



**MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA**

**“WEDDING BLOSSOM”**

**EMPRENDIMIENTO**

**Autor:**

**LAURA RESTREPO MEJIA**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO**

**Facultad de Producción y Diseño**

**Profesional en Gestión del Diseño**

**Medellín**

**Junio 2023**

**PLAN DE MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA**



**EMPRENDIMIENTO DE LA MARCA WEDDING BLOSSOM  
Organización de Bodas**

**Autor:**

**LAURA RESTREPO MEJÍA**

**Asesor:**

**MARÍA MAGDALENA MENA TABORDA**

**Administradora de Empresas**

**Especialista en Análisis y Diagnóstico Organizacional**

**EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PRESENTADO COMO REQUISITO  
PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE PROFESIONAL EN GESTIÓN DE  
DISEÑO**

**FACULTAD DE PRODUCCIÓN Y DISEÑO**

**INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA PASCUAL BRAVO**

**Medellín  
Junio 2023**

## CONTENIDO

<b>1</b>	<b>PLATAFORMA ESTRATÉGICA .....</b>	<b>8</b>
1.1	MISIÓN.....	8
1.2	VISIÓN.....	8
1.3	OBJETIVOS .....	8
1.3.1	Objetivo General .....	8
1.3.2	Objetivos Específicos .....	9
1.4	VALORES .....	9
<b>2</b>	<b>MÓDULOS DE MERCADOS.....</b>	<b>10</b>
2.1	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA .....	10
2.2	JUSTIFICACIÓN .....	12
2.3	ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	13
2.4	ANÁLISIS DEL SECTOR.....	16
2.4.1	Generalidades Del Sector Al Cual Pertenece Su Producto .....	16
2.4.2	Desarrollo tecnológico e industrial del sector .....	17
2.4.3	Comportamiento del sector en los últimos 3 años .....	17
2.4.4	Evolución .....	18
2.5	ANÁLISIS DEL MERCADO.....	19
2.5.1	Diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos 19	
2.5.2	Mercado objetivo.....	20
2.5.3	Justificación del mercado objetivo.....	20
2.5.4	Estimación del mercado potencial .....	21
2.5.5	Consumo per cápita.....	22
2.5.6	Magnitud De La Necesidad .....	22
2.5.7	Perfil Del Consumidor Y/O Del Cliente. ....	22
2.5.8	Importaciones Y Exportaciones Del Producto / Servicio A Nivel Nacional Y Mercados Objetivos (Países).....	23
2.5.9	Relacione Los Productos Sustitutos Y Productos Complementarios.....	23
2.6	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA .....	24
<b>3</b>	<b>ESTRATEGIAS DE MERCADO .....</b>	<b>28</b>
3.1	CONCEPTO DEL MERCADO.....	28
3.1.1	Descripción básica .....	28
3.1.2	Calidad .....	35



3.1.3	Fortalezas Y Debilidades Del Producto O Servicio Frente A La Competencia ...	36
3.1.4	Materia Prima Que Utiliza En El Servicio. ....	36
3.2	<b>DISTRIBUCIÓN</b> .....	38
3.2.1	Qué Canal De Distribución Utilizara. ....	38
3.2.2	Métodos De Despacho Y Transporte.....	39
3.2.3	Costos Del Transporte Y Seguros .....	39
3.2.4	Política De Inventario De Producto Terminado.....	40
3.3	<b>Precios</b> .....	41
3.3.1	Análisis del Precio Con Respecto A La Competencia.....	41
3.3.2	Punto De Equilibrio Pesos (Costos Fijos/ (1-Costos Variables/Ingresos)), Unidades (Costos Fijos/Precio De Venta - Costo Variable) (Margen De Contribución) ....	42
3.3.3	Condiciones De Pago .....	43
3.3.4	Estrategias A Utilizar Frente A Una Guerra De Precios .....	44
3.3.5	Método Utilizado Para La Definición Del Precio. ....	45
3.4	<b>DISTRIBUCIÓN</b> .....	45
3.4.1	Manejo De Clientes Especiales .....	45
3.4.2	Costo Y Descripción De La Promoción De Lanzamiento .....	46
3.5	<b>COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD</b> .....	47
3.5.1	Definición De Las Estrategias De Difusión Del Producto O Servicio, Medios, Tácticas Y Costos A Utilizar.....	47
3.6	<b>SERVICIOS</b> .....	49
3.6.1	Procedimientos Para Otorgar Garantías Y Servicios Post Ventas .....	49
3.6.2	Mecanismos De Atención A Clientes.....	49
3.7	<b>PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADOS</b> .....	50
3.8	<b>ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS</b> .....	51
3.8.1	Formas De Aprovisionamiento .....	51
3.8.2	Precios De Adquisición .....	51
3.8.3	Plazos Que Se Tienen Para Otorgar Los Pagos .....	52
3.9	<b>Proyección De Ventas</b> .....	52
3.9.1	Política De Cartera .....	53
4	<b>MODULO OPERATIVO</b> .....	54
4.1	<b>Operación</b> .....	54
4.1.1	¿Cuál es el Valor Agregado Que Puede Generar A Sus Clientes?.....	55
4.1.2	Estado De Desarrollo .....	56



4.1.3	Necesidades Y Requerimientos.....	56
4.1.4	Plan De Producción .....	57
4.2	Plan De Compras .....	57
4.3	Costos De Producción .....	58
4.3.1	Costo De Venta De Los Servicios Ofrecidos .....	67
4.3.2	Costos De La Cantidad De Unidades A Producir Inicialmente.....	70
4.4	Infraestructura.....	70
4.4.1	Parámetros Técnicos Especiales .....	71
5	<b>MÓDULO ORGANIZACIONAL.....</b>	<b>72</b>
5.1	Estrategia Organizacional.....	72
5.1.1	Análisis Dofa .....	72
5.2	Estructura Organizacional.....	73
5.3	Aspectos Legales.....	76
5.4	Costos Administrativos .....	77
5.4.1	Gastos De Personal .....	78
5.4.2	Gastos De Puesta En Marcha .....	79
5.4.3	Gastos Anuales De Administración.....	80
6	<b>MÓDULO FINANCIERO .....</b>	<b>81</b>
6.1	Ingresos .....	81
6.1.1	Fuentes De Financiación .....	81
6.2	Egresos .....	82
7	<b>PLAN OPERATIVO .....</b>	<b>83</b>
7.1	Cronograma De Actividades .....	83
7.2	Metas Sociales .....	84
7.3	<b>IMPACTO ECONÓMICO, REGIONAL, SOCIAL Y AMBIENTAL.....</b>	<b>86</b>
7.3.1	Impacto Económico .....	86
7.3.2	Impacto Regional .....	86
7.3.3	Impacto Social.....	87
7.3.4	Impacto Ambiental.....	88
8	<b>ANEXOS.....</b>	<b>89</b>
9	<b>REFERENCIAS Y CIBERGRAFIAS.....</b>	<b>90</b>

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Cifras del sector de las bodas. Fuente El Espectador .....	16
Ilustración 2 Estimación del mercado potencial Fuente La Republica .....	21
Ilustración 3 Referencia de Asesoría Fuente: Pinterest.....	28
Ilustración 4 Referencia de Asesoría de Catering Fuente: Pinterest .....	29
Ilustración 5 Referencia de Servicio de Decoración Fuente: Pinterest .....	30
Ilustración 6 Referencia de Servicio de Fotografía Fuente Pinterest .....	31
Ilustración 7 Referencia de Servicio de Dj Fuente: Pinterest.....	31
Ilustración 8 Referencia de Servicio de Papelería Fuente: Pinterest.....	32
Ilustración 9 Referencia de servicio de Luna de Miel Fuente: Pinterest.....	33
Ilustración 10 Referencia del Servicio de Novia Fuente: Pinterest .....	33
Ilustración 11 Referencia de Servicio de Novio Fuente: Pinterest .....	34
Ilustración 12 Imagen Referencia Asesoría.....	67
Ilustración 13 Imagen Referencia Catering .....	67
Ilustración 14 Imagen de Referencia Decoración.....	67
Ilustración 15 Imagen de Referencia Fotografía.....	68
Ilustración 16 Imagen de Referencia Dj .....	68
Ilustración 17 Imagen de Referencia Papelería.....	68
Ilustración 18 Imagen de Referencia Luna de Miel .....	69
Ilustración 19 Imagen de Referencia Novia.....	69
Ilustración 20 Imagen de Referencia Novio.....	69
Ilustración 21 Costo De Venta De Los Servicios Ofrecidos Fuente: Propia.....	69
Ilustración 22 DOFA.....	72
Ilustración 23 Estructura Organizacional.....	73
Ilustración 24 Logo Wedding Blossom Fuente: Propia .....	85

## INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Relación de productos sustitutos y complementarios. Fuente propia .....	23
Tabla 2 Análisis de la Competencia Fuente Propia .....	27
Tabla 3 Descripción Básica Fuente: Propia .....	34
Tabla 4 Fortalezas Y Debilidades Del Producto O Servicio Frente A La Competencia Fuente: Propia .....	36
Tabla 5 Punto De Equilibrio Pesos (Costos Fijos/ (1-Costos Variables/Ingresos)), Unidades (Costos Fijos/Precio De Venta - Costo Variable) (Margen De Contribución) Fuente: Propia .....	42
Tabla 6 Punto De Equilibrio Pesos (Costos Fijos/ (1-Costos Variables/Ingresos)), Unidades (Costos Fijos/Precio De Venta - Costo Variable) (Margen De Contribución) Fuente: Propia .....	43
Tabla 7 Definición De Las Estrategias De Difusión Del Producto O Servicio, Medios, Tácticas Y Costos A Utilizar. Fuente: Propia.....	48
Tabla 8 Costos Fijos Mensuales Fuente: Propia .....	50
Tabla 9 Gastos Administrativos y Ventas Fuente: Propia.....	50
Tabla 10 Proyección de Ventas Fuente: Propia .....	52
Tabla 11 Proyección de Ventas Fuente: Propia .....	53
Tabla 12 Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento Fuente: Propia .....	59
Tabla 13 Servicio de catering Fuente: Propia .....	60
Tabla 14 Servicio de Decoración Fuente: Propia .....	61
Tabla 15 Servicio de Fotografía Fuente: Propia .....	62
Tabla 16 Servicio de Dj Fuente: Propia.....	63
Tabla 17 Servicio de Papelería Fuente: Propia .....	64
Tabla 18 Servicio de Luna de Miel Fuente: Propia.....	65
Tabla 19 Servicio de Novia Fuente: Propia .....	66
Tabla 20 Servicio de Novio Fuente: Propia .....	66
Tabla 21 Costos De La Cantidad De Unidades A Producir Inicialmente Fuente Propia .....	70
Tabla 22 Costos Administrativos Fuente Propia.....	77
Tabla 23 Gasto de Personal Fuente Propia .....	78
Tabla 24 Gastos De Puesta En Marcha Fuente: Propia.....	79
Tabla 25 Gastos Anuales De Administración Fuente: Propia .....	80
Tabla 26 Ingresos Fuente: Propia .....	81
Tabla 27 Egresos Fuente: Propia.....	82
Tabla 28 Cronograma De Actividades Fuente: Propia .....	83

## **1 PLATAFORMA ESTRATÉGICA**

### **1.1 MISIÓN**

Ofrecer a nuestros clientes un servicio personalizado y adaptado a sus necesidades y metas basado en el trabajo en equipo, la eficiencia, la experiencia y la ilusión con el objetivo de conseguir la máxima satisfacción.

### **1.2 VISIÓN**

Mantener nuestro propósito como una empresa referente del sector de la organización de bodas, gestión de espacios singulares y servicio completo de asesoría de imagen, partiendo de un trabajo profesional, innovador y a través de la mejora continua de los servicios que se ofrecen.

### **1.3 OBJETIVOS**

#### **1.3.1 Objetivo General**

Realizar un plan de negocio para la empresa "Wedding Blossom" cuyo objeto social consiste en la prestación de servicios de asesoría de bodas, poniendo a



disposición todos los recursos necesarios para la operación y producción de los procesos de diseño y planificación de la boda, para satisfacer las necesidades de los clientes.

### 1.3.2 Objetivos Específicos

- Hacer un estudio de mercado, sobre las nuevas tendencias que tienen las parejas que van a contraer matrimonio, a fin de obtener las herramientas y estrategias necesarias para ofrecer un servicio que satisfaga las necesidades de los clientes.
- Definir los mecanismos y las técnicas para la prestación de los servicios de la nueva empresa, definiendo los procesos, las inversiones y demás elementos.
- Establecer las condiciones administrativas y legales para la creación y desarrollo de la nueva empresa.
- Determinar los factores de las actividades económicas de la nueva empresa, haciendo la debida evaluación financiera, que determina la factibilidad del negocio.

### 1.4 VALORES

- **Resolución** Responder a todas las necesidades de los clientes en cuanto a la planificación de la boda de forma rápida y eficiente.
- **Innovación:** Anticiparse a los cambios y seguir las tendencias de la planificación y ejecución de bodas con los nuevos formatos de la industria, para implementarlas en los servicios que brindamos.

- **Superación** Perfeccionar el desarrollo de nuestros trabajos y servicios.
- **Confianza** Generar credibilidad y cercanía con nuestros clientes basada en la confianza, el compromiso y la transparencia en el servicio.
- **Acompañamiento** Generar confianza y animar el trabajo en equipo y, de esta manera, concretar, implementar y realizar seguimiento a las acciones de mejora que permitan impactar positivamente los resultados.

## **2 MÓDULOS DE MERCADOS**

### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA**

La planificación y gestión de una boda es para muchos, uno de los eventos más importantes en su vida. Pero tal planificación no es tarea fácil porque involucra una gran coordinación y planeación de grandes y pequeños detalles, además de personas, para mantener todo el progreso dentro del presupuesto predicho y en el tiempo estipulado.

Los cuatro pilares más importantes de todo proyecto, en especial una boda son el alcance, calidad, tiempo y dinero; ya que cada matrimonio es único hay infinidad de partes involucradas para cumplir con los intereses de los clientes. Casi siempre, en su mayoría, quien suele ocuparse es la novia junto a su madre y de vez en cuando el novio, pero, en los últimos años se ha observado que dicha filosofía y tradición ha cambiado, han optado por contratar los servicios de terceros, a personas con una vasta experiencia para la planificación y coordinación de la boda.

Una Wedding Planner, es decir una persona que se encarga de realizar un servicio de asesoramiento a los novios que desean casarse y por motivos de tiempo no pueden ocuparse de la organización, los novios contratan un asesor experto, que se dedica única

y exclusivamente a ellos. Hace varios años, a las parejas les costaba comprender el valor que desarrolla una Wedding Planner, desconocían la complejidad de la actividad como un profesional; hoy en día, mirando la gran importancia que se le da a las bodas, mirando toda la información que se encuentra en internet, las parejas aprenden a valorar la planificación que conlleva una boda.

Una boda requiere información y conocimiento del sector, además que una dedicación exclusiva para que todo salga como lo planeado. Existen miles de diferentes tipos de estilos, valores, gustos y principios para la organización de una boda, y lo importante es mantener ese estilo para que todo se vea bien organizado y se pueda ver un orden.

El estar solucionando problemas es uno de los continuos procesos que realiza una Wedding planner, pero también ayuda a prevenirlos, uno de los grandes problemas que las parejas tienen en primera instancia es el no saber qué es lo que se tiene en mente, y ayudamos a darle forma, aportando ideas creativas, se crea un hilo conductor para la emoción y sentido de la experiencia.

Ayuda a evitar el estrés y sufrimiento emocional, son un apoyo para que te permitan relajarte y seguir con la vida normal, teniendo la certeza que tu planificación está en buenas manos. La selección y negociación con proveedores, gestión de visitas, condiciones de pago, etc.; se conoce sobre el sector para todo tipo de cliente, teniendo en cuenta las variaciones en los presupuestos.

Además del ahorro de tiempo por las gestiones que realiza la empresa por los clientes, se realiza de manera rápida y efectiva; se maneja el timing (uso del ritmo, de la

velocidad y de las pausas) para adaptarse al presupuesto, gestionando recursos y proveedores de la manera más adecuada posible.

Es una gran oportunidad para varios sectores económicos de Colombia como lo son el comercio y servicios, la industria; el complacer a las parejas en su día especial es uno de los motivos principales por lo cual nació la iniciativa de WEDDING BLOSSOM, con el fin de hacer realidad los sueños de las personas y hacer de ese día, un día inolvidable.

## **2.2 JUSTIFICACIÓN**

El servicio de wedding planner nace como una solución, se relaciona con la entrada de la mujer en el campo laboral, con el paso del tiempo se convirtió más en una necesidad que buscan los novios.

La persona encargada de la organización no tiene la intención de cambiar u obligar a colocar ideas para su beneficio, por el contrario, trata de explotar los gustos que tienen los clientes, así en el trabajo de equipo y los proveedores se logra conseguir todo lo que los usuarios y/o clientes desean.

Los servicios relacionados con eventos son raros en el mercado actual y aún más limitados para las organizaciones de bodas. Por esa razón, es importante influenciar y fomentar la formación de este tipo de empresas que se organizan de forma eficiente y eficaz, convirtiéndose en un proyecto viable.

La empresa estará ubicada en Medellín, con conexiones de servicio a toda el área metropolitana y sus alrededores, debido a que en este sitio cuenta con un gran segmento

de mercado el cual puede ser considerado por su gran cantidad de clientes potenciales, ya que, abarcan varias de las características del perfil de consumidor al que va dirigido el trabajo.

La idea surge principalmente para satisfacer las necesidades de un foco específico del mercado, el cual, no tiene en sí un producto o un servicio en específico que satisfaga las necesidades al tratarse de bodas, en este punto se genera una gran alza de la demanda que se sabe que estará en continuo crecimiento.

El plan de modelo de negocio WEDDING BLOSSOM será un negocio de eventos matrimoniales, especializados en la parte católica y civil; ya que se ofrecerá los servicios completos y detallados: planificación, costes, trámites, ceremonia, banquete, invitados, regalos, desmontaje, recuerdos, fotografía y video y muchos de los servicios complementarios para la evaluación de seguimiento y resultado.

Wedding Blossom, también contará con el servicio posterior de la boda, la llamada Luna de Miel, teniendo convenios con agencias de viajes, la cual se encargará de todo el proceso de tiquetes, hospedaje y actividades a realizar en este, teniendo en cuenta el presupuesto indicado.

### **2.3 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

Se puede observar y analizar como en el paso del tiempo ha cambiado la forma en la cual es considerado el matrimonio, según el artículo de Andrea Pianeta Herrera, “Antecedentes del matrimonio civil y religioso en Colombia” 29 marzo 2017.

La primera ley relacionada con cuestiones matrimoniales fue la del 21 de junio de 1823. Se dispuso que no se exigieran derechos por las dispensas, que para solicitarlas no hubiera informaciones escritas, que todo se redujera a una certificación del cura, que en caso de ser necesario se hicieran verbales y sin derechos.

