

Universidad San Francisco de Quito

Plan de Negocio
www.shoesonlinequito.com

María Belén Muñoz

*Tesis de grado presentada como requisito para la obtención de Lic. en
Marketing*

Quito, 20 Julio 2012

*Universidad San Francisco de Quito
Colegio de Administración de Empresas para el Desarrollo*

María Belén Muñoz

John A. Cartwright
Director de Tesis

Magdalena Barreiro, PhD
Decana del Colegio de Administración

Quito, 20 Julio 2012

Derechos de Autor

Derechos de autor: Según la actual Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5: “el derecho de autor nace y se protege por el solo hecho de la creación de la obra, independientemente de su mérito, destino o modo de expresión... El reconocimiento de los derechos de autor y de los derechos conexos no está sometido a registro, depósito, ni al cumplimiento de formalidad alguna.” (Ecuador. Ley de Propiedad Intelectual, Art. 5) Inscribir el derecho de autor es opcional y si el estudiante lo decide debe inscribir los derechos de autor en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI). Si lo va a hacer internacionalmente debe tomar en cuenta las normas internacionales para microfilmado.

María Belén Muñoz Suarez
2012

Resumen Ejecutivo

El proyecto de www.shoesonlinequito.com es una página web dedicada a la venta de zapatos en la ciudad de Quito. Su target es mujeres trabajadoras de 18 a 34 años de edad, NSE A,B quienes trabajan como empresarias o dependientes por más de 8 horas diarias, tienen constante acceso al internet y viven en la ciudad de Quito.

Plan de Ventas proyectado a 5 años

Valor Ventas Netas					
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
\$ 55.800,00	\$ 57.139,20	\$ 58.510,54	\$ 59.914,79	\$ 61.352,75	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 14.850,00	\$ 15.206,40	\$ 15.571,35	\$ 15.945,07	\$ 16.327,75	
\$ 167.850,00	\$ 171.878,40	\$ 176.003,48	\$ 180.227,57	\$ 184.553,03	

***Tasa de crecimiento anual del 2,4%*

Misión

Nuestra misión es proveer de una manera eficiente, confiable y amigable, zapatos de trabajo para las mujeres de Quito, de alta calidad, diseño a un precio conveniente.

Visión

Ser la primera opción de compra para las mujeres del Ecuador en zapatos de trabajo.

Objetivos

Ser la primera opción de compra para mujeres de la ciudad de Quito en zapatos de trabajo.

La meta como será llegar al 2% de esta población económicamente activa de 173.702 mujeres. Es decir 3.474 mujeres en el primer año.

Abstract

The project www.shoesonlinequito.com is a web page specialized in selling shoes in Quito. Our target are working women between ages of 18 through 34, SEL A,B, whom work in companies for more than 8 hours a day, have constant access to internet and live in Quito.

Forecast sales for the next 5 years

Valor Ventas Netas					
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
\$ 55.800,00	\$ 57.139,20	\$ 58.510,54	\$ 59.914,79	\$ 61.352,75	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 14.850,00	\$ 15.206,40	\$ 15.571,35	\$ 15.945,07	\$ 16.327,75	
\$ 167.850,00	\$ 171.878,40	\$ 176.003,48	\$ 180.227,57	\$ 184.553,03	

***Annual growth rate 2,4%*

Mission

Our mission is to provide dress shoes of great quality, design and prices for working women who live in Quito in an efficiently, dependable and friendly manner.

Vision

Be the first option for women who would like to buy dress shoes for work in Ecuador.

Objectives

To be the first option for women who would like to buy dress shoes for work in Quito City.

Our goal is to attend 2% of the economically active population composed of 173.702 women in Quito, ergo 3.474 women in our first year of business.

Índice

Índice	iii
Antecedentes	v
Población	v
Proyecto y Objetivos	2
Idea del negocio	2
¿Por qué?	2
Empresa	2
Misión	2
Visión	2
Objetivos	2
Target	3
Competitividad	4
Competidores	4
Análisis Comparativo	5
Plan de Marketing	7
Factores Claves para el éxito	7
Análisis FODA	7
Política de Producto, Política de Servicio al Cliente	7
Política de Precios	9
Política de Promoción o Publicidad	9
Plan de Ventas	10
Estrategia de Ventas	10
Formas de Pago	11
Plan de Ventas anual	11
Recursos Humanos	12
Organigrama	12
Planilla de Sueldos Anual	12
Plan de Inversiones y financiamiento	13
Inversiones	13

Lista de Figuras

1. Anexo 1: Resultados del censo de la población
2. Anexo 2: Tasa de crecimiento de la PEA por sexo
3. Anexo 3: Nivel Socio Económico Agregado
4. Anexo 4: Uso de la tecnología en hogares del Ecuador
5. Anexo 5: Ejemplo del diseño gráfico de Página Web.

