

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS



PROYECTO DE GRADO DE LICENCIATURA EN MODALIDAD DE ESPECIALIZACIÓN:
MODELOS DE NEGOCIOS DIGITALES

**“DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:
BABY GU APP”**

PRESENTADO POR GRUPO 3E:

ALVAYERO ZEPEDA, KARLA ALEJANDRA	L10804
CARTAGENA ORELLANA, CRISTIAN ALEJANDRO	L10804
VICHE CAMPOS, CECILIA MAGDALENA	L10804

JULIO 2024

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA.

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR: MSC.JUAN ROSA QUINTANILLA

VICERRECTOR ACADÉMICO: DRA.EVELYN BEATRIZ FARFÁN

SECRETARIO GENERAL: LIC. PEDRO ROSALÍO ESCOBAR CASTANEDA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

DECANA: LICDA. CELINA AMAYA DE CALDERÓN

SECRETARIO: LIC. PEDRO JAVIER RIVAS MEJIA

COORDINADOR GENERAL DE

PROCESO DE GRADO: MAF. RONALD EDGARDO GÁLVEZ

ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL

COORDINADOR DE ESCUELA: LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA

COORDINADORA DE PROCESO DE

GRADO DE LA ESCUELA: LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCIA

DOCENTE ASESOR: LIC. JAVIER AMILCAR SALAMANCA RIVAS

TRIBUNAL EVALUADOR: LIC. ÓSCAR JOSÉ AMAYA SÁNCHEZ

LIC. EDWIN DAVID ARIAS MANCÍA

LIC. JAVIER AMILCAR SALAMANCA RIVAS

JULIO,2024

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMERICA

AGRADECIMIENTOS

En este momento tan especial, quiero expresar mi profunda gratitud a Dios por brindarme la sabiduría y la guía necesaria para culminar este importante capítulo en mi vida académica. A mi amada familia, por su apoyo, amor y comprensión a lo largo de este arduo camino, les debo mi más sincero agradecimiento. A mis estimados compañeros de universidad, por sus aportes, colaboración y por ser una fuente constante de inspiración y motivación, les agradezco de todo corazón. A todos aquellos que de una u otra manera me acompañaron en este proceso, brindándome sus consejos y ánimo, les estaré eternamente agradecido. ¡Gracias a cada uno de ustedes por formar parte de este importante logro en mi vida. **Cristian Cartagena**

Quiero expresar mi agradecimiento, principalmente, a Dios quien me ha bendecido día con día a lo largo de mi carrera, a mis padres quienes me inculcaron el valor del estudio y el trabajo duro, gracias por su infinito amor y apoyo incondicional. A mi familia y amigos quienes siempre han estado presentes en momentos alegres y difíciles en mi vida. Además, quisiera agradecer a nuestro asesor ya que sus consejos y sugerencias fueron fundamentales para la culminación de este trabajo. Por último, agradecer a mis compañeros, con quienes he compartido esta experiencia, por su apoyo mutuo y su compañerismo. **Cecilia Magdalena Viche Campos**

En esta ocasión tan memorable y especial, expreso mi gratitud en primer lugar a Dios quien ha guiado mi vida a lo largo de este camino y quien me ha brindado mucha sabiduría y bendiciones en mi carrera universitaria. A mis padres, quienes han inculcado en mi la superación, la disciplina, sencillez y humildad y quienes han visto en mi un gran potencial y me han animado a seguir luchando por alcanzar mis metas, A mis compañeros de la Universidad, y a los catedráticos que han sembrado la semilla del conocimiento y lograron desarrollar nuevas aptitudes en mi persona y a nuestro asesor quien estuvo apoyando nuestros pasos finales con mucha sabiduría y certeza y de quien he aprendido mucho para crecimiento profesional, de todo corazón les agradezco a todos por el apoyo tan importante. **Alejandra Alvayero**

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO.....	i
INTRODUCCIÓN.....	ii
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEORICO	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1 ANTECEDENTES.....	1
1.1.2 DESCRIPCIÓN.....	2
1.1.3 FORMULACIÓN.....	3
1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2.1 GEOGRÁFICA Y TEMPORAL.	4
1.2.2 TEÓRICA.	4
1.3 MARCO TEÓRICO.....	6
1.3.1 HISTÓRICO.....	6
1.3.2 CONCEPTUAL.....	10
1.3.3 LEGAL.	11
CAPITULO II. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
2.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
2.1.1 GENERALIDADES.	15
2.1.2 METODO.....	15
2.1.3 ENFOQUE.	16
2.1.4 UNIVERSO.....	16
2.1.5 POBLACIÓN.	16
2.1.6 MUESTRA.	17
2.1.7 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.....	17
2.1.8 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN.	17
2.1.9 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	21
2.2 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL.....	32
2.2.1 FODA CRUZADO.	32
2.2.2 DESARROLLO DE 5 FUERZAS DE MICHAEL PORTER.....	34
2.2.3 DESARROLLO DE PEST.....	35
2.3 CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN	36

2.4. LIENZO CANVAS.....	38
CAPITULO III PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO: BABY GU APP	39
3.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	39
3.2 MARCO ESTRATEGICO	39
3.2.1 MISIÓN.....	39
3.2.2 VISIÓN.....	40
3.2.3 VALORES.....	40
3.2.4 OBJETIVOS.....	41
3.2.5 METAS.....	41
3.3DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS.....	42
3.4. VENTAJA COMPETITIVA.....	43
3.5. PLAN ORGANIZACIONAL	45
a. Estructura organizativa de la empresa	45
b. Organización de gestión y Recursos Humanos.....	45
c. Proceso administrativo	47
d. Identificación y características de proveedores.....	49
3.6 PLAN DE MERCADEO.....	51
• Resultados de la investigación de mercado	51
• Marketing Mix Digital.....	53
3.7 PLAN DE VENTAS	54
• Ciclo de Ventas	54
• Proyección de Ventas	57
3.8 PLAN FINANCIERO	59
• Plan de inversión.....	59
• Estructura de costos.....	62
• Flujo de efectivo.....	64
• Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.....	64
• Estado de Resultados proyectado.....	65
3.9. PLAN DE TRABAJO	66
3.10. INDICADORES DE MEDICIÓN.....	66
CONCLUSIONES.....	69
BIBLIOGRAFIA.....	70
ANEXOS	70

RESUMEN EJECUTIVO

Los avances digitales están para resolver necesidades de los consumidores, hoy en día, es una herramienta indispensable para la población en general, conociendo la tendencia de las tecnologías y los avances que se han logrado a lo largo de los años, se decidió realizar una app en la que se facilite el estilo de vida a un segmento en específico, como es el caso de papás primerizos o papás con hijos recién nacidos o de temprana edad, por medio de una app llamada “Baby Gu app”.

Un baby shower es una fiesta en la que se celebra la llegada del futuro bebé, una revelación de género es una nueva tendencia que ha tenido más auge en la actualidad, donde se da a conocer a los padres el género del bebé por medio de una celebración con seres queridos de los futuros padres.

Baby Gu app es una plataforma donde se puede ayudar a simplificar este tipo de eventos, donde por medio de la app se puede realizar una planeación para esa ocasión especial y además, ayudar a los seres queridos a poder realizar de manera más fácil la compra y elección de regalos para el evento, donde la app incluye dos apartados muy importantes: planeación de eventos y supermercado de productos enfocados a bebés, todo esto es con el fin de facilitar la vida de los padres de familia para productos de primera necesidad y también tener una forma más práctica de realizar los eventos o celebraciones de su hijo o hija, sin estrés.

Baby Gu App es una aplicación diseñada para padres primerizos, futuros padres y padres con hijos de temprana edad, facilitando a los usuarios, la búsqueda y compra de artículos esenciales para sus pequeños. En resumen, Baby Gu App brinda una solución integral para ayudar a los padres a planificar eventos especiales y adquirir productos necesarios para el cuidado de sus bebés de manera conveniente y eficiente, basándose en precios del mercado de manera competitiva.

INTRODUCCIÓN

Bienvenidos a Baby Gu App - Donde los momentos especiales de tu bebé cobran vida.

En el fascinante viaje hacia la maternidad y la paternidad, cada momento es precioso y único. En Baby Gu App, comprendemos la importancia de celebrar y organizar eventos que rodean la llegada de un nuevo miembro a la familia. Nos enorgullece presentar una aplicación diseñada exclusivamente para hacer que la experiencia de preparar la llegada de tu bebé y celebrar sus hitos sea más emocionante, eficiente y significativa.

Nuestra aplicación no solo simplifica la tarea de organizar eventos especiales, como baby showers, revelaciones de género y bautizos, sino que también ofrece una amplia gama de funciones para facilitar la gestión de productos para bebés. Desde la creación de listas de regalos personalizadas hasta la coordinación de invitaciones y la organización de eventos en línea, Baby Gu App está diseñada para ser tu compañera integral en este emocionante viaje.

Sumérgete en una experiencia única donde la planificación se fusiona con la emoción, y cada detalle cuenta. Baby Gu App no es solo una herramienta, es un compañero confiable que te ayuda a crear recuerdos inolvidables mientras te ocupas de lo esencial: disfrutar cada momento especial con tu pequeño tesoro.

Únete a nosotros en este viaje lleno de alegría, sorpresas y momentos inolvidables. Baby Gu App está aquí para celebrar la llegada de tu bebé, porque entendemos que cada pequeño detalle es una gran bendición. ¡Bienvenidos a Baby Gu App, donde la magia de la maternidad y la paternidad se encuentra con la comodidad de la tecnología moderna

CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEORICO

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el presente documento se plantea el desarrollo de un plan de negocio digital y novedoso que busca facilitar la forma de obtención de artículos de primera necesidad, regalos y artículos de entretenimiento de bebés y la organización de eventos fundamentales que se celebran durante el embarazo, buscando la manera de realizar tanto los pedidos como la organización de eventos en tiempos más óptimos para los usuarios, para facilitar la ejecución de actividades diarias de cada uno de ellos y que puedan sentir que tiene un apoyo en esta nueva fase como padres.

1.1.1 ANTECEDENTES.

La necesidad de facilitarnos las actividades día a día es vital actualmente en la sociedad, no solo se busca obtener los mejores productos, sino la manera más fácil de poder obtenerlo en un tiempo corto.

Esto suele pasar con muchos aspectos de la vida, sin embargo, para muchas madres o padres que tienen bebés y deben pasar la mayor parte del tiempo con sus hijos, o incluso trabajando, el tiempo es factor muy importante, y no hay manera de poder conseguir todos los suplementos para sus hijos de manera fácil y mucho más rápida de la convencional.

En los últimos años el auge de aplicaciones digitales que nos puedan facilitar la acción de compra en línea y envíos a direcciones en específico ha incrementado su volumen en usuarios, ya que han logrado que acciones que parecían imposibles puedan ser ahora posibles.

Las personas, al obtener aplicaciones en donde puedan adquirir una cosa a la vez de un lugar en específico les parece una acción eficiente, pero con el paso de los años muchos usuarios en mayor porcentaje papás ya no requieren un circuito de pedido y delivery de un lugar en específico en un tiempo en específico, ahora requieren de un circuito en donde el pedido pueda ser de varios comercios, artículos, o marcas en un solo delivery en un tiempo en específico.

Cuando se logran facilitar factores como la compra en línea y tiempos de entrega más eficiente, las personas quieren que el mundo escale estos parámetros a casi todos los aspectos de su vida, para que todo en pocas palabras sea más fácil de realizar, por eso mismo hay una necesidad que se puede suplir en el mundo de los futuros padres. Estamos hablando de los famosos eventos que surgen en el embarazo como el baby shower, la revelación de género y la más reciente creación, la revelación del nombre del bebé, por ello crear una aplicación en la que puedan organizar sus eventos, con todos los requisitos que ellos quieren, en una planificación organizada y en tiempos más cortos sin tener que preocuparse por todo el detrás de escena.

1.1.2 DESCRIPCIÓN.

Baby Gu app será una aplicación en la cual se venderán artículos alimenticios y de primera necesidad, juguetes y ropa para bebés, será una plataforma amigable en su funcionamiento e interacción, en la cual aparte de vender los artículos antes mencionados, se tendrán videos cortos de consejos sobre ciertos productos, y contara con envíos programados y en momento real a diferentes sectores del país en el cual ellos seleccionarán a que área desean la entrega, y la hora estimada que desean recibir.

Contará con un apartado de ideas de regalo en el cual tú podrás elegir qué tipo de artículo de bebé deseas regalar y el empaque de tu preferencia en el cual se seleccionará el color de dicho empaque, el color del listón de regalo y la tarjeta personalizada y posteriormente podrá enviarlo a la dirección de la persona a la cual le quieres enviar el regalo para su bebé.

Un aspecto esencial de Baby Gu app que logra diferenciarlo de plataformas similares es su programación de los diferentes artículos encontrados en la app en un solo envío, es decir que se podrá adquirir comida o productos farmacéuticos de bebé y al mismo tiempo un regalo, un juguete o ropa, en el mismo envío programado.

Baby Gu app contará con una tercera sección en la cual se realizarán planeaciones de eventos como baby shower, revelación de género y revelación de nombre para las futuras mamás, en el cual se deberá llenar un formulario para captar las ideas principales de lo que quisieran que fuera de su evento y así generan una cita con la planeadora especializada, donde se concretarán todos los pormenores de su evento.

1.1.3 FORMULACIÓN.

¿La aplicación Baby Gu app será la solución para realizar actividades de compra y entrega de artículos para bebés y organización de eventos durante el embarazo en tiempos óptimos de los estimados en la actualidad?

1.2 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 GEOGRÁFICA Y TEMPORAL.

El alcance que tendrá la aplicación de Baby Gu app se implementará inicialmente en la zona central del área metropolitana de San Salvador para poder ofrecer una cobertura óptima en el delivery.

Abarca zonas de todo el centro de San Salvador, y La Libertad incluyendo todos sus municipios, que son sectores altamente potenciales para desarrollar este proyecto y dar un alcance optimo.

El proceso de investigación se realizará de marzo a junio del año 2023, posteriormente al obtener la información adecuada y requerida para la toma de decisión y planteamiento del modelo de negocio, prosigue el desarrollo del plan de negocios de julio a diciembre del año 2023.