Después se decretaron más leyes, la ley del 7 de abril de 1826, sobre la edad, la cual es necesario pedir consentimiento paterno para contraer matrimonio; el decreto del 28 de julio de 1828, que establece que los militares no pueden contraer matrimonio sin licencia de su superior; la ley del 27 de junio de 1837 que anulan las penas impuestas por la ley 7 de abril de 1826, y la ley del 21 de marzo de 1850 sobre la mayoría de edad.

El matrimonio civil apareció en Colombia en el año 1853, vino la guerra contra la iglesia que se desencadenó en el año 1849. La ley de 15 de junio de 185, consagró el matrimonio civil y el divorcio por mutuo consentimiento, el artículo 30 decía “el matrimonio se disuelve por la muerte de alguno de los cónyuges, o por divorcio legalmente decidido”.

Cada uno de los estados soberanos de Cundinamarca, Antioquia, Cauca, Santander, Bolívar, Panamá, Magdalena, Boyacá y Tolima adoptaron regulaciones jurídicas sobre el matrimonio, habiéndolo consagrado el divorcio vincular en el código de 1858 en Santander.

Con la Constitución de 1886 se organizó la Nación como república unitaria, y por disposición de la ley 57 de 1887 entró en vigencia para toda la república de Colombia en el código civil de la unión de 1873.

Atribuyó las leyes de la iglesia y el tribunal, la competencia exclusiva de las causas de la nulidad de matrimonios católicos y los procesos de separación de cuerpos; el parentesco de afinidad en primer grado en línea recta, la falta de competencia del juez o la inhabilidad de los testigos para presenciarlo.

La mayor parte de la población colombiana es practicante de la religión católica, además de las costumbres planteadas en cada familia, como la bendición de los padres a los novios. Se acostumbra a celebrar la boda dentro de la iglesia con los invitados más cercanos, se suele decorar la iglesia, además en la salida los invitados acostumbran a tirar arroz, ya que, el arroz también era considerado la planta del dinero que protegía de la mala suerte. Pero además simbolizaba la fertilidad, la abundancia y los augurios de prosperidad; además del arroz, también acostumbran otras cosas como pétalos de rosas, bolitas de colores, confeti y flores.

De acuerdo a los reportes de las notarías de todo el país, entre enero y agosto del año 2021, 37.182 parejas se casaron y 16.657 se divorciaron, lo que supone un aumento del 76,97% en matrimonios y del 61,64% en divorcios, con respecto a los mismos meses del año 2020. Bogotá, Pereira, Medellín, Bucaramanga y Cartagena fueron las capitales con mayor número de matrimonios entre parejas del mismo sexo, mientras que ciudades como Puerto Carreño, Mitú, Sincelejo, Ibagué, Neiva y Montería no registraron ninguno.

Con lo anterior podemos evidenciar el gran progreso que han tenido los matrimonios y las leyes fomentadas a partir de ello.

## 2.4 ANÁLISIS DEL SECTOR

### 2.4.1 Generalidades Del Sector Al Cual Pertenece Su Producto

Es el comienzo de una nueva era para este sector, y se caracteriza por el poder de transformación y adaptación extrema para el momento. La industria de las bodas es el sector que agrupa más de 52 categorías con una sinergia necesaria para el crecimiento económico del país; con el fin de satisfacer las necesidades de los consumidores y generar una gran fuente de empleo.

Las empresas de organización de eventos pertenecen al sector terciario de la economía, que son aquellas empresas que no producen una mercancía, pero abastecen el mercado de bienes y servicios.

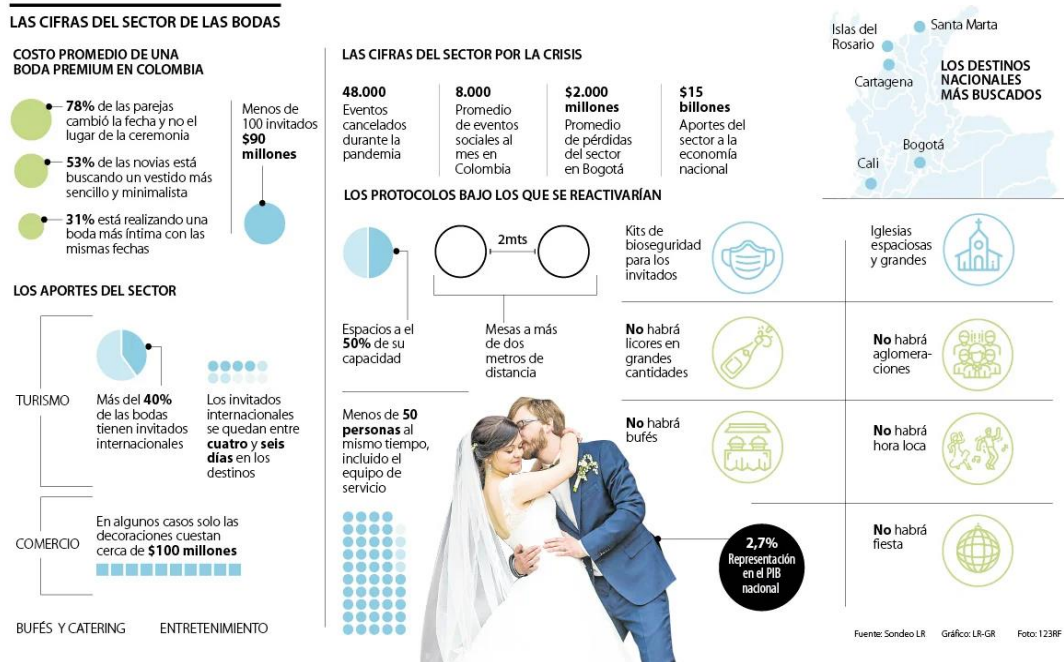


Ilustración 1 Cifras del sector de las bodas. Fuente El Espectador



## 2.4.2 Desarrollo tecnológico e industrial del sector

Después de la pandemia por el COVID-19, la tecnología empezó a ser parte fundamental para todos los sectores económicos del país. Conocemos que la tecnología ayuda a nuestro día a día y a hacernos la vida un poco más fácil.

Existen varias formas de incluir la tecnología en el sector de la organización de eventos

- **Los drones** Ayudan a explorar todas y cada una de las posibilidades que se tienen para una boda al aire libre, los drones se convirtieron en el mejor amigo de los fotógrafos, ya que, es un gran complemento en el campo audiovisual.
- **Invitación digital** Hoy en día, en el tema del impacto ambiental aumenta en cuestión de los años, alrededor de los días, la estrategia digital aumenta drásticamente, en especial, en la fase de invitaciones, lo que piensan los usuarios, es que, las tarjetas físicas suelen desgastarse con los años o perderse, mientras que con una tarjeta de invitación digital, las oportunidades que se presentan aumentan, se pueden guardar en la nube, en una carpeta, se puede imprimir, reenviar miles de veces, etc.
- **Cámaras** El tipo GoPro se han convertido en algo imprescindible si en la boda gustan de acción divertida, así se pueden guardar momentos divertidos y memorables, tipo secretos de boda, hora loca y así, que son partes donde los fotógrafos tradicionales no pueden llegar.

## 2.4.3 Comportamiento del sector en los últimos 3 años

Dentro de las oportunidades que nos presentan los eventos, en especial de las bodas, contamos con que en Colombia importamos muy pocas cosas, ya que los negocios nacionales y locales quieren aumentar el sector económico, pero lo que normalmente se suele importar son los trajes de la pareja, ya que en el extranjero existen muchos más diseñadores centrados en ese sector.

Mientras que, con la parte de la exportación, realizamos varias actividades, como las flores, que son las que generan un gran impacto dentro de las bodas, porque en cada esquina se encuentran y son un elemento a renombrar dentro de ellas.

#### **2.4.4 Evolución**

Las bodas son un acto lleno de tradiciones y rituales, donde se trata de encontrar un equilibrio entre la magia y el amor, en teoría, es el sacramento que une a dos personas para siempre.

Las bodas han evolucionado a lo largo de la historia por temas de gustos y necesidades de los clientes, empezando por la celebración y a importancia que tiene la originalidad a la hora de realizarlas, tanto también como en la vestimenta que ha cambiado a lo largo de los años y ha pasado por muchos estilos elegantes y/o formales en su color representativo, blanco; en siglos pasados, las novias tenían gustos un poco más estrafalarios y ostentosos, hoy en día las novias optan por algo más sencillo.

Los novios, por el contrario, su estilo permanece un tanto igual, sin tener un cambio tan notorio, lo que es pantalón y chaqué, a diferencia de hoy en día que se suelen poner un esmoquin, frac, traje...

Hoy en día, las bodas tratan de reescribir nuevas tradiciones o reglas, a la hora de reducir la etiqueta de asistencia a la celebración.

Otro punto a resaltar en la parte de la evolución, es el lugar, en fechas pasadas, las bodas solían celebrarse en la casa, o en un salón social, las parejas hoy en día están optando por algo más armonioso y que combine con sus personalidades, algo que les haga recordar el momento toda su vida, tipo bosques, salones al aire libre o playas.

## **2.5 ANÁLISIS DEL MERCADO**

### **2.5.1 Diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos**

La organización de las bodas, se practica en todo el mundo y por ende el mercado de este sector se encuentra en cada país, generalmente con profesionales y/o empíricos en el tema para llevar a cabo las tradiciones de cada lugar y de cada pareja. En cada país, la wedding planner está a cargo de llevar estas tradiciones, en Colombia la evolución de estas fiestas ayudó al crecimiento económico, comercial y de fidelización.

