



UNIMINUTO
Corporación Universitaria Minuto de Dios
Educación de Calidad al alcance de todos
Vigilada MinEducación

Diseño de la empresa Taipán como opción para la seguridad de los ciclistas, a través de la oferta de un producto de defensa personal idóneo al confort de rodar en bicicleta.

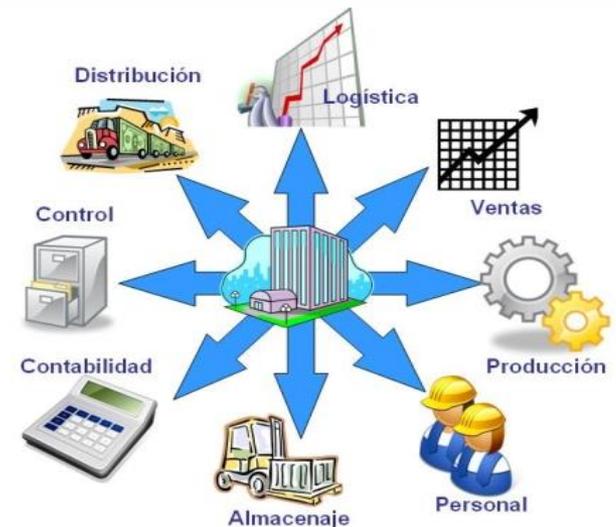
Presenta:

Luisa Fernanda Daza Quete

ID: 471347

Objetivo

Diseñar la empresa Taipán como opción para la seguridad de los ciclistas, a través de la oferta de un producto de defensa personal idóneo al confort de rodar en bicicleta.



Justificación



- Inexistencia de oferta equiparable.
- Necesidad manifiesta de los ciclistas.
- Idoneidad de Taipán.
- Beneficios adicionales de Taipán.



Plan de Mercadeo



Segmento De Mercado



PROYECCIÓN DE VENTAS ANUALES DE TAIPAN					
Año	2019	2020	2021	2022	2023
V. Unitario	65.000,0	67.600,0	70.304,0	73.116,2	76.040,8
Cantidad	10.000	12.000	14.400	17.280	20.736
V. Total	650.000.000	811.200.000	1.012.377.600	1.263.447.245	1.576.782.162

Estrategias

Producto



Precio

\$ 65.000



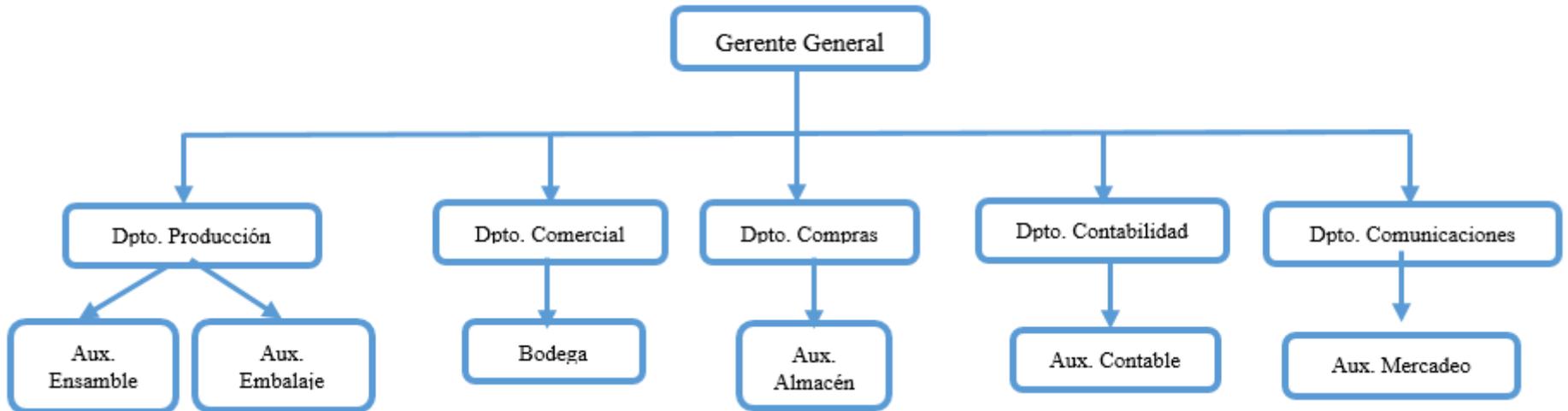
Plaza



PROMOCIÓN



Estudio Organizacional



Estudio Financiero

- Proyección ventas: 10.000 unidades año 2019
- Ventas: \$ 650.000.000
- PRI: 2 años
- VAN: \$774.798.109
- TIR: 31,11%
- Punto de equilibrio: 9.361 unidades



Plan Operativo

¿Qué hacer?
Descripción de producto



¿Cómo hacerlo?
Descripción del proceso



¿Con qué medios?
Elección de tecnología



¿Cuánto hacemos?
Capacidad del negocio



¿Dónde?
Localización



¿Para quién, cómo?
Ventas, clientes



¿De qué manera?
Distribución interna y externa



Impactos esperados

- Reducción de lesiones y robos



- Disminución de contaminación ambiental



- Aumento de confianza en ciclistas



Conclusiones

Producto nuevo e innovador



Producto legal y Cobertura total



Satisfacción de necesidades



Viabilidad y Rentabilidad



Gracias