1.2.2 TEÓRICA.

a) Análisis de mercado y necesidad: Se investigará la demanda y la viabilidad de un negocio digital que integre la venta de artículos para bebés con servicios de delivery y de organización de eventos relacionados con la etapa del embarazo, como lo es el baby shower, revelación de género y revelación de nombre. Se analizará el mercado actual, identificando la necesidad de una solución que ofrezca comodidad y personalización en la adquisición de artículos para bebés, así como la planificación de eventos temáticos.

b) Desarrollo de una aplicación móvil funcional: Se examinará el proceso de desarrollo de una aplicación móvil que permita a los usuarios seleccionar y adquirir artículos para bebés a través de un carrito de compras, seleccionar la dirección de envío y la forma de pago, y rastrear en tiempo real el trayecto de entrega del repartidor. Además, se investigará la implementación de una sección adicional que permita la organización de eventos relacionados con el embarazo, a través de un formulario que recopile los datos preliminares y las preferencias del cliente

c) Experiencia del usuario: Se analizará la experiencia del usuario en la aplicación móvil, considerando aspectos como la usabilidad, la navegación intuitiva, la seguridad de los datos personales y la satisfacción general del cliente. Se realizarán pruebas de usabilidad y se recopilará retroalimentación para identificar áreas de mejora y asegurar una experiencia positiva para los usuarios.

d) Logística y gestión de inventario: Se estudiarán los métodos y sistemas utilizados para gestionar el inventario de productos, la logística de almacenamiento y la entrega de los artículos a los clientes. Se buscará garantizar la eficiencia operativa y la optimización de los procesos logísticos para ofrecer un servicio confiable y satisfactorio.

e) Consideraciones legales y éticas: Se examinarán las implicaciones legales y éticas asociadas con la venta de artículos farmacéuticos, la protección de datos personales y la seguridad de las transacciones realizadas a través de la aplicación. Se investigarán las regulaciones vigentes y se propondrán medidas para cumplir con los requisitos legales y garantizar la confianza y privacidad de los usuarios.

f) Ley de comercio electrónico: es un documento legal que regula la firma electrónica, los mensajes de datos, los servicios de certificación y la prestación de servicios electrónicos mediante redes de información como lo es el comercio electrónico y la protección que puede brindar a los usuarios de dichos sitios.

g) Ley de medicamentos - consejos superior de salud pública: mediante esta ley reguladora la app podrá vender bajo sus requisitos medicamentos de venta libre, es decir productos farmacéuticos que estén registrados y autorizados públicamente para su venta sin prescripciones médicas.

h) Reglamento de aplicación del código tributario: este documento tiene como objetivos principales, facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y mejorar controles por parte de la administración para garantizar un flujo adecuado de recursos financieros

i) Ley de protección al consumidor: este documento protege los derechos que los usuarios tienen como consumidores a fin de la relación con los proveedores sea segura y de manera equilibrada beneficiando a ambas partes en su proceso de adquisición.

1.3 MARCO TEÓRICO

1.3.1 HISTÓRICO.

Las tradiciones y costumbres son una característica del ser humano y se ven día a día en diferentes lugares, países o continentes y hay algunas que son conocidas a nivel de comunidades o países y otras costumbres y tradiciones a nivel mundial. Como lo es con el caso de un baby shower, una revelación de género y una revelación de nombre.

Un baby shower es una fiesta en la que se celebra la llegada del futuro bebé. Se suele celebrar a partir del séptimo mes de embarazo, aunque depende de cuando la familia se encuentre preparada y pueda organizar esta fiesta.

A pesar de ser una fiesta que se celebra a nivel mundial, no tiene un organigrama, tampoco una línea de seguimiento o una fecha específica en la que la madre o el padre deciden realizar el evento, sin embargo, se tiene como parámetro entre el séptimo y el noveno mes de gestación.

Esta tradición con el paso del tiempo ha cambiado en la forma en cómo se celebra, ya que tiene sus orígenes desde tiempos antes de Cristo, hay que remontarse a las antiguas culturas: egipcia, romana y griega. Por aquel entonces comenzaron a realizarse reuniones de mujeres con hijos alrededor de la madre que daba a luz a su primogénito. En aquellos tiempos solo las mujeres criaban a los niños, por eso eran ellas quienes se reunían. Era costumbre visitar y obsequiar con comida a la madre y con prendas de ropa y complementos para el bebé. Se compartían conocimientos y consejos del cuidado de los niños. Era usual realizar todo esto únicamente para el hijo primogénito, ya que los hermanos menores heredarían sus pertenencias.

Se tiene constancia que la siguiente cultura en continuar con esta costumbre fue la judía. Acostumbraban a dar regalos a los bebés recién nacidos.

Algunos cristianos atribuyen el origen del baby shower al viaje de los Reyes Magos de Oriente, tras la estrella de Oriente, hasta Belén, para venerar y obsequiar al niño con los famosos: oro, incienso y mirra.

En Reino Unido, durante el siglo XIX, no estaba bien visto mostrar el embarazo. Al nacer el bebé, la madre reunía a sus amigas ante una típica merienda con té. Se solía obsequiar con objetos de plata o regalos hechos por las invitadas.

En Estados Unidos, era algo que celebraba la alta sociedad. La madre ofrecía esta fiesta durante el mes en que se encontraba en reposo y en vísperas del nacimiento. Tras la II Guerra Mundial, se empezó a popularizar, para ayudar a los padres.

Actualmente, dependiendo de la cultura o religión, la fiesta es organizada por una íntima amiga, familiar o la propia madre. No existen reglas acerca del momento o lugar de celebración, el número de invitados y el estilo los determina la anfitriona. La mayoría de las madres invitan sólo a mujeres a los baby showers o amigos más cercanos para compartir el primer momento de celebración del nuevo integrante de la familia. Si la fiesta se lleva a cabo después del nacimiento del bebé, el bebé suele estar presente también y se suele realizar una pequeña merienda. Los regalos más deseados suelen ser la típica canastilla con todo lo necesario para el cuidado del bebé, así como toallas, cojines de lactancia, pechitos, y ropa.

Las tradiciones de baby shower empiezan desde años atrás, tomando como referencia el nacimiento de Jesús entre los cristianos, cuando lo visitan los reyes magos, sin embargo, en la última década se ha popularizado una costumbre llamada "revelación de género" que cada vez adoptan más familias, comunidades e incluso se está volviendo una tradición en muchos países, una costumbre que empezó en la década pasada, por lo que no se tiene mucha información por el momento pero que es una celebración donde se reúnen las personas más cercanas a la pareja y les

presentan el sexo del bebé que se está gestando, se dice que estas fiestas comenzaron gracias a las nuevas tecnologías, por medio de redes sociales muchas personas querían saber más sobre personas relevantes como actrices, personas de política o influencias que estaban esperando un bebé, por lo que Jenna Karvunidis, una bloguera en Los Ángeles, en 2008, organizó una fiesta para revelar al mundo el sexo de su bebé, y muchas otras personas en redes sociales empezaron a tomar la idea para que sus seguidores tuvieran ese momento junto a ellos y compartirlo de una manera especial, con una celebración.

Al paso del tiempo, se popularizó tanto que los seguidores empezaron a hacerlo con su círculo, ya no era para redes sociales y seguidores, sino un recuerdo o un momento que se vive con los más cercanos a la familia y familia de la pareja que está esperando el bebé.

En la organización de una revelación de género, es imprescindible conocer los gustos y preferencias de la madre, padre, familiares e invitados para crear un ambiente agradable, por eso es muy importante factores como la decoración, la música y los entretenimientos, además de una gran variedad de elementos sorpresa para el momento de la revelación. También es importante tener en cuenta las necesidades técnicas y de logística.

En resumen, la planificación y organización de eventos en El Salvador para revelación de género, baby shower y primera necesidad para bebés requiere la coordinación de diversos aspectos, como la atención a la cultura y tradiciones locales, la comodidad de los asistentes, la logística, la calidad de productos y servicios y la seguridad, entre otros aspectos importantes. Son celebraciones que irán creciendo poco a poco, sobre todo la revelación d género porque es una tradición relativamente nueva y que gracias a las redes sociales serán organizadas con ambientación más llamativa por parte de los padres, tanto los baby shower como la revelación de género.

1.3.2 CONCEPTUAL.

- a) App: Abreviatura de la palabra inglesa “application” para referirse a una aplicación de software.
- b) Baby shower: Fiesta en la que se celebra la llegada del futuro bebé.
- c) Canva: Herramienta muy visual que te permite descubrir los elementos clave de tu negocio y organizar tus ideas con el fin de planificar de forma adecuada tanto tu modelo de negocio como tu estrategia de marketing.
- d) E-commerce: Consiste en la distribución, venta, compra, marketing y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.
- e) Organización de eventos: Proceso de diseño, planificación y producción de congresos, festivales, ceremonias, fiestas, convenciones u otro tipo de reuniones
- f) Producto: Cosa producida natural o artificialmente, o resultado de un trabajo u operación.
- g) Revelación de género: Una fiesta celebrada durante el embarazo para revelar el sexo del bebé a la familia y los amigos de los futuros padres, y a veces a los propios padres.

- h) Revelación de nombre: Fiesta que se celebra entre el sexto y octavo mes de gestación para dar a conocer el nombre del bebé.
- i) Servicio: Prestación que satisface alguna necesidad humana y que no consiste en la producción de bienes materiales

1.3.3 LEGAL.

En los últimos años se ha desarrollado una nueva revolución digital, cuya base es la amplia penetración de las tecnologías de la información y comunicación en todos los ámbitos de la sociedad. Así, en la comercialización de bienes y servicios, se asiste a una gradual transformación de la forma tradicional de realización de las transacciones a una nueva modalidad: el comercio electrónico.

En el mundo existe una revolución tecnológica desde los años 90 que no se ha detenido y sigue aumentando con el paso del tiempo, esto ha traído muchos beneficios para la población en general, sin embargo también se puede prestar para efectos ilegales, por lo que se empezaron a crear normas por parte de los gobiernos de diferentes países y en El Salvador no es la excepción, se ha tratado de regular todas las transacciones y acciones comerciales para una mayor seguridad de la población y a su vez, lograr una facilidad para el usuario al momento de realizar transacciones, para reducir procesos.

En este marco se menciona la definición de comercio electrónico, de acuerdo con la Organización Mundial del Comercio (OMC) (1998), el comercio electrónico es “la producción, publicidad, venta y distribución de productos y servicios a través de redes de telecomunicaciones”.

El Salvador cuenta con una ley llamada “ley de comercio electrónico” que explica que la presente ley tiene por objeto establecer un marco legal de las relaciones electrónicas de índole comercial, contractual, realizadas por medios digitales, electrónicos o tecnológicamente equivalentes. Ley que está vigente desde el 10 de febrero de 2020.

En esta ley, se considera lo siguiente:

- Que el inciso segundo del artículo 101 de la Constitución establece que: “El Estado promoverá el desarrollo económico y social mediante el incremento de la producción, la productividad y la racional utilización de los recursos. Con igual finalidad, fomentará los diversos sectores de la producción y defenderá el interés de los consumidores”.
- Que el artículo 102 de la Constitución dispone que: “Se garantiza la libertad económica, en lo que no se oponga al interés social. El Estado fomentará y protegerá la iniciativa privada dentro de las condiciones necesarias para acrecentar la riqueza nacional y para asegurar los beneficios de ésta al mayor número de habitantes del país”.
- Que, en los últimos años, las Tecnologías de la Información y Comunicación –TIC-, han cambiado la vida de las personas y la forma de hacer negocios, transformando el mundo mediante su combinación con internet; siendo común en la actualidad, que se acuerden contratos y se adopten decisiones a través de este medio que facilita la vida cotidiana y posibilita la realización de transacciones de bienes y servicios, a un menor costo de tiempo y dinero.

- Que desde la aprobación de la Ley de Firma Electrónica, contenida en el Decreto Legislativo N° 133, de fecha uno de octubre de 2015, publicado en el Diario Oficial N° 196, Tomo N° 409, de fecha 26 del mismo mes y año, se ha realizado un esfuerzo por emitir normativa que garantice no sólo el uso de las tecnologías de información y comunicación, sino que además las buenas prácticas internacionales de comercio electrónico, a fin de identificar los posibles obstáculos o barreras que deben superarse mediante la emisión de una Ley marco que establezca los principios o bases sobre las que se va a desarrollar dicha materia.
- Que es necesario crear un marco legal para brindar seguridad jurídica tanto a los comerciantes como a los usuarios que utilizan estas tecnologías, buscando incentivar a nuevas empresas a incursionar en las mismas, generando confianza para hacer uso de las transacciones en línea.

El comercio electrónico, al ser un fenómeno de nivel mundial también tiene entidades internacionales que lo avalan y lo regulan, como, por ejemplo:

- Organización Mundial del Comercio.
- Organización Mundial de Aduanas.
- Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo.
- Fondo Monetario Internacional.

Ante esta nueva dinámica económica y social, las Naciones Unidas (ONU) han establecido lineamientos específicos en materia de protección, en el comercio electrónico.

Las Directrices de las Naciones Unidas para la Protección del Consumidor son un conjunto de principios internacionales que establecen las principales características que deben contener las leyes y políticas de protección del consumidor; estas permiten a los Estados Miembros formular y aplicar leyes, normas y reglamentos nacionales y regionales adaptados y en coherencia a parámetros internacionales de la materia.

Estas directrices se agrupan en dos componentes, y entre estas se encuentra el Comercio Electrónico. Los lineamientos señalan lo siguiente:

- Los Estados Miembros deben esforzarse por fomentar la confianza de los consumidores en el comercio electrónico, mediante la formulación constante de políticas de protección del consumidor transparentes y eficaces, que garanticen un grado de protección que no sea inferior al otorgado en otras formas de comercio.
- Garantizar que los consumidores y las empresas estén informados y sean conscientes de sus derechos y obligaciones en el mercado digital.
- Los Estados Miembros podrían examinar las directrices y normas internacionales pertinentes sobre el comercio electrónico y sus correspondientes revisiones y, en su caso, adaptar esas directrices y normas a sus circunstancias económicas, sociales y ambientales, para que puedan acatarlas.

CAPITULO II. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1 GENERALIDADES.

La metodología es la disciplina que estudia el conjunto de técnicas o métodos que se usan en las investigaciones científicas para alcanzar los objetivos planteados. Por medio del instrumento seleccionado se podrá conocer si las personas están familiarizadas con productos para bebé, saber porque se escogieron los productos y servicios a ofrecer, y cómo ayuda en las necesidades de las personas.

2.1.2 METODO.

Los diferentes métodos que rigen una investigación se conocen como metodología. En el siguiente trabajo se ha utilizado el método de deductivo.

El método deductivo es una de las aproximaciones que se utiliza comúnmente en investigación de mercados, ya que nos permiten demostrar y comprobar cuando la hipótesis sea cierta en una determinada circunstancia.

Este método de investigación parte de tener varias teorías que ya tienen existencias y elaborar hipótesis a base de ellas y así ponerlo a prueba. Se basa en la idea de demostrar si un vínculo causal se encuentra implícito en una teoría en particular, pueda ser cierto en muchos casos, y busca probar si esta teoría se da en circunstancias más generales.

