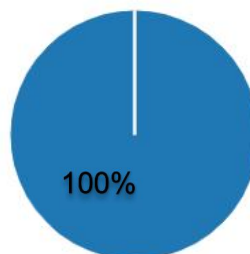


Figura 58

4. ¿Se sintió a gusto con la opción de entrega a domicilio del obsequio a la persona homenajeada?

[Más detalles](#)

- Sí, me sentí muy a gusto 16
- No, me es indiferente 0

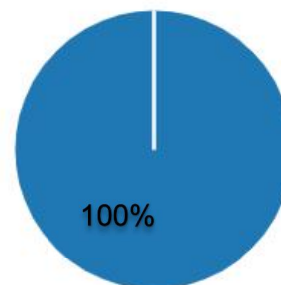


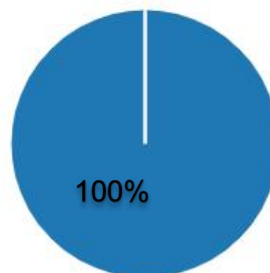
Figura 59

5. **¿Le pareció atractiva la opción de poder personalizar su obsequio y acomodarlo a su presupuesto, al momento de comprar el obsequio con Deco Shalom?**

[Más detalles](#)

Información

- Me pareció atractiva la opción 16
- No, me pareció atractiva lo opci... 0



Descubrimientos

Descubrimiento # 1

El 100% de las personas encuestadas que adquirieron un obsequio de Deco Shalom, indicaron que es muy probable que vuelvan a adquirir nuestros obsequios.

Descubrimiento # 2

El 100% de las personas encuestadas indican que entre muchas tiendas de obsequios y diferentes alternativas para dar obsequios, los obsequios de Deco Shalom, fueron la mejor alternativa para dar un obsequio en una fecha especial a un ser querido que deseaba homenajear.

Descubrimiento # 3

El hecho de que Deco Shalom cuente con la alternativa de entregar el obsequio a la persona homenajeadada resulta para el 100% de los encuestados un beneficio muy cómodo, que le permite al cliente ahorrar tiempo y dinero en desplazamientos.