Antecedentes

Población

- ✓ Quito es la segunda ciudad más poblada de Ecuador. (después de Guayaquil), según el último censo ecuatoriano, conducido el 28 de Noviembre del 2010 por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).
- ✓ Según el último censo del INEN existen en Quito 1150380 mujeres en la ciudad de Quito. [Anexo 1](#)
- ✓ El área de mayor expansión modernidad se ha dado en la Av. República de El Salvador y sus alrededores, donde se conjugan una infinidad de edificios vanguardistas que en su interior albergan importantes empresas, y departamentos de vivienda lujosos.
- ✓ Según el INEN, en Quito hay 847,630 mujeres (marzo 2012). De las cuales 347,404 se consideran como población económicamente activa. Es decir el 40% de las mujeres del Ecuador son mujeres que generan ingresos. Esta tasa tiene un crecimiento proyectado según el CENAE del 2.4% en los próximos años. [Anexo 2](#)
- ✓ De este 40%, el 50% son empleadas plenas, es decir aquellas que trabajan como mínimo la jornada legal de 40 horas semanales o quienes laboran menos de 40 horas, pero cuentan con un ingreso igual o superior al mínimo vital.¹; las cuales serían mi target principal general.

¹ <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/poblacion-economicamente-activa-105144.html>

Proyecto y Objetivos

Idea del negocio

El negocio propuesto es la venta de zapatos de mujer por medio de página web www.shoesonlinequito.com en la ciudad de Quito.

¿Por qué?

Debido al cambio cultural y económico son cada día más las mujeres quienes entran en un ámbito laboral y no tienen tiempo para mimarse y comprar accesorios para ellas.

Empresa

La empresa es una Sociedad de Responsabilidad Limitada conformada por dos socios, Renato Vega 50% y María Belén Muñoz 50%. Capital \$10,000

Misión

Nuestra misión es proveer de una manera eficiente, confiable y amigable, zapatos de trabajo para las mujeres de Quito, de alta calidad, diseño a un precio conveniente.

Visión

Ser la primera opción de compra para las mujeres del Ecuador en zapatos de trabajo.

Objetivos

Primera Etapa

Ser la primera opción de compra para mujeres de la ciudad de Quito en zapatos de trabajo.
(5 sectores. Norte Norte, Norte Centro, Sur, Valles (Cumbayá, Los Chillos, Nayón urbano)
Mi meta como primera etapa será llegar al 2% de esta población económicamente activa de 173.702 mujeres. Es decir 3.474 mujeres.

Segunda Etapa

Atender 1 provincia más por año. La oferta cambiará según los gustos y necesidades de las mujeres de cada provincia. Se atenderá mediante otras páginas web como www.shoesonlineguayas.com, www.shoesonlineloja.com etc.

Target

Mujeres de 18 a 34 años de edad, NSE A,B quienes trabajan como empresarias o dependientes por más de 8 horas diarias, tienen constante acceso al internet y viven en la ciudad de Quito.

Se define como NSE A y B estratos donde se encuentran hábitos relevantes para el proyecto como: el 81 al 99% tiene un computador e internet en su casa.

[Anexo 3](#)

En edades, me concentraré en mujeres de 18 a 34 años de edad, ya que son las edades donde se ve más uso de internet en la población.

[Anexo 4](#)

Competitividad

Competidores

Competencia Directa

Páginas web de países del extranjero

www.zattus.com

www.onlineshoes.com

www.ninewest.com

Páginas web de países del extranjero

No existen o no son fáciles de encontrar ni muy bien promocionados

Competencia Indirecta

Locales en Centros Comerciales en Quito

Nine West

Taty Shoes

Locales fuera de Centros Comerciales en Quito

Makiato by Paulina

Análisis Comparativo

Preguntas/ Cuestionario:

Cúales son las características más importantes al momento de comprar zapatos?