La utilización de este método para el desarrollo del trabajo de investigación para Baby Gu app como nueva empresa que iniciara en el mercado digital, es más útil en la comprobación de la hipótesis, pues ofrece posibilidades de lograr explicar relaciones causales entre los conceptos y variables que se han determinado. También nos ayuda a tener la posibilidad de medir los conceptos cuantitativamente

2.1.3 ENFOQUE.

El enfoque que se utilizará es el cuantitativo, debido a que es él más efectivo para poder medir las estadísticas presentadas en el proyecto, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población.

2.1.4 UNIVERSO.

La población objeto de estudio será el AMSS (Área Metropolitana de San Salvador) el cual está conformado por 14 municipalidades que conforman la unidad territorial de la capital salvadoreña. Al ser una ciudad en pleno crecimiento y expansión al mundo digital y tecnológico se toma como universo de investigación esta extensión territorial que por segmento pertenezca un menor a dicha familia.

2.1.5 POBLACIÓN.

La población es el conjunto de posibles individuos en los que se tiene interés. Para la investigación se usará la población infinita.

2.1.6 MUESTRA.

Tamaño de muestra población infinita.

$$N = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

$$N = \frac{(1.96)^2 0.25}{0.05^2}$$

$$N = \frac{0.9604}{0.0025}$$

$$N = 384$$

La muestra será 384 que representa la cantidad de personas a quienes les realizaremos la encuesta.

2.1.7 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN.

La técnica por realizar será la encuesta, que tiene como fin obtener información deseada de un grupo de personas o una muestra previamente definida.

2.1.8 INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN.

Cuestionario.

1. ¿Suele comprar artículos para bebé?
 - Si
 - No

2. ¿Ha comprado artículos de bebé para regalar a padres que tienen hijos de 1 a 3 años?

- Si
- No

3. ¿Dónde suele comprar la mayoría de los artículos para bebé?

- Tiendas para bebé
- Supermercados o almacenes
- Tiendas en línea
- Otro

4. ¿Le gustaría que existiese una aplicación que le brinde artículos, regalos y eventos para niños menores de 3 años?

- Si
- No

5. ¿Qué tipo de secciones le gustaría que tuviera la aplicación?

- Eventos
- Productos
- Regalos
- Mesas de regalo
- Otros

6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto para bebé?

- \$10.00 a \$20.00
- \$20.00 a \$30.00
- \$30.00 a \$50.00
- \geq a \$50.00

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por evento?

- \$100.00 a \$200.00
- \$300.00 a \$400.00
- \$500.00 a \$800.00
- \geq a \$900.00

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por regalo?

- \$10.00 a \$20.00
- \$20.00 a \$30.00
- \$30.00 a \$50.00
- \geq a \$50.00

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el envío?

- \$1.00 a \$2.00
- \$2.00 a \$3.00
- \$3.00 a \$5.00
- \geq a \$5.00

10. ¿Cómo le gustaría conocer los servicios de una empresa que brinda productos para bebés?

- Presencial
- Aplicación
- Delivery
- Otro

11. ¿Dónde le gustaría que se le mande información sobre artículos de bebé?

- WhatsApp
- Facebook
- Email
- Sitio web
- Otro

2.1.9 PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.

Los resultados obtenidos a través de la encuesta realizada a la muestra ya seleccionada con anterioridad se presentan mediante gráficos con su respectivo análisis.

PREGUNTA 1: ¿Suele comprar artículos para bebé?

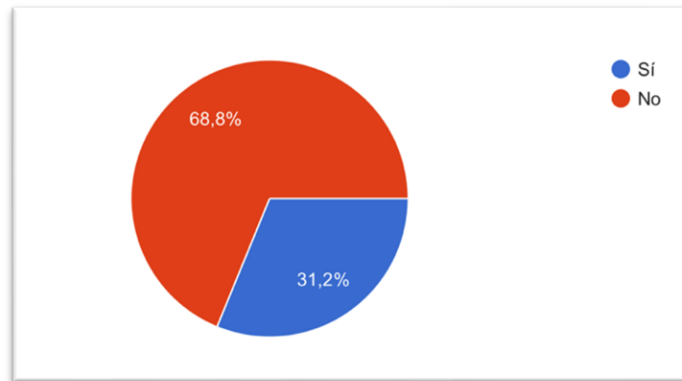


Figura 1 compra de artículos para bebé.

Fuente: autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: muestra que más de la mitad de la población encuestada principalmente padres de familia compran artículos de bebés, obteniendo el 68.8% de la población total, por lo que el otro 31.2% de la población no suele comprar artículos de bebés.

Al observar la respuesta de la primera interrogante del formulario podemos concluir que la mayor parte de la población compra artículos para bebés si ya son padres de familia o si han sido invitados a algún evento relacionado a bebés.

PREGUNTA 2: ¿Ha comprado artículos de bebé para regalar a padres que tienen hijos de 1 a 3 años?

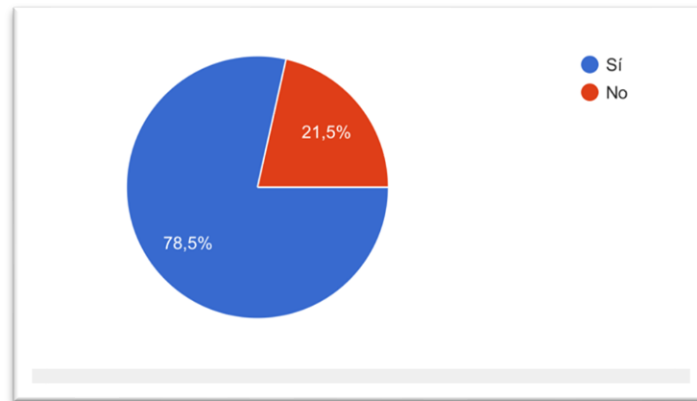


Figura 2 compra de regalos para bebés de 1 a 3 años.

Fuente: autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: el gráfico obtenido de los resultados de la encuesta muestra que el 78.5% de la población ya ha comprado un regalo para los bebés de 1 a 3 años, y la minoría de la población obteniendo un 21.5% no ha comprado un artículo para regalar a bebés de esta edad, es notorio el cambio de porcentaje ya que, si los encuestados aún sin ser padres de familia ya han recibido invitaciones a eventos de bebés en su círculo, esto ha hecho que tengan que comprar un artículo para regalarlo.

PREGUNTA 3: ¿Dónde suele comprar la mayoría de los artículos para bebé?

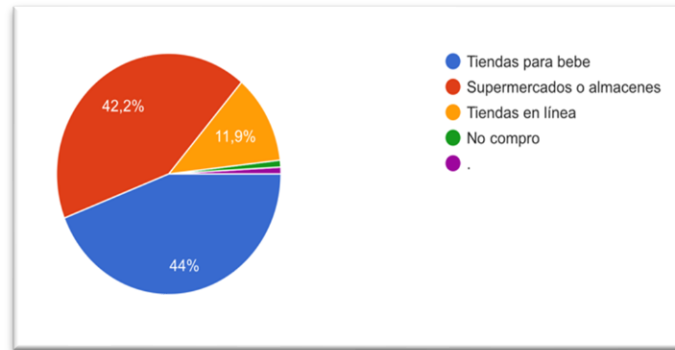


Figura 3: lugar de compra de artículos para bebé.

Fuente: autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Muestra que la mayor parte de la población tiene dos lugares de compras destinadas para artículo de bebé, obteniendo el 44% las tiendas para bebés y el 42.2% almacenes o supermercados y un 11.9% que adquiere los artículos de tiendas en línea.

Las tiendas en línea son lo que apuntan al despegue en la actualidad, sin embargo, optimizar la labor de compra en algo más completo y más fácil, a los consumidores de este tipo de artículos aumenta de manera considerable la preferencia del lugar donde se compran, dejando atrás los lugares convencionales como almacenes o supermercados que conllevan más tiempo en el ciclo de compra.

PREGUNTA 4: ¿Le gustaría que existiese una aplicación que le brinde artículos, regalos y eventos para niños menores de 3 años?

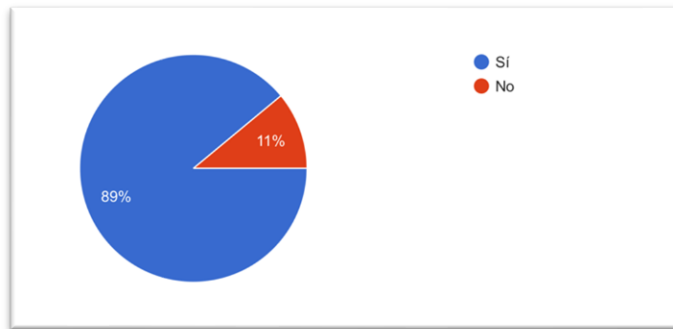


Figura 3 aplicación de artículos, regalos y eventos para niños menores de 3 años.

Fuente: autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: muestra que la mayor parte de la población entre ellos padres de familias y personas que regalan artículos para niños menores de tres años, les gustaría que hubiese una aplicación en la cual adquieran artículos y a la vez pudiese organizar eventos obteniendo el 89% del total de la población, y el 11% restante prefiere seguir haciendo las compras y la organización de eventos de la manera convencional que ya están acostumbrados a realizarlo. Es de vital importancia que la población esté interesada en conocer cómo sería esta nueva plataforma porque nos permite dar un nuevo paso a la innovación en este ámbito.

PREGUNTA 5: ¿Qué tipo de secciones le gustaría que tuviera la aplicación?

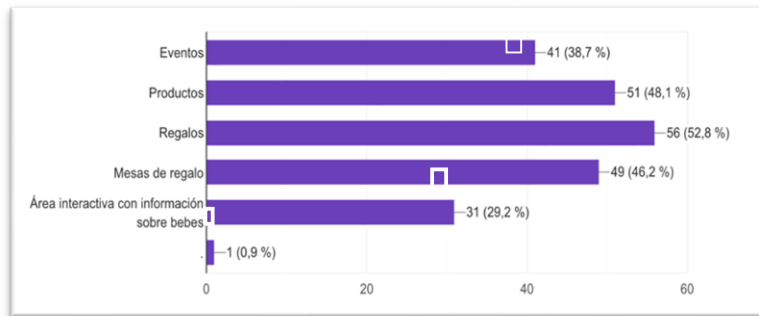


Figura 5: secciones de preferencia de la aplicación.

Fuente: autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: El gráfico nos muestra como el 56.8% de la población ya seleccionada prioriza como principal la sección de regalos dentro de la aplicación y el 48.1% optan similarmente porque hayan más productos dentro de la aplicación y con un porcentaje considerable la población abriéndose a nuevas ideas dentro de una aplicación decidió que si quería que hubiese una sección de eventos dentro de la aplicación obteniendo un 38.7% y la menor parte de la población opta porque haya un área interactiva con información de utilidad para bebés dentro de la app obteniendo un 29.2%.

PREGUNTA 6: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un producto para bebé?

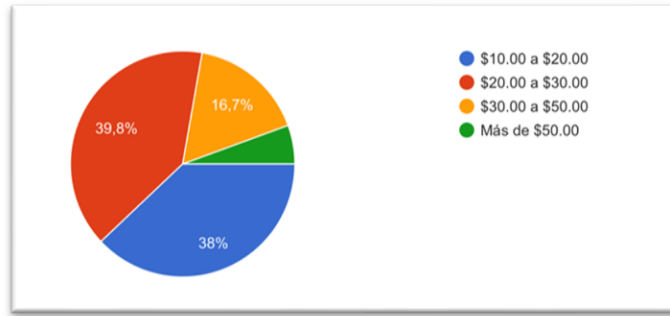


Figura 6: Costo promedio para artículos de bebé.

Fuente: Autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Muestra la población independientemente si el artículo de bebé sea de consumo para su propia familia o para regalo está dispuesto a pagar por producto un rango de \$20.00 a \$30.00 obteniendo el 39.8% dicha parte de la población, y en un rango similar de \$10.00. \$20.00 por artículo, el 38% de la población prefiere pagar esta cantidad por artículo de bebé y un 16.7% de las personas si están conscientes a que por ser artículo de bebés pueden pagar más en un rango de \$30.00 a \$50.00, por lo que la gran parte de la población está conocedora de lo que puedan estar dispuesto a pagar en promedio según el mercado por un artículo ya sea de regalo o consumo propio para los bebés, así podemos tener precios competitivos dentro del mercado y obtener mayores personas que prefieran adquirir los productos con esta nueva aplicación.

PREGUNTA 7: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un evento?

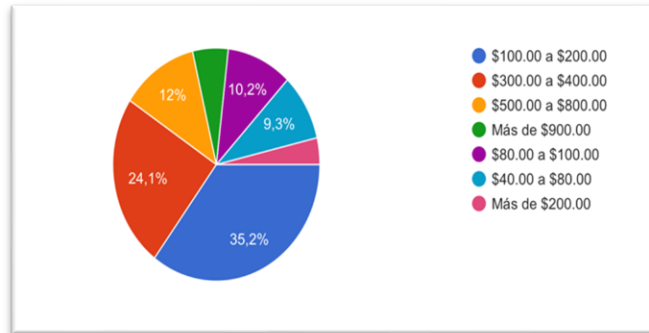


Figura 7: Precios promedios a pagar por organización de evento.

Fuente: Autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Muestra que la población mayoritariamente tiene un rango de \$100.00 a \$200.00 destinado a pagar por un evento para sus bebés representando un 35.2%, de igual forma el segundo presupuesto que obtuvo una parte considerable de la población representando un 24.1% la cual está dispuesta a pagar por un evento un rango de \$300.00 a \$400.0 y entre la minoría se encuentra el 12% de la población los cuales dependerán de su estatus social e ingresos familiares y factores que puedan permitir a estas familias tener un presupuesto de gasto mayor para la organización de eventos ya que ellos optaron por el rango de \$500.00 a \$800.00.

PREGUNTA 8: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por regalo para bebé?

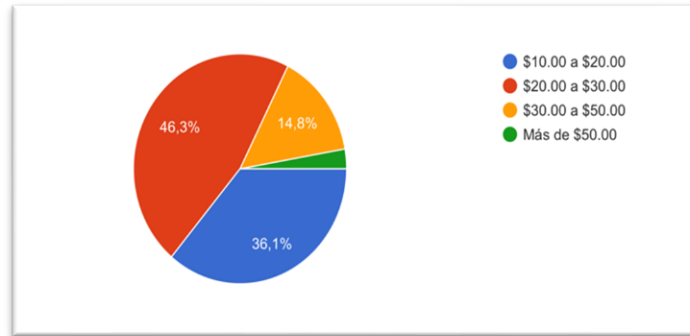


Figura 8: Rango de precio a pagar por regalo para bebé.