Las exportaciones de flores, aumentan gracias a los tratados de libre comercio que el país firmó con Estados Unidos, Rusia, Reino Unido, Japón, Holanda y España, esto indica que hay una alta demanda de este producto y una parte de estas deben ser usadas para las ocasiones de las organizaciones de bodas, gracias a esto, se están abriendo muchas más puertas, al surgimiento de nuevas empresas productoras y cultivadoras, por tal, es el momento adecuado para que miles de emprendedores y/o familias emprendedoras aprovechen este excelente momento.

### **2.5.2 Mercado objetivo**

El mercado objetivo que busca Wedding Blossom puede ampliarse a diferentes parejas que estén próximas a contraer nupcias dentro de Medellín y el Valle de Aburrá, para realizar cotizaciones y contratos a términos de obra labor.

Para un servicio de wedding planner es importante centrarnos en un rango de edad para ofrecer el servicio, en este caso entre 24 y 45 años, donde sus ingresos son iguales o superior a la media, donde se la pasan todo el día trabajando y no cuentan con el tiempo suficiente para para dedicarle al planeamiento de la boda.

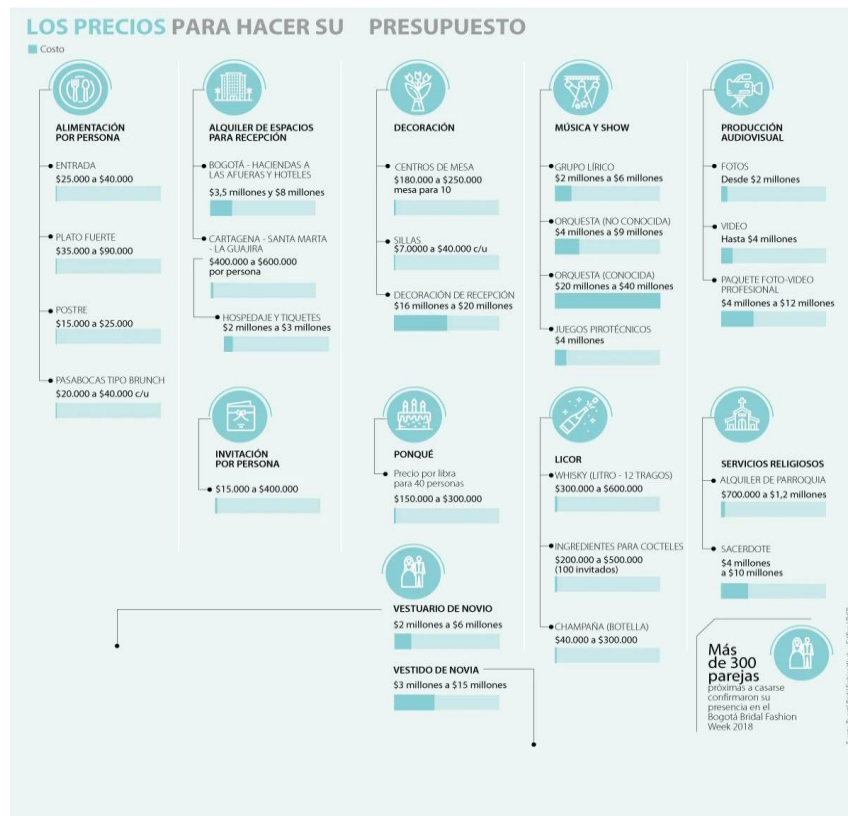
En general las mujeres serían un público objetivo, ya que ellas son las que se encargan principalmente de la toma de decisiones en relación a la boda.

### **2.5.3 Justificación del mercado objetivo**

Las personas que contraten los servicios de Wedding Blossom, verán la responsabilidad y el amor por que las cosas salgan bien, de manera organizada y memorativa. Nuestros clientes valoran el trabajo en equipo que se tiene por parte de la wedding planner y ellos, lo que los hará ver un trabajo de modo exclusivo y todo totalmente personalizado, sin dejar de lado los gustos y las tradiciones que se llevan en el ámbito.

## 2.5.4 Estimación del mercado potencial

Los clientes potenciales de Wedding Blossom son parejas compuestas por personas naturales que están prontas a casarse y quieren organizar su boda en un evento en cualquier ámbito escogido por los mismos clientes. Del mismo modo, son clientes que hacen parte del canal B2C (business-to-consumer), con el objetivo de que la empresa organice y ayude a otras empresas que pueden hacer parte del comercio interno del evento, hasta llegar a los clientes.



*Ilustración 2 Estimación del mercado potencial Fuente La Republica*

### **2.5.5 Consumo per cápita**

De acuerdo con un informe reciente entregado por La República, se estima que durante 2022 se han realizado cerca de 2,6 millones de bodas, frente a los 2,2 millones del 2019. (La República. 2022, 12 diciembre).

### **2.5.6 Magnitud De La Necesidad**

Wedding Blossom se debe considerar como compañero fiel a la pareja contratante, por la pasión y entrega que se le va a colocar en el servicio a brindar. El tiempo hace parte fundamental, ya que por parte de la pareja es escaso y la wedding planner tiene el trabajo de ayudar a que el tiempo sea el necesario y ya tener gran parte del trabajo organizado para la aprobación de los usuarios.

### **2.5.7 Perfil Del Consumidor Y/O Del Cliente.**

Más que poner un tope de edad a nuestros clientes, nuestro servicio se abre a posibilidad de tener clientes con un rango de edad entre los 18 y los 70 años, tanto para hombres, mujeres y no binarios, los cuales se encuentran en los estratos económicos 3, 4, 5 y 6, que tienen ingresos iguales o superiores a \$2.500.000 mensuales. (teniendo en cuenta que se pueden encontrar personas de un estrato inferior con la misma capacidad de ingresos).

Nuestros clientes son parejas prontas a casarse que tengan un gran deseo de que su día sea único y que no cuenten con el tiempo necesario para realizar dicha organización. Son personas decididas a tener algo especial y único dentro del servicio.

### 2.5.8 Importaciones Y Exportaciones Del Producto / Servicio A Nivel Nacional Y Mercados Objetivos (Países)

Wedding Blossom se proyecta a corto plazo lograr un posicionamiento local, dentro de un sector pequeño de Medellín, en el mediano plazo, pasar a tener un reconocimiento dentro de toda la ciudad y el Valle de Aburrá y en el largo plazo lograr tener un crecimiento potencial que genere un posicionamiento nacional en el mercado de los eventos de bodas, logrando que en un futuro se pueda entregar el servicio a diferentes países y tener conexiones con estos.

### 2.5.9 Relacione Los Productos Sustitutos Y Productos Complementarios

<b>Wedding Blossom</b>	<b>Complementario</b>	<b>Sustituto</b>
Localidad de la ceremonia.	-Iglesia.	-Notaria.
Invitaciones .	-Tarjeta física.	-Invitación virtual.
Ramo de la novia.	-Ramo silvestre, asimétrico, de presentación, domo, tipo cascada, de tallo largo, nosegay, ramillete y biedermeier.	-Hoop bouquet, pulsera o cosage, sin flores naturales y cesta de flores naturales.
Recepción .	-Salón de eventos.	-Jardín, bosque, castillo,
Arroz.	-Arroz.	-Burbujas, mirella, mariposas, pétalos de rosa, confeti, globos.

*Tabla 1 Relación de productos sustitutos y complementarios. Fuente propia*

## 2.6 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

<b>Empresas competidoras</b>	<b>Producto bandera y productos sustitutos</b>	<b>Precio y forma de pago</b>	<b>Infraestructura física.</b>	<b>Canales de distribución</b>	<b>Calidad de los servicios</b>	<b>Grado de utilización de tecnología</b>	<b>Debilidades en cuanto al servicio al cliente</b>	<b>Fortalezas en cuanto al servicio al cliente</b>
Luxe Eventos	Luxe Eventos se encargará de todos los aspectos del matrimonio desde la elaboración, planeación, montaje y coordinación de ese gran día. Es versátil pudiendo realizar bodas religiosas, civiles, al aire libre y con la temática que ustedes deseen.	Precio desde \$5.000.000 en adelante, efectivo y transferencia	Se encuentra en Altavista, Medellín, en un complejo de edificios situado en una zona residencial	Utiliza diversas plataformas de comunicación como Facebook, WhatsApp y una tienda física. Además, cuentan con una cuenta de Instagram exclusivamente para mostrar sus productos y publicar artículos relacionados.	Mantienen profesionalismo y compromiso durante todo el desarrollo de nuestro evento desde la planeación hasta la ejecución.	Se caracteriza por hacer un amplio uso de la tecnología en sus procesos y operaciones. Desde la gestión de pedidos y cotizaciones hasta la comunicación con los clientes, la empresa aprovecha herramientas digitales y sistemas avanzados para lograr una mayor eficiencia y satisfacción del cliente.	La empresa no muestra debilidades en su funcionamiento ni en el servicio que brinda a sus clientes, lo que demuestra su eficiencia y capacidad para satisfacer las necesidades de manera efectiva.	La empresa destaca por su eficiente funcionamiento y su enfoque en brindar un servicio de calidad a sus clientes. Su capacidad para atender de manera efectiva las necesidades y deseos de los clientes, así como su compromiso con la excelencia, son fortalezas clave que contribuyen a su éxito en el mercado.