- a. Diseño
- b. Calidad
- c. Precio

Respuesta espontanea:

Diseño	18	60%
Calidad	7	23%
Precio	5	17%
Total	30	

Fortalezas y Debilidades con la competencia

	No Calidad				Buena Calidad
	-2	-2	0	1	2
Belen Shoes					x
Taty	x				
Mango					x
www.zattus.com				x	
http://www.onlineshoes.com					x
	Diseños no Deseados				Diseños de moda
	-2	-2	0	1	2
Belen Shoes					x
Taty				x	
Mango					x
www.zattus.com				x	
http://www.onlineshoes.com				x	
	Precio Alto				Precio Bajo
	-2	-2	0	1	2
Belen Shoes				x	
Taty			x		
Mango	x				
www.zattus.com	x				
http://www.onlineshoes.com	x				

Por esta razón veo que nuestra fortaleza es que podemos tener productos modernos, de buena calidad a un precio más bajo que la competencia. Nos enfocaremos en el precio ya que es el único factor donde tenemos una ventaja competitiva clara. Obviamente sin descuidar los otros factores claves para el éxito como la calidad y el diseño ya que son parte importante del éxito de la empresa.

Para lograr una ventaja competitiva buscaremos un socio estratégico quien nos proveerá de los zapatos a bajos costos. Para controlar la calidad se trabajaran con estándares de calidad mínimos en la materia prima que se use en la elaboración de los zapatos. No se descarta la posibilidad de en un futuro fabricar directamente los zapatos.

Plan de Marketing

Factores Claves para el éxito

Para tener un producto ganador necesito lograr tener diseños únicos, de moda y llamativos, de buena calidad y a un precio competitivo.

Análisis FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Conocimiento de diseños de moda	Baja experiencia en diseños
Fácil Benchmarking	Dependemos de un fabricante
Precios Competitivos	Poca experiencia en sistema de distribución
Costos fijos bajos	
Acceso a internet	
Proveedores con experiencia	
Orientación de servicio al cliente	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Crecimiento de la demanda	Fácil entrada de nuevos competidores.
Barrera de entrada baja.	

Política de Producto, Política de Servicio al Cliente

Nuestra página web será amigable y fácil de navegar.

Contará con un carrito de compras el cual:

- ✓ Mostrará el zapato en las diferentes tallas que existen
- ✓ Mostrará el precio
- ✓ Mostrará si hay alguna promoción especial
- ✓ Tendrá la posibilidad de ver el zapato desde varios ángulos.

Contará con un servicio de call center el cual:

- ✓ Nuestras operadoras serán capacitadas y cordiales.
- ✓ Llamará y confirmará el pedido y forma de pago.
- ✓ Procesará el pago si es por medio de tarjetas de crédito.

Contará con un club interno el cual:

- ✓ Al registrarse accederá a descuentos especiales por medio de acumulación de puntos.
- ✓ Podrá ganar premios como noches románticas, entradas VIP a conciertos etc.
- ✓ Acceder a noticias de última hora relacionadas con su estilo de vida.

[Anexo 5](#)

Política de Precios

Usaremos una estrategia de precios bajos para de esta manera ingresar al mercado.

El precio mínimo será aquel que permita cubrir gastos y dejar utilidad con un producto de diseño y calidad aceptables y competitivos.

En el mercado se pueden encontrar zapatos de estas características por un valor de \$40 a \$50 usd. Y en un centro comercial desde los \$60 a \$120 usd

Política de Promoción o Publicidad

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Valor
												\$ 4.800,00
												\$ 10.000,00
												\$ 12.000,00
												\$ 26.800,00

Prensa:

Duración: Cada 2 meses

Actividad: Aviso en El Comercio:

Precio estimado: \$4800 (800c/u)

Radio:

Duración: 6 meses

Actividad: Cuñas de Radio y Jingle

Precio: \$10000

Volanteo

Duración: 12 meses

Actividad: Volanteo en todas las oficinas del sector.

Precio: \$12000

Plan de Ventas

Estrategia de Ventas

Tendremos una bodega central en la Av. Naranjos y Granados que es una zona central.

El producto se repartirá por medio de nuestros agentes de ventas quienes estarán encargados de ciertas zonas del Quito y tendrán 48h después del pedido para hacer la entrega. Estas mismas personas deben hacer el cobro en caso que sea efectivo. Deben contar con su propio medio de transporte.

Contaremos con 4 representantes:

Quito Norte, Quito Centro

3 Representantes

Valles y Sur

1 Representante

Cada una tendrá un sueldo fijo de \$350 y Variable con escala que puede llegar al 10% sobre sus ventas.