Fuente: Autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Al observar los resultados obtenidos de esta pregunta del formulario, se muestra como la gran parte de la muestra anteriormente seleccionada, obteniendo un 46.3% de los resultados está dispuesto a pagar un rango de \$20.00 a \$30.00 por un regalo para bebés ya sea de su familia o, regalos para bebés que estén dentro de su círculo social, basándonos en este supuesto en el cual lo padres gastan más para sus propios hijos y en regalos para otros bebés se abstienen un poco más en el presupuesto por ser regalos, encontramos a la otra parte considerable de la población la cual obtiene un 36.1% que objetaron por gastar un rango de \$10.00 a \$20.00 , y la minoría de la población a cual considera que el rango que ellos gastarían para un regalo sería \$30.00 a \$50.00 obteniendo el 14.8%.

PREGUNTA 9: ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el envío?

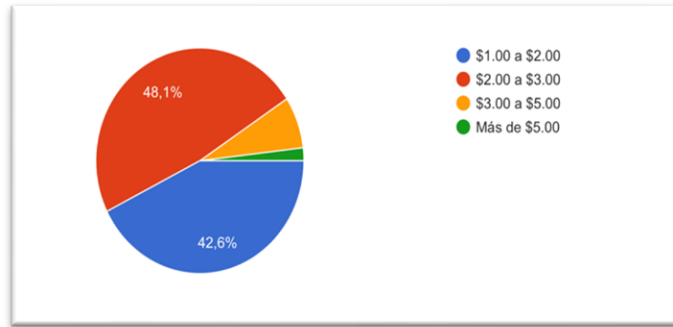


Figura 9: Rango de precio a pagar por el envío.

Fuente: Autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Muestra que la mayor parte de la muestra seleccionada está dispuesta a pagar por un envío ya sea de regalos o artículos de primera necesidad para bebés, de \$2.00 a \$3.00, obteniendo un 48.1%, en un punto similar se encuentra el 42.6% de la población que consideran que pueden pagar de \$1.00 a \$2.00 por un envío, y la minoría de la población obteniendo un 8.1% está dispuesto a pagar \$3.00 a \$5.00 por el envío, considerando que cada porción de la población encuestada considera su lugar de residencia para obtener un rango considerable de cuánto deberían pagar por envíos hacia su lugar de destino.

PREGUNTA 10: ¿Cómo le gustaría conocer los servicios de una empresa que brinda productos para bebé?

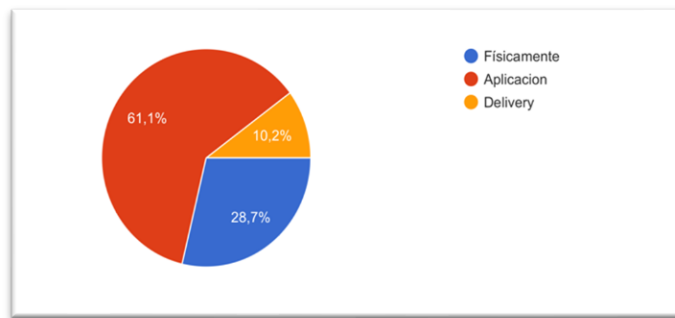


Figura 10: Medios para conocer los servicios que la empresa ofrece.

Fuente: Autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Muestra que el gran porcentaje de la población encuestada prefiere conocer más de la empresa que ofrece artículos de bebé por medio de una aplicación móvil obteniendo esta fracción un 61.1% , este porcentaje es de vital importancia porque nos demuestra que la mayor parte de consumidores optan por una manera más fácil y óptima de obtener información sobre artículos de bebés al alcance y al momento que ellos lo deseen, sin embargo está el otro porcentaje de la población perteneciente al 28.7% que prefiere conocer la empresa físicamente, es decir, en un local, y un porcentaje más pequeño que les gustaría tener la opción de llevarlo a domicilio obteniendo un 10.2% de la población encuestada.

PREGUNTA 11: ¿Dónde le gustaría que se le mande información sobre artículos de bebé?

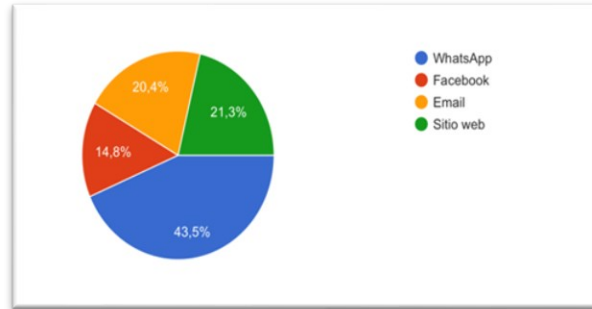


Figura 11: Medios para enviar información sobre artículos de bebé.

Fuente: autoría propia obtenida del Formulario de Google Forms.

Análisis: Muestra que la población encuestada al evaluar los medios en los cuales les gustaría recibir información acerca de los artículos de bebé incluyendo stock, precios, ofertas, novedades, prefieren que la empresa se los envíe vía WhatsApp, obteniendo así el 43.5%, el segundo porcentaje mayor obteniendo es 21.3%, prefieren conocer más información de los artículos de bebé por medio de un sitio web, el 20.4% de esta población encuestada prefieren que le den a conocer este tipo de información por medio de correo electrónico y el 14.8% restante prefieren que les informen vía Facebook.

2.2 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

2.2.1 FODA CRUZADO.

Tabla 1

FODA cruzado sobre “Baby Gu App”

La matriz FODA Cruzada es una clara herramienta fundamental para evaluar la posición de Baby Gu App y evaluar posibles escenarios de crisis, y así poder estar preparados para cada uno de esos escenarios con las estrategias que dicha matriz nos permite realizar.

Es importante tener claras todas las fortalezas y oportunidades que como empresa poseemos para explotar al máximo el potencial con las estrategias generadas e implementarlas de la mejor manera posible.

Análisis FODA Cruzado



Factores Internos



Factores Externos

1-(F) Fortalezas

- Libre disponibilidad de uso y compatibilidad para plataformas Android y apple
- novedosa plataforma que incluye organización de baby shower, revelación de genero y revelación de nombre, como ninguna otra app en el mercado
- Seguimiento en tiempo real del estado del delivery de los productos
- Seguimiento en tiempo real mediante una agenda de cómo va el proceso de su organización de evento
- Funcionamiento amigable para todos los usuarios
- Optimización de tiempo de las actividades de compra para los usuarios competitivos

3-(D) Debilidades

- Falta de conocimiento y confianza en la ejecución y organización de eventos mediante una plataforma digital
- Falta de cobertura en envíos a todo el país
- Aplicaciones en el mercado con experience y similitud en cuanto a tiempos de envíos
- Somos nuevos en el mercado digital por lo que puede generar desconfianza en los usuarios

2-(O) Oportunidades

- Apertura del sector de organización de eventos digital ya que el mercado está en constante crecimiento
- Imagen de marca atractiva para el segmento de mercadodirigido
- Preferencia de los consumidores que se unen a la nueva tendencia de eventos de revelación de género y revelación de nombre
- Preferencia de los consumidores que buscan optimizar su tiempo al momento de las compras o artículos de consumo masivo o regalos para bebés
- Expansión a nivel nacional

Estrategias FO

- Desarrollo de actividades promocionales mediante el uso de redes sociales
- Posicionar como la primera APP en la que se puede organizar sus eventos mediante agenda electrónica
- Crear un sitio web interactivo en donde puedan conocer más a detalle quiénes somos, como funcionamos y las ventajas que pueden obtener mediante publicaciones interactivas.

Estrategias DO

- Selección y capacitación del personal de organización de eventos sobre los últimos parámetros de tendencia en el rubro para ofrecer lo mejor en cada organización de evento
- Potencializar el factor tiempo y optimización de actividades que pueden obtener al ocupar nuestra app, ya que pueden tener todo en un solo lugar.
- Tener personal amplio de delivery que pueda cubrir con eficiencia la zona seleccionada de envíos para que puedan tener una buena experiencia y así se pueda crecer como empresa y se logre expandir el área de cobertura de delivery.

4-(A) Amenazas

- Mayor cobertura de la competencia en el sector Salvadoreño.
- Otras empresas y personas que se dedican a la organización de evento y cuentan con su cartera de cliente definida
- Otras marcas que se dedican a la venta de artículos de primera necesidad y farmacéuticos para bebés
- Tiendas de ropa para bebés que ofrecen amplia variedad.

Estrategias FA

- Crear una campaña de expectación para lograr que clientes potenciales se familiaricen con la nueva marca en el mercado
- Realizar estudio de mercados actuales para entender el flujo de organización de eventos de la nueva tendencia de revelación de genero y revelación de nombre
- Concientizar a los usuarios mediante campañas en redes sociales sobre los diferentes productos de diferentes rubros que pueden adquirir en un dolo envío.

Estrategias DA

- Aumentar el tráfico en redes sociales.
- Lograr posicionarnos como la mejor App de bebes y organización de eventos
- Crear videos educativos y consejos mensuales para los bebés y tendencias para lograr fidelizacion de los usuarios y diferenciación en el mercado.

Fuente: Elaboración propia

2.2.2 DESARROLLO DE 5 FUERZAS DE MICHAEL PORTER.

LAS CINCO FUERZAS DE PORTER



Figura 1: 5 fuerzas de Michael Porter

Fuente: Elaboración propia.

2.2.3 DESARROLLO DE PEST.

PESTEL Análisis del macroentorno



Figura 2: PESTEL

Fuente: Elaboración propia.

2.3. CONCLUSIONES DEL DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN

En resumen, el diagnóstico de la situación de esta innovadora plataforma destinada a la organización de baby showers, revelaciones de género y nombres reveladores, revela un mercado que carece de competidores directos y ofrece un gran potencial de crecimiento. Con características únicas y una propuesta de valor sólida, esta plataforma se encuentra en una posición prometedora para satisfacer las necesidades de un público ávido de experiencias únicas y memorables en el emocionante mundo de la maternidad y la paternidad.

Destaca varias debilidades que necesitan ser abordadas. La falta de conocimiento y confianza en la organización de eventos a través de una plataforma digital plantea un desafío significativo, al igual que la limitada cobertura de envíos a nivel nacional. Además, la competencia en el mercado con aplicaciones más experimentadas y tiempos de envío similares es una preocupación. Como recién llegados al mercado digital, la desconfianza de los usuarios es una barrera adicional por superar. Sin embargo, identificar estas debilidades es el primer paso para desarrollar estrategias que permitan a la plataforma superar estos obstáculos y construir una base sólida de confianza y éxito a largo plazo.

Como Baby Gu app se ha identificado estrategias clave que podrían llevar al éxito. La creación de una campaña de expectativa para construir reconocimiento de marca, el estudio de los mercados actuales para comprender las tendencias de organización de eventos y la concienciación de los usuarios a través de campañas en redes sociales son fortalezas que pueden ayudar a la plataforma a destacar en un mercado competitivo. Sin embargo, también es crucial estar atentos a las amenazas, como la competencia y las cambiantes preferencias del consumidor, para adaptarse y evolucionar continuamente en este dinámico entorno comercial.

La selección y capacitación del personal de organización de eventos para mantenerse al tanto de las últimas tendencias del sector es esencial para ofrecer un servicio de alta calidad. La optimización del tiempo y la centralización de actividades en la aplicación pueden aportar comodidad y eficiencia a los usuarios, destacando como una oportunidad clave. Además, el enfoque en la ampliación de la cobertura de entrega con un personal eficiente podría llevar a una mejor experiencia del cliente y a la expansión de la empresa en el futuro. Estas estrategias bien ejecutadas tienen el potencial de impulsar el éxito y el crecimiento de la plataforma en este mercado

2.4. LIENZO CANVAS

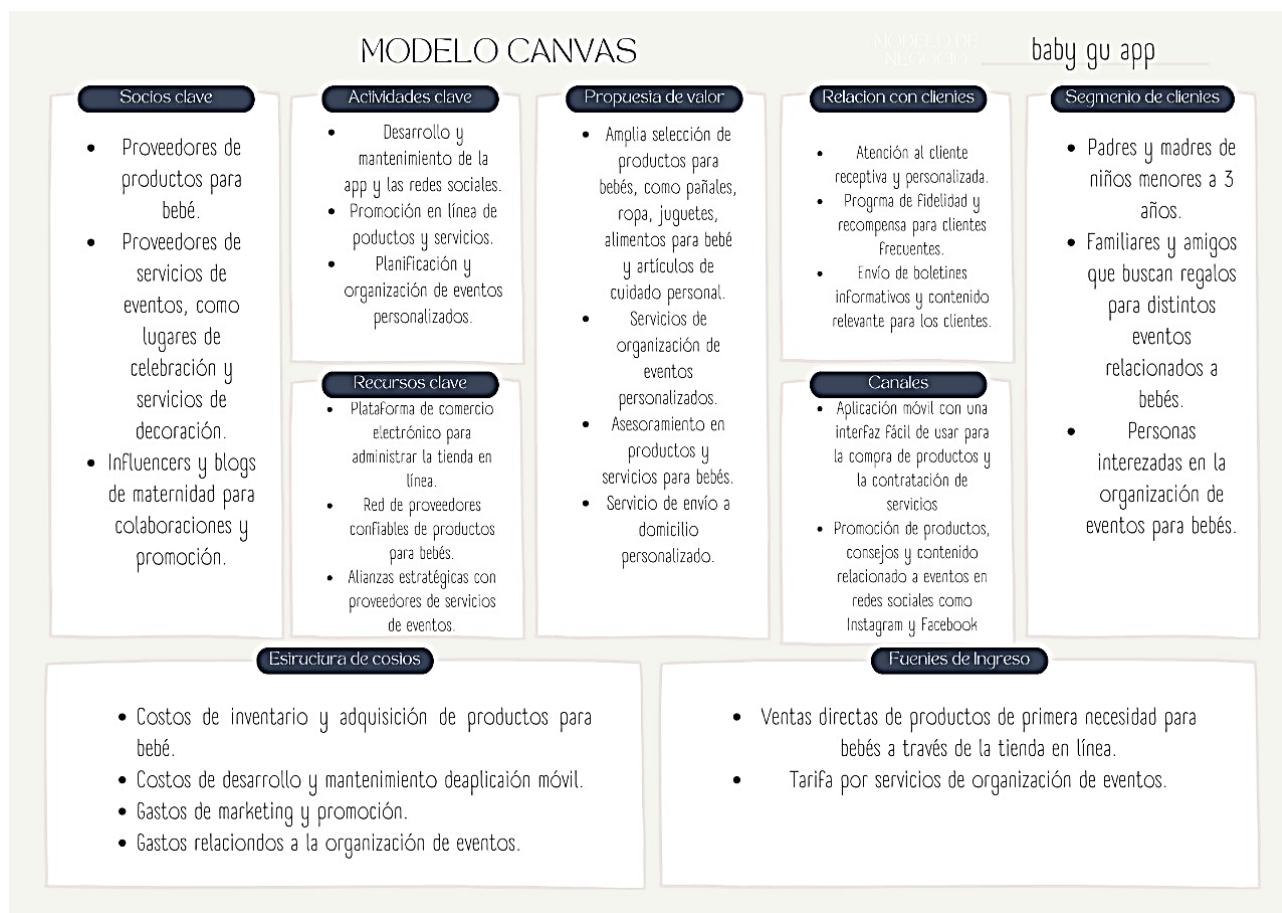


Figura 3: Lienzo Canvas

Fuente: *Elaboración propia.*

CAPITULO III PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO: BABY GU APP

3.1 DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Nombre del Negocio: Baby Gu App

Información general: Será una aplicación diseñada para facilitar compras y eventos de padres y familias con bebés.