<p><b>Susy Tous</b></p>	<p>Brindan una excelente asesoría y acompañamiento antes, durante y después de su boda. Construyen y crean cada evento de acuerdo a las necesidades y gustos de los novios y se adaptan a su estilo. Controlan y supervisan cada uno de los detalles del evento, logrando materializar uno de los mejores momentos de sus vidas.</p>	<p>Precio desde \$6.000.000 en adelante, efectivo y transferencia</p>	<p>Su ubicación en Arezzo, en el sector de El Poblado, les permite ofrecer un servicio exclusivo y de alta calidad en un entorno privilegiado.</p>	<p>Utiliza diversas plataformas de comunicación como Facebook, WhatsApp y una tienda física. Además, cuentan con una cuenta de Instagram exclusivamente para mostrar sus productos y publicar artículos relacionados.</p>	<p>Tienen gustos muy buenos y gustos muy acordes a lo que los clientes quieren. Son excelentes personas y demasiado atentos, tanto que desbordan de paciencia y cariño.</p>	<p>Se destaca por su elevado nivel de aprovechamiento de la tecnología en todas sus actividades. Desde la gestión de pedidos y cotizaciones hasta la interacción con los clientes, la empresa utiliza herramientas digitales y sistemas avanzados para optimizar sus procesos y ofrecer una experiencia superior.</p>	<p>La empresa opera de manera sólida y eficiente, sin mostrar debilidades en su funcionamiento ni en la calidad del servicio que ofrece a sus clientes. Esto demuestra su capacidad para responder de manera efectiva y satisfactoria a las necesidades de sus clientes.</p>	<p>La empresa se distingue por su operación fluida y su dedicación a ofrecer un servicio excepcional a sus clientes. Su capacidad para satisfacer de manera efectiva las demandas y expectativas de los clientes, junto con su compromiso con la excelencia, son aspectos destacados que contribuyen a su éxito en el mercado.</p>
-------------------------	--	---	--	---	---	---	--	--

<p><b>Catalina Villegas</b></p>	<p>podrán tener la posibilidad de realizar la boda deseada, los asesoran de principio a fin, para poder plasmar todos sus deseos. Trabajan de la mano de sus clientes para lograr un resultado final deseado. Diseña bodas personalizadas, cuenta con un equipo de trabajo calificado y aliados de trayectoria en el mercado, esto garantizará el éxito de la boda. Para ella es importante conocer sus gustos y necesidades, de esta manera creará</p>	<p>Precio desde \$25.000.000 en adelante, efectivo y transferencia</p>	<p>Su ubicación cercana al centro comercial San Diego en Medellín les permite ofrecer un servicio exclusivo y tener acceso a una amplia gama de opciones comerciales elegantes, brindando una experiencia completa y satisfactoria a sus clientes.</p>	<p>Utiliza diversas plataformas de comunicación como Facebook, WhatsApp y una tienda física. Además, cuentan con una cuenta de Instagram exclusivamente para mostrar sus productos y publicar artículos relacionados.</p>	<p>Tienen acompañamiento directo 100% personalizado con todos los clientes, participan activamente de todos los servicios y hacen parte directa en cada uno de ellos</p>	<p>Se distingue por su amplio uso de tecnología en todas sus operaciones. Desde la comunicación con los clientes hasta la gestión de pedidos, la empresa emplea herramientas digitales y sistemas avanzados para mejorar la eficiencia y brindar una experiencia excepcional.</p>	<p>La empresa funciona de manera eficiente y sin mostrar puntos débiles en su operación o en la calidad de su servicio. Esto demuestra su capacidad para atender de manera efectiva las necesidades de sus clientes y garantizar su satisfacción.</p>	<p>La empresa se destaca por su eficiencia en la operación y su enfoque en brindar un servicio al cliente de calidad. Su habilidad para responder de manera efectiva a las necesidades y expectativas de los clientes, junto con su compromiso con la excelencia, son factores clave que contribuyen a su éxito en el mercado.</p>
---------------------------------	---	--	--	---	--	---	---	--

	experiencias y escenarios que trasciendan en sus memorias y en la de sus invitados.							
--	---	--	--	--	--	--	--	--

*Tabla 2 Análisis de la Competencia Fuente Propia*


Wedding Blossom es una empresa organizadora de eventos, enfocada principalmente en Medellín y el Valle de Aburrá, donde se prestan servicios de asesoramiento para la boda, con el fin de ahorrar tiempo a los clientes y de satisfacer la necesidad de tener todo listo para el gran esperado día del evento.

### 3 ESTRATEGIAS DE MERCADO

#### 3.1 CONCEPTO DEL MERCADO

##### 3.1.1 Descripción básica

SERVICIO WEDDING BLOSSOM	ESPECIFICACIONES O CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	BENEFICIOS O USOS	VENTAJAS
<p>Servicio de Asesoría de Boda</p>  <p><i>Ilustración 3 Referencia de Asesoría Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Ofrece orientación y apoyo en la planificación y organización del evento. Incluye servicios como selección de proveedores, diseño de decoración y coordinación de eventos. También se encarga de gestionar presupuestos, crear un cronograma detallado y resolver cualquier imprevisto para garantizar que los novios disfruten de su boda sin</p>	<p>La asesoría de bodas brinda numerosos beneficios a los novios, como ahorro de tiempo y estrés al contar con el apoyo de expertos en la planificación. También les permite acceder a una amplia red de proveedores confiables y obtener recomendación</p>	<p>La asesoría de bodas ofrece varias ventajas a los novios. En primer lugar, les proporciona una planificación experta y personalizada, asegurando que cada detalle se tenga en cuenta. Además, les brinda acceso a una amplia</p>

	<p>preocupaciones.</p>	<p>es personalizadas. Además, la asesoría garantiza una ejecución fluida y exitosa del evento, asegurando que los novios puedan disfrutar al máximo de su día especial sin preocupaciones.</p>	<p>red de proveedores de confianza, lo que facilita la selección de servicios de calidad. Por último, la asesoría permite a los novios disfrutar del proceso de planificación sin preocupaciones, ya que cuentan con el respaldo y apoyo de profesionales especializados en bodas.</p>
<p>Servicio de Catering</p>  <p><i>Ilustración 4 Referencia de Asesoría de Catering Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Se caracteriza por ofrecer alimentos y bebidas para eventos y celebraciones. Entre sus especificaciones destacan la variedad de opciones gastronómicas adaptadas a los gustos y necesidades del cliente, la presentación cuidada y atractiva de los platos, y la atención personalizada durante el evento. Además, un buen servicio de catering se distingue por la calidad de los</p>	<p>Ofrece beneficios como la comodidad de contar con comida y bebida de calidad para eventos sin la necesidad de preocuparse por la preparación. Además, es utilizado en diversas ocasiones como bodas, fiestas de cumpleaños, reuniones corporativas, entre otros, para</p>	<p>La variedad de opciones gastronómicas y la posibilidad de adaptarse a diferentes gustos y requisitos dietéticos. Además, brinda la conveniencia de contar con profesionales encargados de la preparación, presentación y servicio de alimentos, garantizando</p>

	<p>ingredientes utilizados, la puntualidad en la entrega y el profesionalismo del equipo de catering.</p>	<p>brindar una experiencia culinaria memorable y satisfacer las necesidades alimentarias de los invitados.</p>	<p>una experiencia culinaria exitosa y sin complicaciones.</p>
<p>Servicio de Decoración</p>  <p><i>Ilustración 5 Referencia de Servicio de Decoración Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Ofrece una amplia gama de opciones para embellecer y personalizar el ambiente de la celebración. Desde la elección de colores, arreglos florales y detalles decorativos, hasta la ambientación de espacios interiores y exteriores, se busca crear un entorno mágico y especial acorde a los gustos y preferencias de los novios. Con atención meticulosa a los detalles y creatividad en el diseño, este servicio brinda una experiencia única y memorable en cada boda.</p>	<p>Proporciona numerosos beneficios a los novios, como la creación de un ambiente visualmente impactante y personalizado, la transformación de espacios en escenarios de ensueño y la facilitación de la coordinación de elementos decorativos. Además, este servicio se utiliza para reflejar la temática y estilo deseado por los novios, transmitir emociones y crear recuerdos duraderos para ellos y sus invitados.</p>	<p>ofrece diversas ventajas a los novios, como la posibilidad de contar con un equipo de expertos en diseño y decoración que se encargará de materializar sus ideas y preferencias. Además, brinda la comodidad de tener todos los elementos decorativos y detalles coordinados y listos para el día del evento. Por último, permite ahorrar tiempo y esfuerzo, ya que los novios no tendrán que preocuparse por la planificación y ejecución de la decoración, pudiendo disfrutar plenamente de su gran día.</p>

<p>Servicio de Fotografía</p>  <p><i>Ilustración 6 Referencia de Servicio de Fotografía Fuente Pinterest</i></p>	<p>Consiste en la captura profesional de los momentos más especiales y emotivos de la celebración. Los fotógrafos expertos utilizan técnicas y equipos de alta calidad para obtener imágenes excepcionales que reflejen la belleza y la magia del evento. Este servicio permite a los novios preservar los recuerdos de su día especial de manera artística y duradera.</p>	<p>Brinda múltiples beneficios a los novios, como la posibilidad de revivir y compartir los momentos más hermosos de su gran día. Las fotografías profesionales capturan la emoción, la alegría y el amor presentes en la ceremonia y la recepción.</p>	<p>Las imágenes pueden ser utilizadas para crear álbumes, decorar el hogar o compartir en redes sociales, permitiendo a los novios compartir su felicidad con familiares, amigos y seres queridos.</p>
<p>Servicio de Dj</p>  <p><i>Ilustración 7 Referencia de Servicio de Dj Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Ofrece una experiencia musical única y personalizada para los novios y sus invitados. El DJ profesional selecciona cuidadosamente la música que se adapte al estilo y preferencias de la pareja, creando un ambiente festivo y lleno de energía. Con una amplia variedad de géneros musicales y equipos de sonido de alta calidad, el DJ garantiza una pista de baile llena de diversión y momentos inolvidables. Su habilidad para leer el ambiente y adaptarse</p>	<p>Beneficios como una amplia selección de música para todos los gustos, la creación de un ambiente festivo y lleno de energía, y la capacidad de adaptarse a los cambios y preferencias de los invitados. Su uso permite animar la pista de baile, mantener a los invitados entretenidos y crear recuerdos inolvidables en el día especial de la pareja.</p>	<p>incluyen una amplia experiencia en animar eventos, equipos de sonido profesionales de alta calidad y conocimiento de las últimas tendencias musicales. El DJ garantiza una transición fluida entre canciones, crea una atmósfera personalizada según los gustos de los novios y se encarga de mantener el</p>