5.Herramienta metodología, reto 6 Embudo de ventas

Figura 60

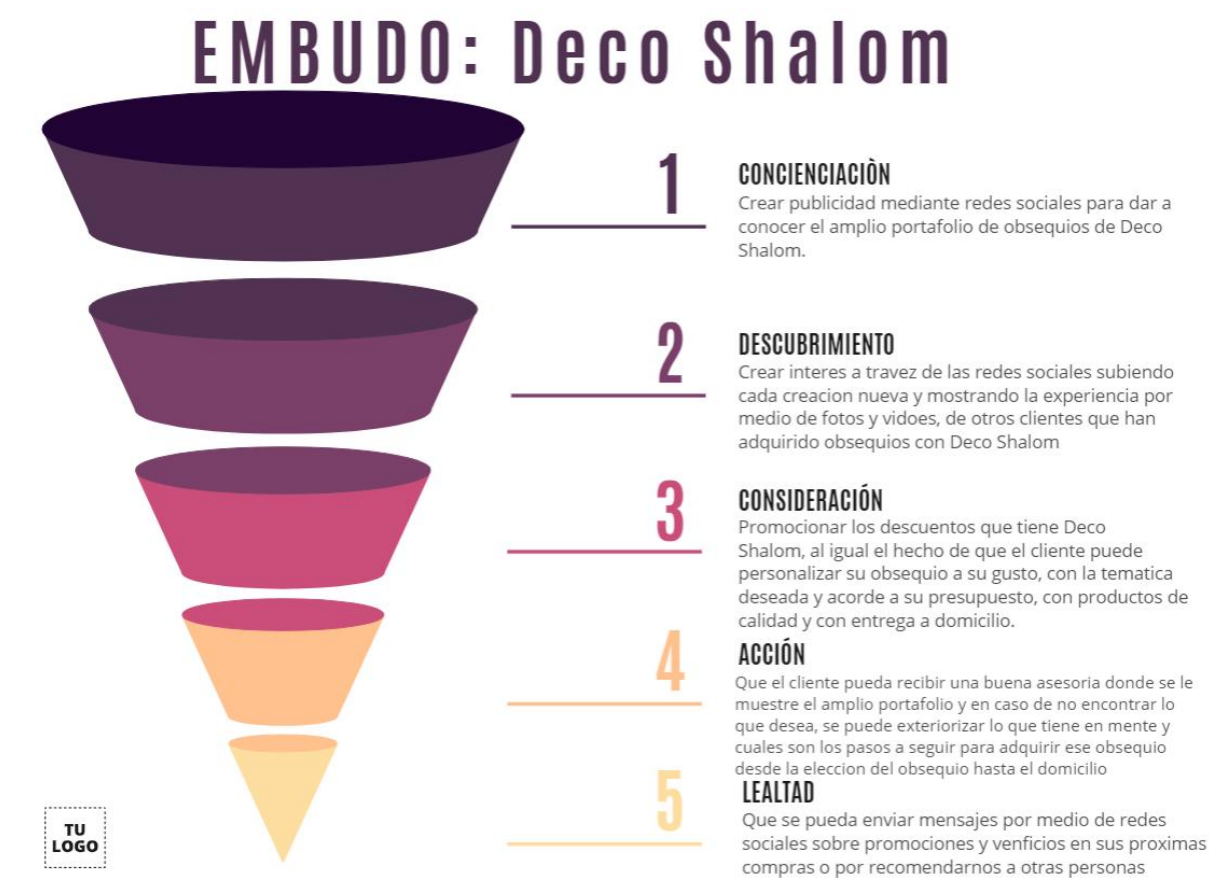


Figura 61

Modelo Cava

SOCIOS CLAVES
DOMICILIARIO
FLORISTERIA
ALMACEN DE
EMPAQUES
LICORERA

ACTIVIDADES CLAVES
CREACION DE UN PORTAFOLIO DE OBSEQUIOS

PROPUESTA DE VALOR
DAR UN OBSEQUIO CREATIVO, BONITO, ELEGANTE Y PERSONALIZADO UTILIZANDO PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD Y PRODUCTOS ECOLÓGICOS, QUE PERMITA CREAR UNA BUENA EXPERIENCIA AL MOMENTO DE ADQUIRIRLO Y RECIBIRLO, SIN LA NECESIDAD DE DESPLAZARSE, CON ENTREGA A DOMICILIO, A UN PRECIO ASEQUIBLE Y QUE CONTENGA ESPECIFICAMENTE LO QUE EL CLIENTE DESEA OBSEQUIAR CON UNA BUENA ASESORIA PARA OBTENER EL RESULTADO DEL OBSEQUIO DESEADO Y ASÍ PODER GENERAR UNA BUENA IMPRESIÓN A LA PERSONA QUE DESEO HOMENAJEAR.

RELACIONES CON EL CLIENTE
INSTAGRAM
WHATSAP BUSINESS

RECURSOS CLAVES
FLORES
EMPAQUES
CHOCOLATES
BOMBAS
DESECHABLES
LICORES

CANALES
INSTAGRAM
PAGINA WEB
NUMERO DE TELEFONO
EMAIL

ESTRUCTURA DE COSTOS
UN SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VICENTE

FUENTE DE INGRESOS
SE BUSCA SIEMPRE QUE EL CLIENTE PUEDA ACCEDER A LOS PRODUCTOS CON COSTOS BAJOS Y LA OBCION DE QUE EL CLIENTE PERSONALICE SU OBSEQUIO A SU GUSTO Y PRESUPUESTO

DAYANA MORA

FORTALEZAS
Trabajadora amorosa y emprendedora

PUNTO DE DOLOR
Falta de tiempo para compartir en familia

EMOCIONES SOBRESALIENTES
Alegre, detallista y especial

HOBBIES
Pasar tiempo en familia y compartir con amigos

LUGAR DE RESIDENCIA
Madrid

PERSONALIDADES
Aventura: 10%
Seguro: 70%
Estrategia: 20%

EDAD
32 años

SEXO
Femenino

NIVEL EDUCATIVO
Administradora de empresas

BIOGRAFIA
Es una mujer que trabaja como administradora de empresas, es emprendedora, y segura de sí misma.
Vive en Madrid con su mamá y abuelo, le gusta compartir tiempo con ellos y sus amigos, visitar restaurantes y centros comerciales.
Es una mujer que dedica tiempo a su crecimiento espiritual y mental, dedica tiempo cada día a mejorar rutinas de ejercicio y leer.