Dentro de la app se encontrarán productos variados como juguetes, ropa, pañales, etc., para los cuales se contará con servicio a domicilio para la entrega de los productos deseados.

Además de contar con una sección de eventos donde las personas podrán comprar un paquete para la ocasión que deseen de los primeros años del bebé, en esta sección se encontrará la opción de una mesa de regalo para que las personas no tengan la dificultad de buscar regalos y se pueda manejar toda la organización dentro de una misma aplicación.

3.2 MARCO ESTRATEGICO

3.2.1 MISIÓN.

Proporcionar a nuestros clientes una experiencia única y personalizada a través de nuestra plataforma digital y aplicaciones, donde puedan encontrar una amplia gama de productos de alta calidad para bebés, así como planificar y celebrar los momentos especiales de la vida familiar.

Nos esforzamos por simplificar y enriquecer la vida de los padres, brindando acceso conveniente y seguro a productos esenciales para bebés, desde la comodidad de sus hogares. Además, ser una empresa comprometida a ofrecer un servicio excepcional y atención

personalizada, asegurando que cada cliente se sienta apoyado y entendido en cada etapa de su viaje hacia la maternidad y la paternidad.

3.2.2 VISIÓN.

Nuestra visión es transformar la experiencia de la maternidad y la paternidad en una celebración única y memorable. Nos esforzamos por ser líderes en el mercado online, conectando a las familias en cada etapa de su viaje, desde el embarazo hasta la bienvenida de un nuevo miembro a la familia.

Visualizamos un futuro donde cada familia tenga acceso a nuestra plataforma, que ofrece una amplia gama de productos cuidadosamente seleccionados para bebés y una variedad de servicios excepcionales para celebrar los momentos más significativos de la etapa temprana de un nuevo integrante de la familia.

3.2.3 VALORES.

Estos son los valores que caracterizan a nuestra empresa y que rigen nuestro trabajo:

- Empatía
- Solidaridad
- Familia
- Honestidad
- Honradez

3.2.4 OBJETIVOS.

General.

Diseñar una plataforma digital que ayude a promover un modelo de negocio de productos de primera necesidad para bebés y servicios de organización de eventos relacionados, como baby shower y revelaciones de género para el mercado salvadoreño.

3.2.5 METAS.

- Crear perfiles en redes sociales para que los usuarios puedan comunicarse de manera fácil y rápida, además de permitir una navegación fácil para ver productos disponibles y eventos realizados.
- Demostrar la factibilidad y viabilidad técnica y económica del modelo de negocio Baby Gu que consiste en proporcionar productos para bebés y organizar eventos de manera creativa.
- Diseñar eventos temáticos considerando las preferencias y expectativas de los usuarios para crear experiencias memorables en ellos.
- Seleccionar productos para bebé que sean seguros funcionales y de alta calidad para ofrecer a los clientes opciones confiables para la adquisición de productos de primera necesidad.

3.3DESCRIPCIÓN DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS

SERVICIOS

- Servicio a domicilio:

Dentro de la aplicación móvil contaremos con uno de nuestros puntos competitivos como nueva aplicación móvil, y es que podrás tener el servicio de entregas hasta tu domicilio abarcando varios rubros o segmentos de artículos para bebés, que en un aplicación convencional te pudiese haber llevado de tres a 4 envíos diferentes, en este apartado podrás tener, regalos y artículos de primera necesidad en un solo delivery con un precio accesible y como proyección futura tener más puntos de recolección para minimizar el tiempo de entrega.

- Venta de artículos de primera necesidad para bebés:

En esta sección, venderemos artículos de primera necesidad alimenticios y accesorios que los bebés necesitan a diario en sus primeros años de vida, y artículos farmacéuticos que puedan adquirirse sin necesidad de receta médica, con el fin de que puedan encontrar en un solo lugar las cosas que los padres puedan necesitar en cierto momento para su bebé.

- Gifts para bebés:

En esta sección daremos opciones y combinaciones de regalos que puedes dar para diferentes ocasiones, y podrás comprar artículos individuales y armar tu propio regalo, esta parte será más dinámica ya que puedes elegir el empaque y el mensaje que llevará tu regalo.

Estará dividido por género y complementos para que sea más fácil al espectador poder conocer las posibles opciones de regalo.

- Planeador de evento:

Esta sección será una de las amigables en cuanto a uso e interacción, ya que es acá donde cada espectador tendrá la oportunidad de poder contratarnos para llevar a cabo la realización de todo su evento ya sea un baby shower, revelación de género o incluso revelación de nombre, que es una de las tendencias del rubro, contaremos con un formulario el cual se deberá llenar con datos preliminares que le ayudará al planeador a ejecutar una primera entrevista más asertiva con el cliente. Al llenar el formulario se generará un ticket con el día y la hora en el que la cita ha sido agendado para iniciar la ejecución del evento.

3.4. VENTAJA COMPETITIVA

La ventaja competitiva de Baby Gu App reside en su enfoque holístico hacia la maternidad, proporcionando una plataforma única que no solo ofrece productos esenciales para bebés con entrega a domicilio, sino que también integra un espacio dedicado a la organización de eventos significativos como baby showers, revelaciones de género y nombres. La inclusión de un área interactiva para consejos sobre el cuidado del bebé añade un valor adicional, consolidando la aplicación como un recurso completo y personalizado para las necesidades y celebraciones de las familias en esta etapa especial.

- Oferta Integral para Padres: Baby Gu App se destaca al ofrecer no solo productos esenciales para bebés, sino también un catálogo de regalos y artículos de necesidad básica, simplificando la experiencia de compra para los padres al proporcionar todo en un solo lugar.

- **Experiencia de Celebración Personalizada:** La aplicación va más allá al incluir un apartado exclusivo para la organización de eventos clave en la etapa maternal y bebés, como baby showers, revelaciones de género y nombres. Esto brinda a los usuarios la capacidad de personalizar y celebrar momentos especiales de manera única.
- **Asesoramiento Interactivo:** Baby Gu App no solo se limita a transacciones comerciales; incorpora un área interactiva donde se ofrecen valiosos consejos para el cuidado de los bebés. Esta característica añade un componente educativo y de apoyo, consolidando la aplicación como una compañía integral para los padres en su viaje de crianza.

3.5. PLAN ORGANIZACIONAL

Desarrollar un plan organizacional implica definir la estructura, funciones y procesos clave que serán fundamentales para el éxito del negocio.

a. Estructura organizativa de la empresa

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

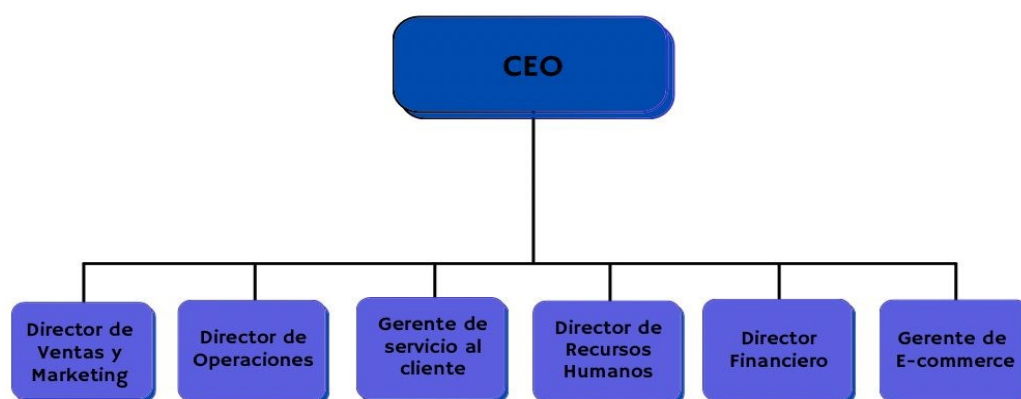


Figura 12: Estructura organizacional

Fuente: Elaboración propia

b. Organización de gestión y Recursos Humanos.

- **Director de Ventas y Marketing:**

El director de Ventas y Marketing lidera estratégicamente nuestras iniciativas para promocionar los productos de bebé y los servicios de organización de eventos que ofrecemos en Baby Gu App. Trabaja arduamente para identificar nuevas oportunidades de mercado, desarrollar campañas creativas y fortalecer las relaciones con nuestros clientes actuales y potenciales.

- **Director de Operaciones:**

El director de Operaciones en Baby Gu App se encarga de garantizar que todos los aspectos de nuestra empresa funcionen sin problemas. Desde la gestión de inventario hasta la logística de entrega, este departamento se enfoca en optimizar la eficiencia y la calidad en cada etapa de la cadena de suministro y operaciones.

- **Gerente de Servicio al Cliente:**

En Baby Gu App, nuestro Gerente de Servicio al Cliente está dedicado a brindar una experiencia excepcional a cada uno de nuestros usuarios. Este equipo está disponible para responder preguntas, resolver problemas y asegurarse de que cada cliente se sienta valorado y escuchado en todo momento.

- **Director de Recursos Humanos:**

El director de Recursos Humanos en Baby Gu App lidera las iniciativas relacionadas con el reclutamiento, la capacitación y el desarrollo del talento en nuestra empresa. Este departamento se esfuerza por crear un ambiente de trabajo inclusivo y colaborativo, donde cada empleado tenga la oportunidad de crecer y prosperar.

- **Director Financiero:**

Nuestro director Financiero en Baby Gu App supervisa la gestión de los recursos financieros de la empresa, garantizando la salud financiera a largo plazo. Este departamento se encarga de la contabilidad, la planificación presupuestaria y el análisis financiero para respaldar la toma de decisiones estratégicas.

- **Gerente de E-commerce:**

El Gerente de E-commerce en Baby Gu App lidera nuestra plataforma digital, asegurando una experiencia de compra fluida y segura para nuestros clientes en línea. Este equipo se enfoca en optimizar la navegación del sitio web, mejorar la funcionalidad de la aplicación y aumentar la conversión de ventas a través de estrategias de marketing digital.

c. Proceso administrativo

El proceso administrativo es un conjunto de funciones administrativas dentro de una organización u empresa que buscan aprovechar al máximo los recursos existentes de forma correcta, rápida y eficaz.

El proceso administrativo sigue una serie de etapas clave que ayudan a planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la organización.

- **Planificación:**

- Establecimiento de Objetivos: Definir metas específicas, medibles, alcanzables, relevantes y con un límite de tiempo.

- Desarrollo de Estrategias: Crear estrategias para alcanzar los objetivos establecidos. Por ejemplo, desarrollar una nueva línea de productos para bebés.

- Planificación Operativa: Detallar acciones específicas para implementar las estrategias. Por ejemplo, lanzar una campaña de marketing en redes sociales.

- **Organización:**

- Diseño Organizativo: Establecer la estructura organizativa y definir roles y responsabilidades. Por ejemplo, asignar funciones a los departamentos de ventas, marketing, etc.

- Asignación de Recursos: Distribuir adecuadamente los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.).

- Establecimiento de Procesos: Definir y documentar los procesos internos para garantizar la eficiencia.

- **Dirección:**

- Liderazgo: Motivar y guiar a los empleados hacia el logro de los objetivos.

- Comunicación: Facilitar la comunicación efectiva entre los equipos y departamentos.

- Toma de Decisiones: Tomar decisiones oportunas y basadas en datos para resolver problemas. Por ejemplo, decidir sobre la introducción de nuevos productos en función de la investigación de mercado.

- **Control:**

- Establecimiento de Estándares: Definir estándares de desempeño para evaluar el rendimiento. Por ejemplo, establecer metas de ventas mensuales.

- Medición del Desempeño: Evaluar el desempeño real en comparación con los estándares establecidos.

- Corrección de Desviaciones: Tomar medidas correctivas para abordar desviaciones o brechas en el rendimiento.

d. Identificación y características de proveedores

La elección de proveedores es crucial para garantizar la calidad y la disponibilidad de los productos. A continuación, se muestran algunas características a tener en cuenta al momento de elegir un proveedor:

- **Fiabilidad:**

- Entregas Puntuales: Los proveedores deben ser capaces de cumplir con los plazos de entrega acordados.

- Consistencia en la Calidad: Proporcionar productos de calidad de manera constante.

- **Calidad del Producto:**

- Certificaciones y Normativas: Cumplir con estándares de calidad y seguridad para productos infantiles.

- Muestras y Pruebas de Producto: Solicitar y evaluar muestras antes de establecer una relación comercial.

- **Capacidad de Producción:**

- Volumen de Producción: Asegurarse de que el proveedor pueda manejar la escala de producción necesaria.

- Flexibilidad: Ser capaz de adaptarse a cambios en la demanda y pedidos personalizados.

- **Costos y Términos Comerciales:**

- Precios Competitivos: Ofrecer tarifas competitivas sin comprometer la calidad.

- Condiciones de Pago: Establecer términos de pago justos y sostenibles para ambas partes.

- **Reputación y Referencias:**

- Historial del Proveedor: Investigar la reputación del proveedor en la industria.

- Referencias Comerciales: Obtener referencias de otras empresas que hayan trabajado con el proveedor.

- **Ubicación y Logística:**

- Proximidad Geográfica: Preferir proveedores cercanos para reducir costos de envío y tiempos de entrega.

- Capacidad Logística: Evaluar la eficiencia en la gestión de la cadena de suministro.

- **Capacidad de Innovación:**

- Investigación y Desarrollo: Valorar proveedores que inviertan en la mejora continua y la innovación.

- Adaptabilidad a Tendencias del Mercado: Ser capaz de responder a las tendencias cambiantes en productos para bebés.

- **Compatibilidad Cultural:**

- Valores Empresariales Compatibles: Alinear los valores y la ética empresarial con los del proveedor.

- Comunicación Efectiva: Asegurar una comunicación clara y eficiente.

- **Capacidad Financiera:**

- Estabilidad Financiera: Trabajar con proveedores financieramente estables para evitar interrupciones en la cadena de suministro.