	<p>a los cambios de ritmo asegura que todos los invitados disfruten de una fiesta inolvidable.</p>		<p>ritmo y la energía de la celebración durante toda la noche.</p>
<p>Servicio de Papelería</p>  <p><i>Ilustración 8 Referencia de Servicio de Papelería Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Se encarga de diseñar y producir todos los elementos impresos necesarios para el evento, como invitaciones, tarjetas de agradecimiento, programas de ceremonia, menús y más. Se caracteriza por ofrecer diseños personalizados, utilizando materiales de alta calidad y brindando opciones creativas que reflejen el estilo y la temática de la boda.</p>	<p>En primer lugar, proporciona una forma elegante y personalizada de comunicar los detalles del evento a los invitados, creando una experiencia memorable desde el principio. Además, la papelería de la boda ayuda a mantener una coherencia visual en todos los elementos, desde las invitaciones hasta los programas de ceremonia, creando una estética armoniosa. Por último, la papelería también puede servir como recuerdo tangible de la boda, permitiendo a los invitados llevar consigo un pedacito de ese día especial.</p>	<p>Permite personalizar cada detalle, desde las invitaciones hasta los programas y los menús, adaptándolos al estilo y tema de la boda. Además, la papelería agrega un toque elegante y sofisticado al evento, mejorando la experiencia visual de los invitados.</p>



<p>Servicio de Luna de Miel</p>  <p><i>Ilustración 9 Referencia de servicio de Luna de Miel Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Ofrece la oportunidad de planificar y organizar el viaje de ensueño para los recién casados. Proporciona una amplia gama de opciones y destinos románticos para disfrutar de momentos inolvidables juntos. Además, el servicio de luna de miel facilita la reserva de vuelos, alojamiento y actividades, brindando comodidad y tranquilidad a los recién casados para que puedan disfrutar al máximo de su viaje de celebración.</p>	<p>Ofrece beneficios como la posibilidad de disfrutar de un viaje personalizado y adaptado a los gustos y preferencias de los recién casados. Además, brinda la oportunidad de explorar destinos exóticos, relajarse en resorts de lujo y crear recuerdos inolvidables juntos.</p>	<p>Ventajas como la posibilidad de disfrutar de una experiencia romántica y relajante después del estrés de la planificación del matrimonio. Además, brinda la oportunidad de descubrir nuevos destinos y culturas, fortaleciendo el vínculo entre los recién casados.</p>
<p>Servicio de Novia</p>  <p><i>Ilustración 10 Referencia del Servicio de Novia Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Se enfoca en realzar su belleza y hacerla lucir radiante en su gran día. Incluye la selección y diseño del vestido de novia, así como el maquillaje y peinado acorde a su estilo y preferencias. Este servicio se caracteriza por ofrecer asesoría personalizada, atención detallada y profesionales especializados en resaltar la belleza natural de la novia, creando un look único y espectacular.</p>	<p>Beneficios como la confianza de lucir impecable y sentirse segura en su apariencia. Además, permite destacar la personalidad y estilo de la novia a través del vestido, maquillaje y peinado elegidos. Este servicio se utiliza para crear un aspecto único y</p>	<p>Brinda un aspecto cuidado y profesional que realza la belleza de la novia, creando una imagen radiante y deslumbrante en su día especial. Permite personalizar el estilo y diseño del vestido, maquillaje y peinado de acuerdo a los gustos y preferencias</p>

		especial en el día de la boda, resaltando la belleza de la novia y creando recuerdos inolvidables.	de la novia, asegurando un resultado único y a medida.
<p>Servicio del Novio</p>  <p><i>Ilustración 11 Referencia de Servicio de Novio Fuente: Pinterest</i></p>	<p>Incluye la asesoría y elección del traje adecuado, buscando un estilo elegante y acorde a la ocasión. Además, se ofrece un servicio de barbería para lograr un aspecto cuidado y un peinado impecable. También se brinda orientación en la selección de accesorios, como corbatas y gemelos, para completar el look del novio de manera sofisticada. En conjunto, estos servicios garantizan que el novio luzca radiante y seguro en el día de su boda.</p>	<p>El servicio del novio en una boda proporciona beneficios como la comodidad de contar con asesoría experta en la elección del traje, la tranquilidad de recibir un cuidado profesional en la barbería para lucir impecable, y la seguridad de seleccionar los accesorios adecuados para complementar el look. Estos servicios se utilizan para garantizar que el novio se sienta seguro, elegante y listo para el gran día de su boda.</p>	<p>Incluyen la posibilidad de lucir un traje a medida que se adapte perfectamente a su estilo y personalidad, recibir un cuidado profesional en la barbería para lograr un aspecto impecable, y contar con asesoramiento experto para elegir los accesorios adecuados que completen su look. Estas ventajas brindan al novio confianza, elegancia y la garantía de lucir lo mejor posible en su día especial.</p>

*Tabla 3 Descripción Básica Fuente: Propia*

### **3.1.2 Calidad**

La calidad del servicio en Wedding Blossom se obtiene a través de diversos métodos de evaluación. En primer lugar, las opiniones y testimonios de clientes anteriores son una fuente clave para conocer la satisfacción de quienes han utilizado sus servicios. Estos testimonios proporcionan una perspectiva directa y real de la calidad del servicio ofrecido.

Además, la reputación y reconocimientos de la empresa son indicadores importantes de su calidad. Wedding Blossom ha ganado reconocimiento en la industria de bodas gracias a su compromiso con la excelencia y su enfoque profesional.

La inspección del portafolio de trabajos anteriores es otra forma de evaluar la calidad del servicio. Al revisar bodas previas, se puede apreciar la atención al detalle, la creatividad y la calidad general que caracteriza nuestros eventos. Esto permite tener una idea clara de lo que se puede esperar al contratar nuestros servicios.

La calidad de los proveedores y colaboradores con los que Wedding Blossom trabaja es otro factor a considerar. Su relación sólida con proveedores confiables y de calidad es un testimonio de su compromiso con ofrecer un servicio excepcional en todas las áreas.

La capacidad de la empresa para cumplir con las expectativas y personalizar el servicio es otro aspecto destacado. Wedding Blossom se esfuerza por entender las

necesidades únicas de cada pareja y adaptar su enfoque en consecuencia, buscando superar sus expectativas y crear una experiencia personalizada.

### 3.1.3 Fortalezas Y Debilidades Del Producto O Servicio Frente A La Competencia

Debilidades en Wedding Blossom	Fortalezas en Wedding Blossom
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacidad limitada para atender a un gran número de clientes simultáneamente debido a un crecimiento rápido o un equipo pequeño.</li> <li>- Depender de proveedores externos, lo que podría ser un factor de riesgo si alguno de ellos no cumple con las expectativas o no está disponible.</li> <li>-Falta de diversificación en sus servicios. Si la empresa se enfoca exclusivamente en la planificación y coordinación de bodas, puede limitar su alcance y oportunidades de negocio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Su creatividad y atención al detalle les permiten crear eventos de boda únicos y personalizados, dejando una impresión duradera en los novios y sus invitados.</li> <li>-Su enfoque excepcional en el trato al cliente se refleja en su La flexibilidad y adaptabilidad son cualidades destacadas de Wedding Blossom. Ya sea que los clientes deseen una boda tradicional, moderna, temática o extravagante, la empresa está dispuesta a adaptarse a sus necesidades y crear una experiencia única y memorable.</li> <li>-Comunicación clara y efectiva, así como en su capacidad para adaptarse a las necesidades individuales de cada pareja.</li> </ul>

*Tabla 4 Fortalezas Y Debilidades Del Producto O Servicio Frente A La Competencia  
Fuente: Propia*

### 3.1.4 Materia Prima Que Utiliza En El Servicio.

La materia prima de las bodas abarca tanto los elementos y recursos utilizados para crear y realizar el evento, como aquellos que se emplean dentro del servicio de

planificación y coordinación. Al combinar ambos aspectos, se puede considerar que la materia prima de las bodas y del servicio de Wedding Blossom incluye:

- **Espacios y ubicaciones:** Los lugares donde se celebran, como salones, jardines, playas o iglesias, estos forman parte de la materia prima, ya que proporcionan el escenario físico para el evento.
- **Decoración y ambientación:** Los elementos decorativos, como flores, centros de mesa, arreglos florales, iluminación, mobiliario y otros detalles visuales, son esenciales tanto para crear el ambiente deseado como para ofrecer un servicio de calidad en la planificación y coordinación de la decoración.
- **Alimentos y bebidas:** La comida y las bebidas que se sirven en la recepción son elementos esenciales de la materia prima. Esto incluye ingredientes frescos, productos alimenticios, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, así como el servicio de catering, que forma parte del servicio ofrecido por Wedding Blossom.
- **Vestuario y accesorios:** Los trajes de novia y novio, son elementos esenciales en una boda. También se incluyen accesorios como joyería, zapatos, velos, corbatas y otros complementos, que pueden ser considerados como parte de la materia prima y del servicio de Wedding Blossom en cuanto a asesoramiento y selección de vestuario.
- **Servicios y proveedores:** Los servicios contratados para la boda, como fotógrafos, músicos, DJ, maquilladores, peluqueros y otros profesionales, forman parte tanto de la materia prima para llevar a cabo una boda exitosa como del servicio que Wedding Blossom ofrece al coordinar y gestionar estos servicios.