Formas de Pago

Tarjetas de Crédito

Pago en Efectivo

Plan de Ventas anual

Sector	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Cantidad	Precio	Año 1
Norte Norte	60	60	60	100	100	120	120	120	80	80	140	200	1240	\$ 45.00	\$ 55,800.00
Norte Centro	40	40	40	60	60	80	80	80	40	40	60	100	720	\$ 45.00	\$ 32,400.00
Norte Sur	40	40	40	60	60	80	80	80	40	40	60	100	720	\$ 45.00	\$ 32,400.00
Sur	40	40	40	60	60	80	80	80	40	40	60	100	720	\$ 45.00	\$ 32,400.00
Valles	30	30	30	30	30	40	40	20	20	20	20	20	330	\$ 45.00	\$ 14,850.00
													3730		\$ 167,850.00

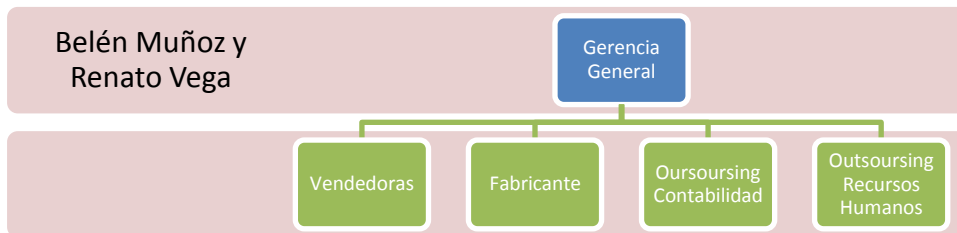
Plan de Ventas proyectado a 5 años

Valor Ventas Netas					
Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
\$ 55.800,00	\$ 57.139,20	\$ 58.510,54	\$ 59.914,79	\$ 61.352,75	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 32.400,00	\$ 33.177,60	\$ 33.973,86	\$ 34.789,24	\$ 35.624,18	
\$ 14.850,00	\$ 15.206,40	\$ 15.571,35	\$ 15.945,07	\$ 16.327,75	
\$ 167.850,00	\$ 171.878,40	\$ 176.003,48	\$ 180.227,57	\$ 184.553,03	

**Tasa de crecimiento del 2,4%

Recursos Humanos

Organigrama



Planilla de Sueldos Anual

Empleados	38400
Vendedoras	16800
Gerencia General	21600

Plan de Inversiones y financiamiento

Inversiones

Inversión	
Bodega	\$ 7.200,00
Escritorio	\$ 200,00
Sillas	\$ 100,00
Computadora	\$ 2.000,00
Impresora	\$ 100,00
Total Muebles y Computadoras	\$ 9.600,00

Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectadas

Ingresos Ventas	\$ 167.850,00
CMV	\$ 74.600,00
Ganancia Bruta	\$ 93.250,00
Gastos Operativos	
Elaboracion de pagina web	\$ 2.000,00
Mantenimiento de pagina web	\$ 1.680,00
Sueldos	\$ 38.400,00
Publicidad	\$ 26.800,00
Alquiler	\$ 7.200,00
Articulos de Oficina	\$ 2.400,00
Servicios Publicos	\$ 1.000,00
Total Gastos Fijos	\$ 79.480,00
Ingresos Operativos	\$ 13.770,00
Ganancia Antes de los Impuestos	\$ 13.770,00
Impuestos a la Renta (12%)	\$ 1.377,00
Ganancias Netas	\$ 12.393,00

TIR	190%
-----	------

Bibliografía

EL TIEMPO. “Ecuador reduce pobreza de población económicamente activa”. Banco Central, 14 noviembre 2011. EL TIEMPO, 15 julio 2012.

<http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/83196-ecuador-reduce-pobreza-de-poblacion-econamicamente-activa/>