- Transparencia Financiera: Establecer una relación de confianza con proveedores que sean transparentes en sus prácticas financieras.

3.6 PLAN DE MERCADEO

- **Resultados de la investigación de mercado**

A continuación, se detallará todas las actividades necesarias para poder alcanzar las metas en marketing y que se puedan cumplir, con el fin de aumentar o proyectar ventas.

- Enero: Publicidad en redes de forma masiva sobre la marca.
- Febrero: Promociones y publicidad sobre productos específicos (organización de eventos para bebé).
- Marzo: Publicidad en redes sobre estilo de vida más cómodo, al comprar desde la app los productos de primera necesidad para bebés.

- Abril: Publicidad para descargar la app y poder obtener beneficios extra.
- Mayo: Give away en redes para las personas que han descargado la app.
- Junio: Contrato con influencers o personas referentes en redes para el público objetivo de Baby Gu, demostrando la facilidad de la app y ejemplificando el uso.
- Julio: Publicidad en redes para productos que vayan bajos en ventas para potenciarlos con descuentos de mid season.
- Agosto: Publicidad en redes para productos en descuento y mostrar nueva mercadería de invierno para bebé.
- Septiembre: Publicidad para nuevos productos.
- Octubre: Activaciones de marca en diferentes centros comerciales o en lugares públicos para ser top mind.
- Noviembre: Uso de redes para promocionar la app y promociones de black Friday.
- Diciembre: Publicidad sobre la temática de navidad y formas distintas para regalar a un bebé.

Todas estas estrategias de marketing serán para alcanzar las metas propuestas de perfil en redes sociales para una comunicación más sencilla y eficaz, demostrar la factibilidad técnica y económica del modelo de negocio y lograr la proyección de ventas esperada en el primer año de la empresa, tanto en productos, como en eventos

- **Marketing Mix Digital**

- **❖ Producto:**

- Descripción del Producto: Baby Gu App es una aplicación todo en uno, diseñada para facilitar la organización de eventos especiales como baby showers, revelaciones de género y bautizos, mientras ofrece la facilidad de obtener los productos para bebés de una manera más sencilla.
- Características Destacadas:
 - Creación de listas de regalos personalizadas.
 - Coordinación de invitaciones y recordatorios de eventos.
 - Herramientas de organización de eventos en línea.
 - Recursos y consejos útiles para padres primerizos.
 - Organización de evento en general.

- **❖ Precio:**

- Estrategia de Precios: Ofrecer la aplicación de forma gratuita con funcionalidades básicas, y ofertas en productos de temporada para incentivar la compra.
- Descuentos y Promociones: Descuentos promocionales para nuevas personas en la app y promociones estacionales para eventos específicos, como descuentos para baby showers durante el mes de embarazo.

- **❖ Promoción:**

- Campañas en Redes Sociales: Desarrollar campañas creativas en plataformas como Instagram y Facebook, destacando testimonios de usuarios, tutoriales de uso y promociones exclusivas para seguidores.

- Marketing de Contenidos: Crear blogs y contenido informativo relacionado con la maternidad y la organización de eventos, optimizado para redes para atraer a usuarios interesados en estas temáticas.
- Colaboraciones y Patrocinios: Colaborar con influencers y expertos en maternidad para promover la aplicación a través de reseñas, publicaciones patrocinadas y participación en eventos en línea.

❖ **Plaza:**

- Tiendas de Aplicaciones: Asegurar una presencia destacada en App Store y Google Play Store con descripciones atractivas, capturas de pantalla llamativas y comentarios positivos.
- Alianzas Estratégicas: Establecer asociaciones con tiendas de artículos para bebés para promociones conjuntas y distribución de material promocional.

3.7 PLAN DE VENTAS

- **Ciclo de Ventas**

Un ciclo de ventas es un proceso diseñado para llevar a un cliente a consumir las ofertas de una marca. Estos ciclos funcionan como pautas que acompañan cada etapa de compra, desde la prospección, el contacto y la investigación hasta la presentación de la oferta y el cierre de la venta.

❖ **Prospección:**

Presencia en Eventos Locales:

- Participación en ferias de bebés y eventos comunitarios.

- Organización de eventos propios, como demostraciones de productos.

❖ **Conexión:**

Contenido Educativo:

- Crear blogs, videos o infografías sobre cuidado infantil, últimas tendencias en productos para bebés, etc.

- Fomentar la participación mediante comentarios y preguntas.

❖ **Calificación:**

Encuestas y Formularios:

- Realizar encuestas para comprender las necesidades específicas de los clientes.
- Ofrecer incentivos, como cupones, a cambio de completar formularios.

❖ **Presentación:**

Personalización:

- Utilizar datos recopilados para personalizar recomendaciones de productos.
- Ofrecer opciones de personalización para regalos y productos.

Paquetes de Eventos:

- Crear paquetes especiales que incluyen productos y servicios para eventos infantiles.

❖ **Manejo de objeciones:**

Garantía de Satisfacción:

- Proporcionar garantías de devolución y cambios para generar confianza.
- Destacar testimonios y reseñas de clientes satisfechos.

❖ **Cierre:**

Decoración y Accesorios:

- Ofrecer productos adicionales como decoración y accesorios para eventos infantiles.

Programa de Lealtad:

- Implementar un programa de puntos por cada compra que se pueda canjear en futuras adquisiciones.

❖ **Seguimiento:**

Seguimiento Postventa:

- Enviar correos electrónicos de agradecimiento después de cada compra.
- Preguntar por la experiencia del cliente y brindar un servicio de atención al cliente excepcional.
- Realizar un seguimiento después de eventos infantiles para recopilar comentarios.

Programa de Referidos:

- Incentivar a los clientes a referir amigos y familiares con descuentos exclusivos.
- Recompensar tanto al referente como al nuevo cliente.

- **Proyección de Ventas**

Tabla 2 *Proyección de unidades vendidas del primer año de Baby Gu App*

La tabla "Proyecciones de venta - unidades" muestra las proyecciones de ventas en unidades para cada producto o servicio, desglosadas por mes.

La tabla incluye las ventas por mes que es la cantidad de unidades que se espera vender de cada producto o servicio en cada mes, y la cantidad total de unidades que se espera vender de cada producto o servicio en el año.

PROYECCIONES DE VENTA - UNIDADES - Página A															
Producto o Servicio	Unidad de medida	Precio Unitario	Año 1												TOTAL
			Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
pacha 2 en 1 Dr. Browns	Artículo	\$ 2.99	30	31	31	32	32	33	34	34	35	36	37	37	402
Mordedor jirafa	Artículo	\$ 7.50	15	15	16	16	16	17	17	17	18	18	18	19	201
Kit de cuidado 5 piezas	Artículo	\$ 18.99	20	20	21	21	22	22	23	23	23	24	24	25	268
termómetro wakids	Artículo	\$ 4.99	10	10	10	11	11	11	11	11	12	12	12	12	134
Plato y set de cubiertos en silicón para bebés	Artículo	\$ 24.99	10	10	10	11	11	11	11	11	12	12	12	12	134
Frazada con muñeco de apego	Artículo	\$ 12.99	20	20	21	21	22	22	23	23	23	24	24	25	268
Gimnasio para bebé	Artículo	\$ 34.99	10	10	10	11	11	11	11	11	12	12	12	12	134
Bañera	Artículo	\$ 7.99	15	15	16	16	16	17	17	17	18	18	18	19	201
Paquete BABY GU	Servicio	\$ 500.00	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	32
Paquete BABY GU PLUS	Servicio	\$ 1,000.00	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	32

Fuente: *Elaboración propia*

Tabla 3 *Proyección de ingresos por ventas del primer año de Baby Gu App*

La tabla "Proyecciones de venta - USS" muestra las proyecciones de ventas en dólares estadounidenses para cada producto o servicio, desglosadas por mes.

La tabla incluye las ventas por mes, los ingresos totales que se espera generar por la venta de cada producto o servicio en cada mes y los ingresos totales que se espera generar por la venta de cada producto o servicio en el año.

PROYECCIONES DE VENTA - USS -

No.	Producto o Servicio	Ventas del Año 1 (\$)												TOTAL
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
1	pacha 2 en 1 Dr. Browns	\$ 89.70	\$ 91.49	\$ 93.32	\$ 95.19	\$ 97.09	\$ 99.04	\$ 101.02	\$ 103.04	\$ 105.10	\$ 107.20	\$ 109.34	\$ 111.53	\$ 1,203
2	Mordedor jirafa	\$ 112.50	\$ 114.75	\$ 117.05	\$ 119.39	\$ 121.77	\$ 124.21	\$ 126.69	\$ 129.23	\$ 131.81	\$ 134.45	\$ 137.14	\$ 139.88	\$ 1,509
3	Kit de cuidado 5 piezas	\$ 379.80	\$ 387.40	\$ 395.14	\$ 403.05	\$ 411.11	\$ 419.33	\$ 427.72	\$ 436.27	\$ 445.00	\$ 453.90	\$ 462.97	\$ 472.23	\$ 5,094
4	termómetro wakids	\$ 49.90	\$ 50.90	\$ 51.92	\$ 52.95	\$ 54.01	\$ 55.09	\$ 56.20	\$ 57.32	\$ 58.47	\$ 59.64	\$ 60.83	\$ 62.04	\$ 669
5	Plato y set de cubiertos en silicón para bebés	\$ 249.90	\$ 254.90	\$ 260.00	\$ 265.20	\$ 270.50	\$ 275.91	\$ 281.43	\$ 287.06	\$ 292.80	\$ 298.65	\$ 304.63	\$ 310.72	\$ 3,352
6	Frazada con muñeco de apego	\$ 259.80	\$ 265.00	\$ 270.30	\$ 275.70	\$ 281.22	\$ 286.84	\$ 292.58	\$ 298.43	\$ 304.40	\$ 310.49	\$ 316.69	\$ 323.03	\$ 3,484
7	Gimnasio para bebé	\$ 349.90	\$ 356.90	\$ 364.04	\$ 371.32	\$ 378.74	\$ 386.32	\$ 394.04	\$ 401.93	\$ 409.96	\$ 418.16	\$ 426.53	\$ 435.06	\$ 4,693
8	Bañera	\$ 119.85	\$ 122.25	\$ 124.69	\$ 127.19	\$ 129.73	\$ 132.32	\$ 134.97	\$ 137.67	\$ 140.42	\$ 143.23	\$ 146.10	\$ 149.02	\$ 1,607
9	Paquete BABY GU	\$ 1,000.00	\$ 1,050.00	\$ 1,102.50	\$ 1,157.63	\$ 1,215.51	\$ 1,276.28	\$ 1,340.10	\$ 1,407.10	\$ 1,477.46	\$ 1,551.33	\$ 1,628.89	\$ 1,645.18	\$ 15,852
10	Paquete BABY GU PLUS	\$ 2,000.00	\$ 2,100.00	\$ 2,205.00	\$ 2,315.25	\$ 2,431.01	\$ 2,552.56	\$ 2,680.19	\$ 2,814.20	\$ 2,954.91	\$ 3,102.66	\$ 3,257.79	\$ 3,290.37	\$ 31,704
Total de Ventas Mensuales		\$ 4,611.35	\$ 4,793.58	\$ 4,983.95	\$ 5,182.85	\$ 5,390.70	\$ 5,607.91	\$ 5,834.93	\$ 6,072.24	\$ 6,320.32	\$ 6,579.70	\$ 6,850.91	\$ 6,939.06	Total de Ventas Anuales = \$ 69,167

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4 Proyección de unidades vendidas del año dos al año cinco para Baby Gu App

La tabla muestra las proyecciones de ventas en unidades para cada producto o servicio, desglosadas por año, se espera que las ventas en unidades de la aplicación crezcan significativamente durante el período de proyección.

PROYECCIONES DE VENTA - UNIDADES - Página B

No.	Producto o Servicio	Unidad de	Año 2				TOTAL	Año 3				Año 4	Año 5	
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4		Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4			
1	pacha 2 en 1 Dr. Browns	Artículo	101	107	114	121	443	111	118	125	133	487	536	589
2	Mordedor jirafa	Artículo	50	54	57	60	221	56	59	63	66	243	268	295
3	Kit de cuidado 5 piezas	Artículo	67	71	76	80	295	74	79	83	89	325	357	393
4	termómetro wakids	Artículo	34	36	38	40	148	37	39	42	44	162	179	196
5	Plato y set de cubiertos	Artículo	34	36	38	40	148	37	39	42	44	162	179	196
6	Frazada con muñeco de	Artículo	67	71	76	80	295	74	79	83	89	325	357	393
7	Gimnasio para bebé	Artículo	34	36	38	40	148	37	39	42	44	162	179	196
8	Bañera	Artículo	50	54	57	60	221	56	59	63	66	243	268	295
9	Paquete BABY GU	Servicio	7	8	9	11	35	8	9	10	12	38	42	46
10	Paquete BABY GU	Servicio	7	8	9	11	35	8	9	10	12	38	42	46

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5 Proyección de ingresos por ventas del año dos al año cinco para Baby Gu App

La tabla de proyección de ventas en dólares estadounidenses del año 2 al año 5 muestra las ventas esperadas en dólares estadounidenses para cada producto o servicio, desglosadas por año.