- **Experiencia y conocimientos:** La experiencia y los conocimientos del equipo de Wedding Blossom son fundamentales para brindar un servicio de calidad en la planificación y coordinación. Su comprensión de las tendencias actuales, habilidades de organización, red de contactos y proveedores, así como el uso de herramientas tecnológicas adecuadas, se consideran parte de la materia prima del servicio.
- **Comunicación efectiva:** La capacidad para comunicarse de manera clara y efectiva con los clientes, comprender sus necesidades y deseos, y brindar asesoramiento profesional es esencial tanto en la materia prima de las bodas como en el servicio de Wedding Blossom.

## **3.2 DISTRIBUCIÓN**

### **3.2.1 Qué Canal De Distribución Utilizara.**

Wedding Blossom utiliza una variedad de canales de distribución para llegar a su público objetivo. Además de las redes sociales y el voz y voz, también han establecido una sólida presencia en línea a través de su página web. Su sitio web es una herramienta crucial para promover sus servicios, proporcionar información detallada sobre los paquetes ofrecidos, mostrar testimonios de clientes satisfechos y compartir ejemplos de bodas anteriores. La página web de Wedding Blossom también ofrece la posibilidad de solicitar cotizaciones, agendar reuniones y contactar directamente con el equipo de planificación y coordinación de bodas.

A través de las redes sociales, como Instagram, Facebook, Pinterest y Twitter, pueden mostrar su trabajo, compartir imágenes y videos inspiradores, y brindar

información sobre sus servicios. Estas plataformas les permiten interactuar directamente con los clientes potenciales, establecer conexiones y generar interés en su negocio.

### **3.2.2 Métodos De Despacho Y Transporte.**

Wedding Blossom utiliza diversos métodos de despacho y transporte para garantizar la entrega segura y puntual de los elementos necesarios para las bodas que planifican. Su enfoque incluye el transporte personal por parte de su equipo, el uso de servicios de mensajería y paquetería confiables, la coordinación con proveedores externos y la colaboración con servicios de transporte especializados. Estos métodos permiten asegurar la llegada adecuada y a tiempo de la decoración, los arreglos florales, el mobiliario y otros elementos esenciales para cada evento. La elección cuidadosa de los métodos de despacho y transporte garantiza que Wedding Blossom pueda cumplir con las expectativas de sus clientes y brindar una experiencia de boda excepcional.

### **3.2.3 Costos Del Transporte Y Seguros**

El costo del transporte y el seguro puede variar dependiendo de diversos factores, como la ubicación de la boda, la distancia a recorrer, la cantidad de elementos a transportar y el tipo de seguro requerido. Cada situación es única y puede requerir un enfoque personalizado.

En términos generales, los costos de transporte incluyen gastos como gasolina, peajes (si se requiere), mantenimiento del vehículo y honorarios del conductor, ya que Wedding Blossom cuenta con transporte propio.

En cuanto al seguro, Wedding Blossom puede considerar la contratación de pólizas de seguro específicas para proteger los elementos transportados durante el trayecto. Estas pólizas pueden cubrir daños, pérdidas o robos que puedan ocurrir durante el transporte. Los costos del seguro dependerán del valor de los elementos a asegurar, la duración del transporte y el nivel de cobertura deseado.

#### **3.2.4 Política De Inventario De Producto Terminado**

La política de inventario de productos terminados de Wedding Blossom se basa en un equilibrio muy cuidadoso entre lo que piden los clientes y la disponibilidad de los productos. El objetivo principal es evitar quedarse sin productos disponibles y también evitar tener demasiados productos en inventario. Esto se hace para asegurarse de que Wedding Blossom pueda operar de manera eficiente y rentable.

Además, Wedding Blossom se preocupa por garantizar que los productos cumplan con altos estándares de calidad. Esto se logra mediante un riguroso control de calidad que asegura que los productos estén en buen estado y cumplan con los requisitos establecidos. Esta política de inventario permite a Wedding Blossom satisfacer las necesidades de sus clientes de manera efectiva, ofreciendo productos de calidad en el momento adecuado.



### **3.3 Precios**

Los precios base de los servicios de Wedding Blossom pueden variar según diversos factores, como la ubicación geográfica, el alcance de los servicios, el tamaño de la boda, el número de invitados, la decoración y los requisitos específicos de cada cliente.

Es importante tener en cuenta que el precio inicial base para la asesoría es de 1.550.000 pesos colombianos. A partir de ahí, se suma el costo de los elementos adicionales y servicios requeridos para personalizar y satisfacer las necesidades específicas de cada boda.

Recuerda que los precios finales se determinan en base a una cotización personalizada que se realiza en consulta directa con Wedding Blossom.

#### **3.3.1 Análisis del Precio Con Respecto A La Competencia.**

El análisis del precio con respecto a la competencia es esencial para Wedding Blossom. Evalúan los precios de servicios similares ofrecidos por competidores, comparando rangos de precios y paquetes para determinar su posición en el mercado. También consideran el valor diferencial que ofrecen, como experiencia, calidad y personalización. Ajustan sus precios según los diferentes segmentos de mercado y desarrollan una estrategia de precios alineada con su propuesta de valor y objetivos comerciales. Este análisis les ayuda a ser competitivos y tomar decisiones estratégicas en cuanto a sus precios.

### 3.3.2 Punto De Equilibrio Pesos (Costos Fijos/ (1-Costos Variables/Ingresos)), Unidades (Costos Fijos/Precio De Venta - Costo Variable) (Margen De Contribución)

1. MODULO ECONOMICO FINANCIERO							
Costos (escriba que cargos se necesitan, también que funciones y responsabilidades tendría, así como el valor del salario)							
COSTOS VARIABLES					VENTAS TOTALES		
<b>Producto / Servicio</b> (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	<b>Unidad</b> (es la medida del producto, por ejemplo: kilos, metros, unidad, docenas, etc.)	<b>Cantidad</b> (el número de unidades a vender en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	<b>Costo Variable Unitario</b> (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	<b>Costo Variable Total</b> (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)	<b>Precio de Venta Unitario</b> (escribe cuanto es el precio a que venderás cada producto ó servicio)	<b>Venta total</b> (es multiplicar el precio de venta unitario, o sea de cada unidad por la Cantidad de unidades a vender)	<b>% ponderación de ventas</b>
Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento	Unidad	3	\$ 804.433	\$ 2.413.300	\$ 1.045.763	\$ 3.137.290	2,81%
Servicio de catering	Unidad	3	\$ 3.811.667	\$ 11.435.000	\$ 4.955.167	\$ 14.865.500	13,31%
Servicio de decoración	Unidad	3	\$ 6.791.667	\$ 20.375.000	\$ 8.829.167	\$ 26.487.500	23,72%
Servicio de Fotografía	Unidad	3	\$ 1.276.667	\$ 3.830.000	\$ 1.659.667	\$ 4.979.000	4,46%
Servicio de DJ	Unidad	3	\$ 686.667	\$ 2.060.000	\$ 892.667	\$ 2.678.000	2,40%
Servicio de Papelería	Unidad	3	1.443.500	\$ 4.330.500	1.876.550	\$ 5.629.650	5,04%
Servicio de Luna de Mel	Unidad	3	8.777.000	\$ 26.331.000	11.410.100	\$ 34.230.300	30,65%
Servicio de Novia	Unidad	3	3.150.000	\$ 9.450.000	4.095.000	\$ 12.285.000	11,00%
Servicio de Novio	Unidad	3	1.890.000	\$ 5.670.000	2.457.000	\$ 7.371.000	6,60%
<b>TOTALES</b>				<b>85.894.800</b>	<b>VENTA TOTAL</b>	<b>111.663.240</b>	

*Tabla 5 Punto De Equilibrio Pesos (Costos Fijos/ (1-Costos Variables/Ingresos)),  
Unidades (Costos Fijos/Precio De Venta - Costo Variable) (Margen De Contribución)  
Fuente: Propia*

<b>Producto / Servicio</b> (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	<b>Margen de Contribución por producto</b> (es la resta entre Precio de Venta Unitario menos el Costo Variable Unitario)	<b>Margen de Contribución Total</b> ( es la multiplicación del margen de contribución por producto por las cantidades a vender en el mes del producto)
Asesoría para la gestión del proceso de la boda,	\$ 241.330	\$ 723.990
Servicio de catering	\$ 1.143.500	\$ 3.430.500
Servicio de decoración	\$ 2.037.500	\$ 6.112.500
Servicio de Fotografía	\$ 383.000	\$ 1.149.000
Servicio de Dj	\$ 206.000	\$ 618.000
Servicio de Papelería	\$ 433.050	\$ 1.299.150
Servicio de Luna de Miel	\$ 2.633.100	\$ 7.899.300
Servicio de Novia	\$ 945.000	\$ 2.835.000
Servicio de Novio	\$ 567.000	\$ 1.701.000
<b>TOTAL</b>		<b>25.768.440</b>
	<b>MC</b>	<b>23,1%</b>
<b>Punto de equilibrio</b>		<b>158442266,7</b>

*Tabla 6 Punto De Equilibrio Pesos (Costos Fijos/ (1-Costos Variables/Ingresos)), Unidades (Costos Fijos/Precio De Venta - Costo Variable) (Margen De Contribución)  
Fuente: Propia*

### 3.3.3 Condiciones De Pago

En Wedding Blossom, las condiciones de pago son flexibles y se ajustan a las necesidades individuales de cada cliente. Al reservar los servicios, se requiere un pago inicial que generalmente corresponde a un porcentaje del costo total. A lo largo del proceso de planificación, se acuerdan pagos parciales en fechas específicas, marcando hitos importantes. Por último, se realiza un pago final antes o en la fecha del evento. Para mayor comodidad, Wedding Blossom acepta diferentes métodos de pago, como transferencia bancaria, tarjeta de crédito, cheque o efectivo. El objetivo es asegurar que

los clientes disfruten de una experiencia sin complicaciones al ofrecer opciones de pago adaptadas a sus preferencias.