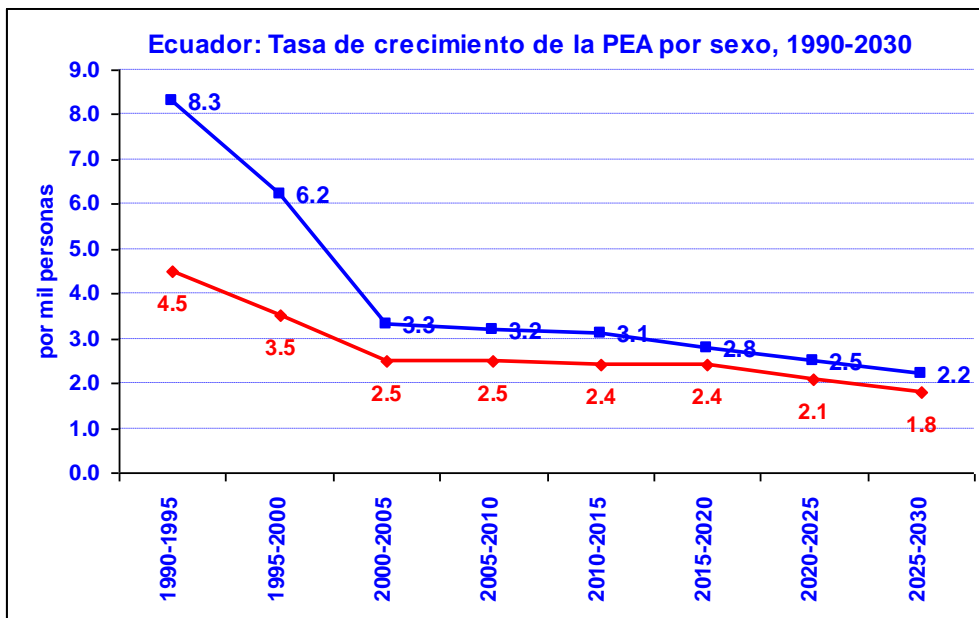
INEC. "Uso de las Tics en Hogares." INEC. 2011. INEC. Julio 2012

http://www.inec.gob.ec/sitio_tics/internet.html.

INEC. “Resultados del censo de población” INEC 2011. INEC Julio 2012

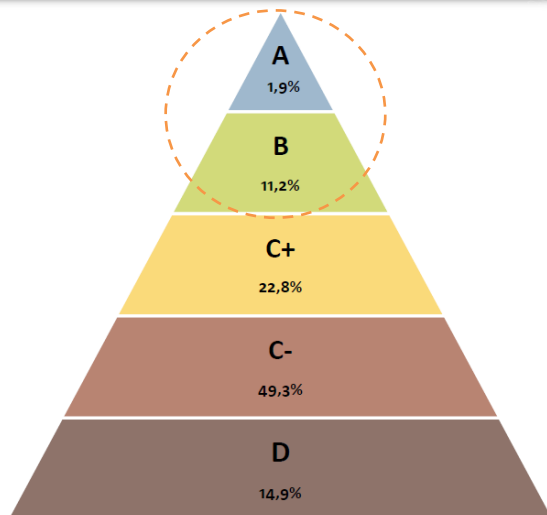
http://www.inec.gob.ec/cpv/?TB_iframe=true&height=450&width=800%20rel=slbox

Anexos





Nivel socioeconómico agregado

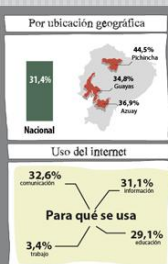
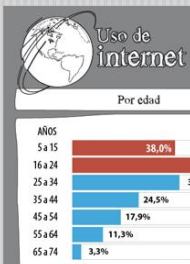


Uso de las TIC en los hogares del Ecuador 2011

[Inicio](#) [Internet](#) [Computadora](#) [Telefonia](#)

Zona de descargas

- Infografía
- Presentación
- Formulario
- Boletín
- Base de datos
- Video



[Información 2008](#) [Información 2009](#) [Información 2010](#) [Anexos](#)





kate platform pump

★★★★☆ Based on 32 ratings

Me gusta

A 31 les gusta una página. Regístrate para ver quiénes les gusta a tus amigos

Color: Sesame #434677
\$120.00

Size:
5 5 1/2 6 6 1/2 7 7 1/2 8 8 1/2 9 9 1/2
10 11

[size chart >](#)

select qty: 1

Sesame \$120.00

[ADD TO BAG](#)

ROLL ON TO ZOOM IN VIEW LARGER



review summary

★★★★☆
Based on 32 ratings

Size: 22 of 30 say true to size

Width: 20 of 22 say true to size

[Write a review](#) | [See all reviews](#)

ABOUT THIS PRODUCT

fabric & care

- Imported.

overview

- Soft leather upper.
- Breathable synthetic lining.
- Exclusive Padding System features memory foam and a cushioned insole designed for all-day comfort.
- Flexible rubber outsole.
- 4" heel.

shipping & returns

- Everyday FREE shipping on any order over \$50
Select the "FREE" option in the shopping bag
- \$7 Flat Rate for orders under \$50
- FREE exchanges and FREE returns to stores

[Learn More](#)

²Página web de www.bananarepublic.com

² <http://bananarepublic.gap.com/browse/product.do?cid=39339&vid=1&pid=434677&scid=434677002>