PROYECCIONES DE VENTAS -US S-

No.	Producto o Servicio	Unidad de	Año 2					TOTAL	Año 3				TOTAL	Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Trimestre 1		Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4				
1	pacha 2 en 1 Dr. Browns	Articulo	\$ 332.17	\$ 352.50	\$ 374.07	\$ 396.97	\$ 1,455.71	\$ 401.92	\$ 426.52	\$ 452.63	\$ 480.33	\$ 1,761.41	\$ 2,131.30	\$ 2,578.88	
2	Mordedor jirafa	Articulo	\$ 416.60	\$ 442.10	\$ 469.16	\$ 497.87	\$ 1,825.72	\$ 504.08	\$ 534.94	\$ 567.68	\$ 602.43	\$ 2,209.12	\$ 2,673.04	\$ 3,234.38	
3	Kit de cuidado 5 piezas	Articulo	\$ 1,406.43	\$ 1,492.52	\$ 1,583.87	\$ 1,680.82	\$ 6,163.63	\$ 1,701.78	\$ 1,805.94	\$ 1,916.48	\$ 2,033.79	\$ 7,458.00	\$ 9,024.18	\$ 10,919.25	
4	termómetro wakids	Articulo	\$ 184.76	\$ 196.09	\$ 208.10	\$ 220.83	\$ 809.81	\$ 223.59	\$ 237.27	\$ 251.80	\$ 267.21	\$ 979.87	\$ 1,185.64	\$ 1,434.63	
5	Plato y set de cubiertos	Articulo	\$ 925.40	\$ 982.04	\$ 1,042.15	\$ 1,105.94	\$ 4,055.53	\$ 1,119.73	\$ 1,188.27	\$ 1,261.00	\$ 1,338.19	\$ 4,907.20	\$ 5,937.71	\$ 7,184.63	
6	Frazada con muñeco de	Articulo	\$ 962.06	\$ 1,020.95	\$ 1,083.44	\$ 1,149.75	\$ 4,216.20	\$ 1,164.09	\$ 1,235.35	\$ 1,310.96	\$ 1,391.20	\$ 5,101.60	\$ 6,172.94	\$ 7,469.25	
7	Gimnasio para bebé	Articulo	\$ 1,295.71	\$ 1,375.02	\$ 1,459.18	\$ 1,548.49	\$ 5,678.40	\$ 1,567.81	\$ 1,663.77	\$ 1,765.61	\$ 1,873.68	\$ 6,870.86	\$ 8,313.74	\$ 10,059.63	
8	Bañera	Articulo	\$ 443.81	\$ 470.98	\$ 499.81	\$ 530.40	\$ 1,945.00	\$ 537.02	\$ 569.89	\$ 604.77	\$ 641.78	\$ 2,353.45	\$ 2,847.68	\$ 3,445.69	
9	Paquete BABY GU	Servicio	\$ 3,814.53	\$ 4,415.79	\$ 5,111.83	\$ 5,838.74	\$ 19,180.88	\$ 4,615.58	\$ 5,343.11	\$ 6,185.31	\$ 7,064.88	\$ 23,208.87	\$ 28,082.73	\$ 33,980.11	
10	Paquete BABY GU	Servicio	\$ 7,629.05	\$ 8,831.58	\$ 10,223.66	\$ 11,677.48	\$ 38,361.77	\$ 9,231.15	\$ 10,686.21	\$ 12,370.62	\$ 14,129.76	\$ 46,417.74	\$ 56,165.47	\$ 67,960.21	
Total de Ventas Trimestrales			\$ 17,410.54	\$ 19,579.56	\$ 22,055.26	\$ 24,647.30		\$ 21,066.75	\$ 23,691.27	\$ 26,686.86	\$ 29,823.23				
Total de Ventas Anuales							\$ 83,692.65					\$ 101,268.11	\$ 122,534.42	\$ 148,266.64	

Fuente: Elaboración propia

3.8 PLAN FINANCIERO

- **Plan de inversión.**

Tabla 6 *Supuestos de inversión y financiación*

La tabla de supuestos de inversión y financiación da una visión de las necesidades financieras del proyecto. La tabla muestra que se necesitará \$14,000.00 para financiar el proyecto. Se financiará con \$2,000.00 de capital propio y \$12,000.00 de préstamos financieros.

Concepto	FINANCIAMIENTO			
	Monto	Fondos Propios	Fondos - ETI	Préstamos Financieros
Equipo:	\$ 1,000.00	\$ -	\$ -	\$ 1,000.00
2 computadoras	\$ 1,000.00			\$ 1,000.00
Capital de Trabajo:	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00	\$ -	\$ (1,000.00)
Efectivo	\$ 1,000.00	\$ 2,000.00		\$ (1,000.00)
Otros:	\$ 12,000.00	\$ -	\$ -	\$ 12,000.00
Desarrollo de app	\$ 12,000.00			\$ 12,000.00
Totales:	\$ 14,000.00	\$ 2,000.00	\$ -	\$ 12,000.00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7 *Cuota de préstamo*

La cuota mensual del préstamo incluye el pago del capital, los intereses y los seguros. En este caso, la cuota mensual del préstamo es relativamente baja debido al plazo largo del préstamo.

Cálculo Cuota Préstamo	
Monto:	\$ 12,000.00
Interés Anual:	7.50%
Plazo en Meses:	60
Cuota:	(\$240.46)
Seguros:	1.00%
Cuota Total:	\$ 242.86

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8 *Amortización de préstamo*

La tabla de amortización del préstamo muestra que la mayor parte de los pagos mensuales del préstamo se utilizan para pagar intereses al principio del plazo. Según avanza el plazo, la mayoría de los pagos mensuales se usan para reducir el saldo del préstamo.

Tabla de Amortización de Préstamo				
Periodo	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				\$ 12,000.00
1	240.46	75.00	165.46	\$ 11,834.54
2	240.46	73.97	166.49	\$ 11,668.06
3	240.46	72.93	167.53	\$ 11,500.53
4	240.46	71.88	168.58	\$ 11,331.95
5	240.46	70.82	169.63	\$ 11,162.32
6	240.46	69.76	170.69	\$ 10,991.63
7	240.46	68.70	171.76	\$ 10,819.87
8	240.46	67.62	172.83	\$ 10,647.04
9	240.46	66.54	173.91	\$ 10,473.13
10	240.46	65.46	175.00	\$ 10,298.13
11	240.46	64.36	176.09	\$ 10,122.04
12	240.46	63.26	177.19	\$ 9,944.84
13	240.46	62.16	178.30	\$ 9,766.54
14	240.46	61.04	179.41	\$ 9,587.13
15	240.46	59.92	180.54	\$ 9,406.59
16	240.46	58.79	181.66	\$ 9,224.93
17	240.46	57.66	182.80	\$ 9,042.13
18	240.46	56.51	183.94	\$ 8,858.19
19	240.46	55.36	185.09	\$ 8,673.09
20	240.46	54.21	186.25	\$ 8,486.85
21	240.46	53.04	187.41	\$ 8,299.43
22	240.46	51.87	188.58	\$ 8,110.85
23	240.46	50.69	189.76	\$ 7,921.09
24	240.46	49.51	190.95	\$ 7,730.14
25	240.46	48.31	192.14	\$ 7,538.00
26	240.46	47.11	193.34	\$ 7,344.65
27	240.46	45.90	194.55	\$ 7,150.10
28	240.46	44.69	195.77	\$ 6,954.34
29	240.46	43.46	196.99	\$ 6,757.34
30	240.46	42.23	198.22	\$ 6,559.12
31	240.46	40.99	199.46	\$ 6,359.66
32	240.46	39.75	200.71	\$ 6,158.95
33	240.46	38.49	201.96	\$ 5,956.99
34	240.46	37.23	203.22	\$ 5,753.77
35	240.46	35.96	204.49	\$ 5,549.27
36	240.46	34.68	205.77	\$ 5,343.50
37	240.46	33.40	207.06	\$ 5,136.44
38	240.46	32.10	208.35	\$ 4,928.09
39	240.46	30.80	209.65	\$ 4,718.44
40	240.46	29.49	210.97	\$ 4,507.47
41	240.46	28.17	212.28	\$ 4,295.19
42	240.46	26.84	213.61	\$ 4,081.58
43	240.46	25.51	214.95	\$ 3,866.63
44	240.46	24.17	216.29	\$ 3,650.34
45	240.46	22.81	217.64	\$ 3,432.70
46	240.46	21.45	219.00	\$ 3,213.70
47	240.46	20.09	220.37	\$ 2,993.33
48	240.46	18.71	221.75	\$ 2,771.58
49	240.46	17.32	223.13	\$ 2,548.45
50	240.46	15.93	224.53	\$ 2,323.92
51	240.46	14.52	225.93	\$ 2,097.99
52	240.46	13.11	227.34	\$ 1,870.65
53	240.46	11.69	228.76	\$ 1,641.88
54	240.46	10.26	230.19	\$ 1,411.69
55	240.46	8.82	231.63	\$ 1,180.06
56	240.46	7.38	233.08	\$ 946.98
57	240.46	5.92	234.54	\$ 712.44
58	240.46	4.45	236.00	\$ 476.44
59	240.46	2.98	237.48	\$ 238.96
60	240.46	1.49	238.96	\$ (0.00)

Fuente: Elaboración propia

- Estructura de costos.

Tabla 9 Detalle de Costo Bruto

La tabla muestra a detalle el costo bruto de cada producto o servicio que ofrece la aplicación.

Detalle COSTO BRUTO	Bañera		Paquete BABY GU		Paquete BABY GU PLUS											
	Costo	%	Costo	%	Costo	%		%		%		%		%		%
Materia Prima / Materiales		0%		0%		0%										
Mercadería	\$ 4.39	84%	\$ 275.00	100%	\$ 550.00	100%										
Empaques	\$ 0.05	16%		0%		0%										
Otros		0%		0%		0%										
Total	\$ 5.24	100%	\$ 275.00	100%	\$ 550.00	100%										

Detalle COSTO BRUTO	pacha 2 en 1 Dr. Browns		Mordedor jirafa		Kit de cuidado 5 piezas		termómetro wakids		set de cubiertos en silicón para		Frazada con muñeco de apego		Gimnasio para bebé	
	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%	Costo	%
Materia Prima / Materiales		0%		0%	\$ -	0%		0%		0%		0%		0%
Mercadería	\$ 1.80	92%	\$ 4.13	96%	\$ 10.44	99%	\$ 2.744500	95%	\$ 13.744500	99%	\$ 7.14	98%	\$ 19.24	96%
Empaques	\$ 0.15	8%	\$ 0.15	4%	\$ 0.15	1%	\$ 0.15	5%	\$ 0.15	1%	\$ 0.15	2%	\$ 0.85	4%
Otros		0%		0%		0%		0%		0%		0%		0%
Total	\$ 1.95	100%	\$ 4.28	100%	\$ 10.59	100%	\$ 2.894500	100%	\$ 13.894500	100%	\$ 7.29	100%	\$ 20.09	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 10 Costo Bruto a 5 años

La tabla muestra el costo bruto de una variedad de productos durante un período de 5 años. El costo bruto de la mayoría de los productos y servicios aumenta durante el período de 5 años. Esto se debe a una variedad de factores, como el aumento de los costos de los materiales, la mano de obra, etc.

COSTO BRUTO	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Unidades	Costo Unitario	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total	Unidades	Costo Unit.	Total
pacha 2 en 1 Dr. Browns	402	\$ 1.95	\$ 784.61	443	\$ 2.15	\$ 949.37	487	\$ 2.36	\$ 1,148.74	536	\$ 2.50	\$ 1,389.98	589	\$ 2.85	\$ 1,681.88
Mordedor jirafa	201	\$ 4.28	\$ 860.05	221	\$ 4.70	\$ 1,040.66	243	\$ 5.17	\$ 1,259.20	268	\$ 5.59	\$ 1,523.63	295	\$ 6.26	\$ 1,843.59
Kit de cuidado 5 piezas	288	\$ 10.59	\$ 2,841.89	295	\$ 11.65	\$ 3,438.88	325	\$ 12.82	\$ 4,180.81	357	\$ 14.10	\$ 5,034.58	393	\$ 15.51	\$ 6,091.84
termómetro wakids	134	\$ 2.89	\$ 388.21	148	\$ 3.18	\$ 469.74	162	\$ 3.50	\$ 569.38	179	\$ 3.85	\$ 687.74	196	\$ 4.24	\$ 832.17
Plato y set de cubiertos en silicón	134	\$ 13.89	\$ 1,863.54	148	\$ 15.28	\$ 2,254.89	162	\$ 16.81	\$ 2,728.41	179	\$ 18.49	\$ 3,301.38	196	\$ 20.34	\$ 3,994.67
Frazada con muñeco de apego	268	\$ 7.29	\$ 1,956.69	295	\$ 8.02	\$ 2,367.59	325	\$ 8.83	\$ 2,864.79	357	\$ 9.71	\$ 3,466.40	393	\$ 10.68	\$ 4,194.34
Gimnasio para bebé	134	\$ 20.09	\$ 2,695.09	148	\$ 22.10	\$ 3,261.06	162	\$ 24.31	\$ 3,945.88	179	\$ 26.75	\$ 4,774.52	196	\$ 29.42	\$ 5,777.17
Bañera	201	\$ 5.24	\$ 1,055.10	221	\$ 5.77	\$ 1,276.67	243	\$ 6.35	\$ 1,544.77	268	\$ 6.98	\$ 1,869.17	295	\$ 7.68	\$ 2,261.69
Paquete BABY GU	32	\$ 275.00	\$ 8,718.58	35	\$ 302.50	\$ 10,549.49	38	\$ 332.75	\$ 12,764.88	42	\$ 368.03	\$ 15,445.50	46	\$ 402.83	\$ 18,689.06
Paquete BABY GU PLUS	32	\$ 550.00	\$ 17,437.17	35	\$ 605.00	\$ 21,098.97	38	\$ 665.50	\$ 25,629.76	42	\$ 732.05	\$ 30,891.01	46	\$ 805.26	\$ 37,378.12
Total	1,807	\$ 891.24	\$ 38,600.93	1,998	\$ 980.37	\$ 46,707.13	2,186	\$ 1,078.40	\$ 56,515.62	2,405	\$ 1,186.24	\$ 68,383.90	2,646	\$ 1,304.87	\$ 82,744.52

Fuente: Elaboración propia

Tabla 11 Costo de Personal proyectado a 5 años

La tabla muestra el costo bruto de personal para cinco empleados durante cinco años.

COSTO PERSONAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Empleados	1	1	2	2	3
Salarios	\$ 4,320.00	\$ 4,752.00	\$ 10,454.40	\$ 11,499.84	\$ 18,974.74
Prestaciones		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Costo Personal	\$ 4,320.00	\$ 4,752.00	\$ 10,454.40	\$ 11,499.84	\$ 18,974.74

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12 Otros Costos proyectados a 5 años

En la tabla, los costos fijos incluyen el alquiler de locales, el mantenimiento, el agua, el gas, la electricidad y las comunicaciones. Estos costos son relativamente bajos como porcentaje de los ingresos totales.

Los costos variables incluyen los útiles de oficina y la promoción y publicidad. Estos costos son más altos como porcentaje de los ingresos totales.

Los costos totales de la empresa aumentan ligeramente durante el período de cinco años. Esto se debe a un aumento en los costos de mantenimiento, agua, gas, electricidad, comunicaciones, útiles de oficina y promoción y publicidad.