Ancheta obsequiada a la señora Elena por parte de sus compañero de trabajo

Figura 62



Desayuno sorpresa obsequiado a Omar por parte de mama que se encuentra en Estados Unidos

Figura 63



Ancheta elegida de la línea especial de día de madres, obsequiada a la señora wither por parte de su hijo.

Figura 64



Arreglo floral obsequiado a la señora Whiter por parte de sus nietos

Figura 65



Interacción con el cliente

Figura 66



Pago de desayuno sorpresa por transacción

Figura 67

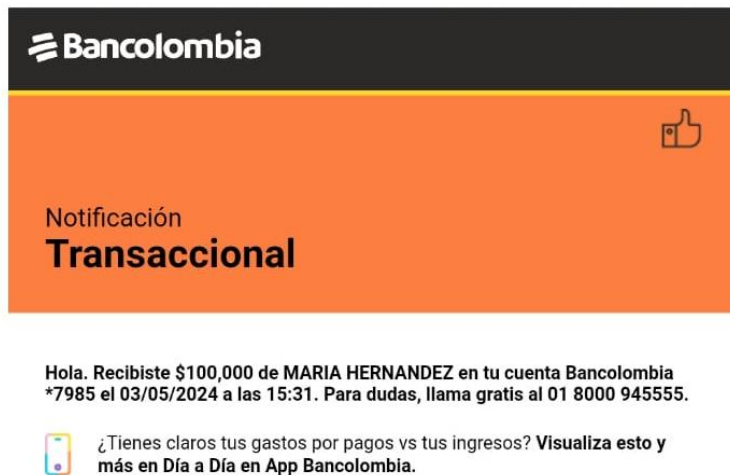


Figura 68

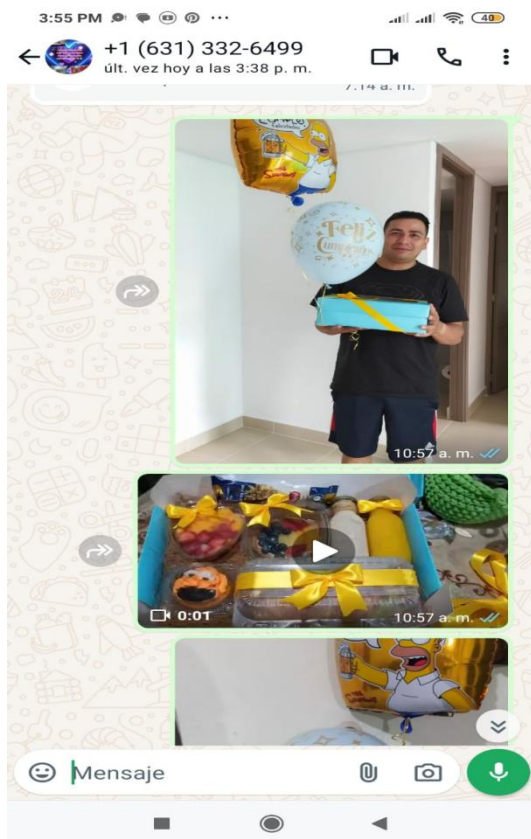


Figura 70



Figura 70



Figura 71



Discusión

Mediante este proyecto se puede evidenciar que Deco shalom es un emprendimiento viable que da solución a las mencionadas problemáticas que presentan los habitantes de área metropolitana para acceder a un obsequio, con el cual desea homenajear a un apersona por una fecha especial

Con las encuestas se logró acertar cada una de las hipótesis planteadas y darle una solución viable a cada descubrimiento, apoyándome en las opiniones del cliente.

Deco shalom es una idea innovadora que le permite al cliente crear su obsequio con un precio asequible y con entrega a domicilio, donde los productos son de buena calidad para darle al cliente un producto final deseado.

En conclusión Deco Shalom, es creado con el fin de dar solución a la problemática de encontrar un obsequio deseado con múltiples opciones y con excelente calidad, con el valor agregado de que la entrega de dicho obsequio sea a domicilio, la idea de poder personalizar lo que desea el cliente obsequiar, es un atributo esencial de Deco Shalom.

Referencias

Manual_Equipo emprendedor