Otros Costos y Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Costos Fijos
Alquileres de Locales	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	0.90%	\$ 50.00
Mantenimiento	2.10%	2.10%	2.10%	2.10%	2.10%	\$ 120.00
Agua, Gas, Electricidad	1.70%	1.70%	1.70%	1.70%	1.70%	\$ 100.00
Comunicaciones	2.10%	2.10%	2.10%	2.10%	2.10%	\$ 120.00
Útiles de Oficina	0.40%	0.40%	0.40%	0.40%	0.40%	\$ 25.00
Promoción y Publicidad	5.20%	5.20%	5.20%	5.20%	5.20%	\$ 300.00

Fuente: Elaboración propia

- **Flujo de efectivo**

Tabla 13 Flujo de efectivo proyectado primer año

Flujo de Caja Proyectado del Inversionista													
	Año 1												Total Año 1
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
Ganancia Neta	\$ 793.08	\$ 867.67	\$ 945.52	\$ 1,026.86	\$ 1,111.80	\$ 1,200.59	\$ 1,293.37	\$ 1,390.33	\$ 1,491.69	\$ 1,597.62	\$ 1,708.36	\$ 1,744.40	\$ 11,378.46
Más:													
Depreciación	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	200.00
Menos:													
Amortización de Préstamo	165.46	166.49	167.53	168.58	169.63	170.69	171.76	172.83	173.91	175.00	176.09	177.19	2,055.16
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$ 644.29	\$ 717.84	\$ 794.66	\$ 874.95	\$ 958.84	\$ 1,046.56	\$ 1,138.28	\$ 1,234.17	\$ 1,334.44	\$ 1,439.29	\$ 1,548.94	\$ 1,583.87	\$ 13,316.13

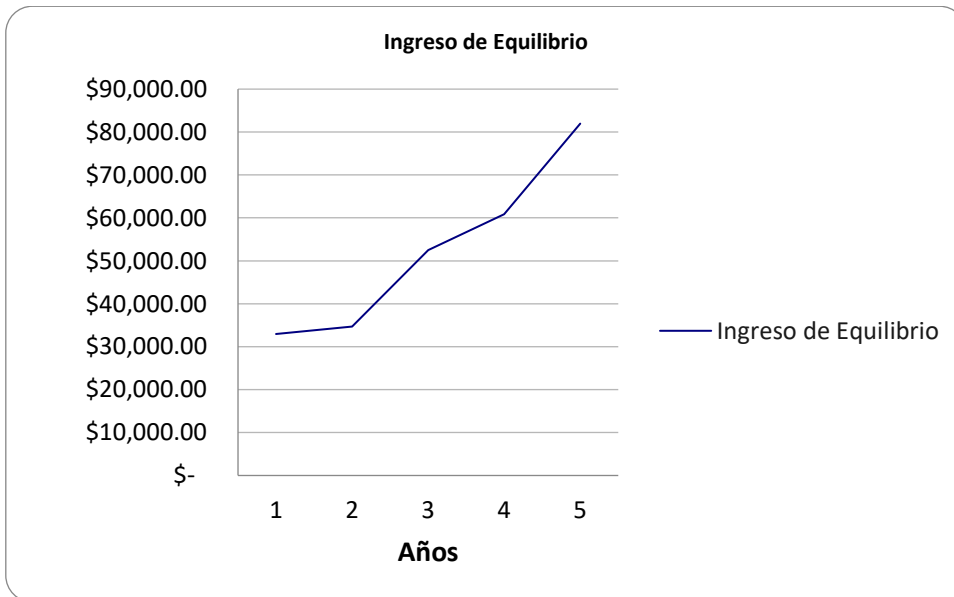
Fuente: Elaboración propia

Tabla 14 Flujo de efectivo proyectado a 5 años

Flujo de Caja Proyectado del Inversionista												
	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total		
Ganancia Neta	\$ 5,230.79	\$ 5,240.95	\$ 5,251.30	\$ 5,261.84	\$ 15,738.66	\$ 5,243.88	\$ 5,254.82	\$ 5,265.98	\$ 5,277.34	\$ 15,781.51	\$ 20,207.14	\$ 21,889.89
Más:												
Depreciación	50.00	50.00	50.00	50.00	200.00	50.00	50.00	50.00	50.00	200.00	200.00	200.00
Menos:												
Amortización de Préstamo	538.25	548.41	558.75	569.30	2,214.70	580.04	590.98	602.13	613.49	2,386.64	2,571.92	2,771.58
Flujo de Caja Neto(FCN)	\$ 4,742.54	\$ 4,742.54	\$ 4,742.54	\$ 4,742.54	\$ 13,723.96	\$ 4,713.84	\$ 4,713.84	\$ 4,713.84	\$ 4,713.84	\$ 13,594.88	\$ 17,835.23	\$ 19,318.30

Fuente: Elaboración propia

- **Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio**



Año	Ingreso de Equilibrio
1	\$ 32,958.43
2	\$ 34,689.22
3	\$ 52,524.44
4	\$ 60,857.30
5	\$ 81,964.28

- Estado de Resultados proyectado

Tabla 15 Estado de Resultados proyectado primer año

La tabla muestra el estado de resultados para una empresa durante el primer año.

Estado de Resultados Proyectado													Total
Año 1													
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1
Ingreso por Ventas	4,611.35	4,793.59	4,983.96	5,182.87	5,390.69	5,607.90	5,834.94	6,072.25	6,320.33	6,579.71	6,850.91	6,939.06	69,167.56
Costo de Bienes Vendidos	2,577.93	2,676.96	2,784.52	2,894.78	3,009.99	3,130.35	3,256.14	3,387.59	3,524.98	3,668.62	3,818.78	3,868.29	38,600.93
Ganancia Bruta	\$ 2,033.42	\$ 2,114.63	\$ 2,199.44	\$ 2,288.09	\$ 2,380.70	\$ 2,477.55	\$ 2,578.80	\$ 2,684.66	\$ 2,795.35	\$ 2,911.09	\$ 3,032.13	\$ 3,070.77	\$ 30,566.63
Salarios	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	360.00	4,320.00
Prestaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquileres de Locales	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Alquileres de Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	96.84	100.67	104.66	108.84	113.20	117.77	122.53	127.52	132.73	138.17	143.87	145.72	1,452.52
Seguros	96.84	100.67	104.66	108.84	113.20	117.77	122.53	127.52	132.73	138.17	143.87	145.72	1,452.52
Agua, Gas, Electricidad	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Comunicaciones	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00
Utiles de Oficina	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	300.00
Promoción y Publicidad	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	3,600.00
Pasajes y Viáticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transportes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	16.67	200.00
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos Generales y de Admó	\$ 1,165.34	\$ 1,173.00	\$ 1,180.99	\$ 1,189.35	\$ 1,198.08	\$ 1,207.20	\$ 1,216.73	\$ 1,226.70	\$ 1,237.12	\$ 1,248.01	\$ 1,259.40	\$ 1,263.11	\$ 14,965.04
Intereses Pagados	75.00	73.97	72.93	71.88	70.82	69.76	68.70	67.62	66.54	65.46	64.38	63.28	830.31
Ganancia Gravable(GAI)	\$ 793.08	\$ 867.67	\$ 945.52	\$ 1,026.86	\$ 1,111.80	\$ 1,200.56	\$ 1,293.37	\$ 1,390.33	\$ 1,491.69	\$ 1,597.62	\$ 1,708.36	\$ 1,744.40	\$ 15,171.26

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16 Estado de Resultados Proyectado a 5 años

El estado de resultados proyectado muestra los ingresos y gastos durante un período de cinco años.

Estado de Resultados Proyectado												
	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total		
Ingreso por Ventas	20,923.16	20,923.16	20,923.16	20,923.16	83,892.65	25,317.03	25,317.03	25,317.03	25,317.03	101,268.11	122,534.42	148,266.64
Costo de Bienes Vendidos	11,676.78	11,676.78	11,676.78	11,676.78	46,707.13	14,128.91	14,128.91	14,128.91	14,128.91	56,515.62	68,383.90	82,744.52
Ganancia Bruta	\$ 9,246.38	\$ 9,246.38	\$ 9,246.38	\$ 9,246.38	\$ 36,985.53	\$ 11,188.12	\$ 11,188.12	\$ 11,188.12	\$ 11,188.12	\$ 44,752.49	\$ 54,150.51	\$ 65,522.12
Salarios	1,188.00	1,188.00	1,188.00	1,188.00	4,752.00	2,613.60	2,613.60	2,613.60	2,613.60	10,454.40	11,499.84	18,974.74
Prestaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alquileres de Locales	188.31	188.31	188.31	188.31	753.23	227.85	227.85	227.85	227.85	911.41	1,102.81	1,334.40
Alquileres de Maquinaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	439.39	439.39	439.39	439.39	1,757.55	531.66	531.66	531.66	531.66	2,126.63	2,573.22	3,113.60
Seguros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agua, Gas, Electricidad	355.69	355.69	355.69	355.69	1,422.78	430.39	430.39	430.39	430.39	1,721.56	2,083.09	2,520.53
Comunicaciones	439.39	439.39	439.39	439.39	1,757.55	531.66	531.66	531.66	531.66	2,126.63	2,573.22	3,113.60
Utiles de Oficina	83.69	83.69	83.69	83.69	334.77	101.27	101.27	101.27	101.27	405.07	490.14	593.07
Promoción y Publicidad	1,088.00	1,088.00	1,088.00	1,088.00	4,352.02	1,316.49	1,316.49	1,316.49	1,316.49	5,265.94	6,371.79	6,371.79
Pasajes y Viáticos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Transportes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación	50.00	50.00	50.00	50.00	200.00	50.00	50.00	50.00	50.00	200.00	200.00	200.00
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Gastos Generales y de Admó	\$ 3,832.47	\$ 3,832.47	\$ 3,832.47	\$ 3,832.47	\$ 15,329.89	\$ 5,802.91	\$ 5,802.91	\$ 5,802.91	\$ 5,802.91	\$ 23,211.65	\$ 26,894.11	\$ 36,221.72
Intereses Pagados	183.12	172.96	162.61	152.07	670.76	141.33	130.39	119.24	107.88	498.83	313.55	113.88
Ganancia Gravable(GAI)	\$ 5,230.79	\$ 5,240.95	\$ 5,251.30	\$ 5,261.84	\$ 20,984.88	\$ 5,243.88	\$ 5,254.82	\$ 5,265.98	\$ 5,277.34	\$ 21,042.02	\$ 26,942.86	\$ 29,186.51

Fuente: Elaboración propia

3.9. PLAN DE TRABAJO

En el presente cuadro se muestra el cronograma de estrategia, planeación y ejecución del proyecto, desde el mes de enero hasta diciembre del año 2023.



Fuente: Elaboración propia

3.10. INDICADORES DE MEDICIÓN

Para una aplicación especializada en productos de primera necesidad para bebés y planificación de eventos como baby showers y revelación de género, los indicadores de medición pueden variar según los objetivos específicos de la aplicación y las métricas clave que se desea monitorear para evaluar su rendimiento y éxito

Indicadores de medición

- Descargas de la aplicación: El número de veces que la aplicación se descarga da una idea de su popularidad y alcance inicial.

- Retención de usuarios: Medirá la cantidad de usuarios que regresen a la aplicación después de su primera visita. Una alta tasa de retención indicará que dicha aplicación estará ofreciendo valor.

- Usuarios activos mensuales (MAU): Este número dará una idea de cuantos usuarios usan activamente la aplicación en un periodo determinado.

- Tasa de conversión: La proporción de usuarios que completan una acción deseada, como la compra de productos o la inscripción en un evento, en comparación con el total de usuarios que visitan la aplicación.

- Valor predeterminado del pedido (AOV): En este caso será el valor promedio de las compras realizadas dentro de la aplicación. Esto nos ayudará a entender cuanto están gastando los usuarios en promedio por cada transacción.

- Frecuencia de compra: Cantidad de veces que un usuario realice una compra dentro de un periodo de tiempo determinado. Ayudará a comprender el comportamiento de compra de los clientes y ajustar estrategias de marketing a raíz de los resultados.

- Opiniones y calificaciones de los usuarios: Monitorear las opiniones y calificaciones de los usuarios en la aplicación, esto puede proporcionar información valiosa sobre la satisfacción del usuario y las áreas de mejora.

- Interacción en redes sociales: Rastrear métricas como el número de veces que se comparte un producto u oferta de evento a través de las distintas plataformas, además del nivel de compromiso generado a partir de las interacciones.

- Costo de adquisición de clientes (CAC): El costo promedio de adquirir un nuevo cliente para la aplicación, incluidos los gastos de marketing y publicidad. Esto ayudará a evaluar la eficacia de las estrategias de adquisición de usuarios.

CONCLUSIONES

La digitalización ha revolucionado la forma tradicional de realizar las compras, y la creciente popularidad de las aplicaciones de compra en línea y entrega a domicilio demuestra una clara preferencia por brindar eficiencia y comodidad. Por tanto Baby Gu App surge como respuesta a esta necesidad, ofreciendo una plataforma que no solo facilita la adquisición de productos para bebés, sino que también ofrece servicios y organización de eventos relacionados con el embarazo, como baby shower, revelación de género y revelación de nombre.

La característica distintiva de esta aplicación radica en su capacidad para programar la entrega de una variedad de productos en un solo envío, lo que agiliza el proceso y ahorra tiempo a los usuarios, la formulación del problema plantea la incógnita de, sí, Baby Gu App será capaz de cumplir con su promesa de proporcionar una solución integral y eficiente para las actividades relacionadas con la crianza de los hijos durante el embarazo.

En conclusión, la propuesta de Baby Gu App representa un intento innovador de abordar las necesidades cambiantes de los padres modernos, ofreciendo una solución digitalizada y conveniente para la obtención de productos y la organización de eventos durante el embarazo. Su éxito dependerá de su capacidad para cumplir sus expectativas de los usuarios en cuanto a eficiencia, facilidad de uso y satisfacción de las necesidades específicas relacionadas con la crianza de los hijos.

BIBLIOGRAFIA

- Clavijo, C. (21 de enero de 2023). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/ciclo-de-ventas#:~:text=Un%20ciclo%20de%20ventas%20es,el%20cierre%20de%20la%20venta>.
- Clavijo, C. (21 de enero de 2023). *Hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/ciclo-de-ventas#:~:text=Un%20ciclo%20de%20ventas%20es,el%20cierre%20de%20la%20venta>.
- Clavijo, C. (21 de enero de 2023) ¿Qué es un ciclo de ventas? Concepto, importancia, etapas y ejemplos. Blog Hubspot <https://blog.hubspot.es/sales/ciclo-de-ventas#:~:text=Un%20ciclo%20de%20ventas%20es,el%20cierre%20de%20la%20venta>
- Equipo editorial, Etecé. (5 de agosto de 2021) Metodología. Concepto. <https://concepto.de/metodologia/>
- JNTL Consumer Health (Spain), S.L. (Blog 2023) <https://www.johnsonsbaby.es/preparate-para-la-llegada-de-tu-bebe/que-es-baby-shower>
- Novis Estudio Legal (03 de enero de 2021) <https://novislegal.com/regulacion-del-comercio-electronico-en-el-salvador/#:~:text=El%2010%20de%20febrero%20de,horaria%2C%20y%20de%20manera%20simplificada>.
- Diario El Universal México (2019) <https://www.eluniversal.com.mx/tendencias/quien-creo-las-fiestas-de-revelacion-del-genero-del-bebe-y-por-que-se-arrepiente/>

ANEXOS