### **3.3.4 Estrategias A Utilizar Frente A Una Guerra De Precios**

Para hacer frente a una guerra de precios, Wedding Blossom emplea estrategias clave para mantener su posición en el mercado y generar valor adicional para sus clientes. En lugar de competir únicamente en función del precio, la empresa se diferenciará destacando la calidad de sus servicios, la atención personalizada y la exclusividad de sus diseños. Además, se enfocará en un nicho específico dentro del mercado de bodas, brindando servicios especializados y conocimientos especializados en ese ámbito.

Para justificar los precios más altos, Wedding Blossom ofrecerá servicios adicionales y experiencias personalizadas que superen las expectativas de los clientes. Además, la empresa se esforzará por mejorar continuamente sus operaciones internas para brindar servicios de mejor calidad y de manera más eficiente.

Al centrarse en la experiencia del cliente, Wedding Blossom se esforzará por brindar un servicio excepcional y memorable en todas las etapas del proceso. Esto generará lealtad y recomendaciones positivas de la voz a voz, contrarrestando así la influencia de una guerra de precios.

### **3.3.5 Método Utilizado Para La Definición Del Precio.**

El método utilizado para la definición de precios se basa en una combinación de factores, incluyendo el costo de los materiales, los gastos operativos, el tiempo y la experiencia requerida para brindar el servicio, así como la demanda del mercado y el valor percibido por los clientes.

Se realiza un análisis detallado de los costos involucrados en la prestación del servicio, incluyendo los materiales utilizados, los salarios del personal, los gastos generales y otros costos directos e indirectos. Esto permite determinar un precio base que cubra los costos y garantice una rentabilidad adecuada para la empresa.

## **3.4 DISTRIBUCIÓN**

### **3.4.1 Manejo De Clientes Especiales**

El manejo de clientes especiales, que adquieren servicios de bodas muy grandes es una prioridad para Wedding Blossom. Estos clientes representan una oportunidad única y requieren una atención y un enfoque especial debido a la magnitud y complejidad de su evento.

Se encarga de coordinar y supervisar todos los aspectos logísticos del evento, incluyendo la contratación de proveedores, la gestión de los tiempos, la coordinación de la decoración y la logística del transporte, entre otros. Esto garantiza una planificación integral y sin contratiempos para el cliente.

Además, se ofrecen servicios y opciones personalizadas que se adaptan a las necesidades y preferencias específicas del cliente. Esto puede incluir diseños exclusivos,

servicios adicionales y experiencias únicas que reflejan la grandeza y el estilo de la boda.

### **3.4.2 Costo Y Descripción De La Promoción De Lanzamiento**

El costo y la descripción de la promoción de lanzamiento de Wedding Blossom son los siguientes:

- **Costo de la promoción de lanzamiento:** La promoción de lanzamiento de Wedding Blossom tiene un costo especial de \$1.200.000 pesos colombianos. Este precio promocional se aplica durante un periodo limitado y es una oportunidad única para los clientes que desean disfrutar de los servicios de Wedding Blossom a un precio reducido.
- **Descripción de la promoción de lanzamiento:** La promoción de lanzamiento de Wedding Blossom es una oferta especial diseñada para celebrar la apertura y el inicio de operaciones de la empresa. Esta promoción incluye una gama completa de servicios para bodas, que abarcan desde la planificación y coordinación del evento hasta la decoración, la selección de proveedores, la gestión de la logística y otros aspectos clave.

### 3.5 COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

#### 3.5.1 Definición De Las Estrategias De Difusión Del Producto O Servicio, Medios, Tácticas Y Costos A Utilizar.

ACTIVACIÓN DE MARCA ONLINE											
Tipo de activación elegida	Medio	Canal	Especificaciones del canal y ubicación	Insumos requeridos	Tiempo calendario	Duración en vivo	Valor producción	Especificaciones costo de producción	Valor emisión	Costo total	Retorno esperado (\$ o cualitativo)
Realizar publicaciones de posters, videos y/o historias de las bodas realizadas para	Redes sociales	Instagram	Cuenta de Instagram de Wedding Blossom <a href="https://www.instagram.com/wedding_blossom1/">https://www.instagram.com/wedding_blossom1/</a>	Piezas gráficas en formato tarjeta digital para redes sociales, fotos y videos	Realizar una publicación diaria desde el 01 de julio de 2023 hasta el 31 de diciembre del	N/A	\$950.000	Pagar publicidad por dos semanas, con alcance de 1000 personas para un total de \$950.000, se utilizan fotos bajo el consentimiento de los clientes	\$0	\$950.000	Aumentar los seguidores en Wedding Blossom Llegar a los 1.500 seguidores.

mostrar su trabajo y captar la atención de nuevos clientes .					mismo año.							
--	--	--	--	--	------------	--	--	--	--	--	--	--

*Tabla 7 Definición De Las Estrategias De Difusión Del Producto O Servicio, Medios, Tácticas Y Costos A Utilizar. Fuente: Propia*



## **3.6 SERVICIOS**

### **3.6.1 Procedimientos Para Otorgar Garantías Y Servicios Post Ventas**

Wedding Blossom se compromete a brindar un excelente servicio post venta y garantías para asegurar la satisfacción y respaldo a sus clientes. Al realizar una venta, se registra y documenta cuidadosamente toda la información relevante. En caso de que surja algún problema o defecto con el servicio adquirido, Wedding Blossom ofrece garantías que incluyen reparaciones, reemplazos o reembolsos según corresponda.

### **3.6.2 Mecanismos De Atención A Clientes**

Wedding Blossom se distingue por su enfoque en brindar una atención excepcional a sus clientes. A través de una atención personalizada, nos aseguramos de entender lo que cada cliente necesita y desea, brindándoles consejos profesionales y soluciones personalizadas.

Se establecen canales de comunicación directa para una respuesta rápida y efectiva a las consultas y preocupaciones de los clientes. El sitio web de Wedding Blossom ofrece información clara y detallada sobre los servicios, precios y políticas, facilitando la toma de decisiones informadas.

Nuestro horario de atención al cliente es de lunes a viernes, de 9:00 a.m. a 6:00 p.m. Durante estos días y horas, estamos disponibles para responder cualquier consulta, brindar asesoramiento y brindar asistencia a nuestros clientes. Además, entendemos que los eventos pueden tener lugar en diferentes momentos, por lo que también ofrecemos

un horario especial de atención al cliente un día antes y el día del evento, asegurándonos de que nuestros clientes cuenten con nuestro apoyo en esos momentos importantes.

### 3.7 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADOS

<b>COSTOS FIJOS MENSUALES</b>		
<b>Elemento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Arrendamiento	100000	1.200.000
Agua	20000	240.000
Luz	30000	360.000
Depreciación de Equipo de Televisor(1tv)	41667	500.004
Transporte	43333	519.996
Nomina MOI	120000	1.440.000
	300	3.600
<b>Total</b>		<b>4.263.600</b>

*Tabla 8 Costos Fijos Mensuales Fuente: Propia*

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS</b>		
<b>Elemento</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Total</b>
Ejecutivo de ventas	1.	2300000
Especialista en marketing	1.	2500000
Analista de mercado	1.	2500000
Diseñador grafico	1.	1600000
Coordinador de logistica	1.	1800000
Gestor de inventario	1.	1600000
Supervisor de montaje	1.	1650000
Coordinador de transporte	1.	1800000
Contador	1.	2300000
Analista financiero	1.	2300000
Especialista de impuestos	1.	2600000
Analista de costos	1.	1300000
Especialista en reclutamiento y seleccion	1.	1500000
Especialista en desarrollo organizacional	1.	2200000
Coordinador de compensacion y beneficios	1.	2500000
Papeleria	1.	300000
Publicidad	1.	500000
Promocion	1.	1050000
<b>Total</b>		<b>32300000</b>

*Tabla 9 Gastos Administrativos y Ventas Fuente: Propia*

## **3.8 ESTRATEGIA DE APROVISIONAMIENTO DE MATERIAS PRIMAS**

### **3.8.1 Formas De Aproveccionamiento**

Nos aprovisionamos de las materias primas necesarias para nuestros productos utilizando diversas estrategias. Estas incluyen la compra directa a proveedores confiables y de calidad, estableciendo acuerdos comerciales para asegurar un suministro constante. Además, establecemos contratos a largo plazo con proveedores seleccionados para garantizar una provisión estable y confiable de materias primas. También evaluamos cuidadosamente a los proveedores en términos de calidad, confiabilidad y precios competitivos antes de establecer relaciones a largo plazo. Además, diversificamos nuestra cartera de proveedores para mitigar riesgos y asegurar opciones alternativas en caso de cualquier eventualidad. De esta manera, nos aseguramos de contar con las materias primas necesarias para ofrecer productos de alta calidad y cumplir con las expectativas de nuestros clientes.

### **3.8.2 Precios De Adquisición**

Los precios de adquisición de la materia prima pueden variar considerablemente, especialmente en el ámbito de la decoración de bodas. Estos precios se determinan en gran medida por la cantidad y el tipo de productos necesarios para cada evento en particular. Es difícil establecer precios fijos, ya que cada evento tiene sus propias necesidades y requerimientos únicos. Por lo tanto, es importante tener en cuenta que los precios pueden variar significativamente y es necesario realizar un análisis detallado de

las necesidades específicas de cada boda para determinar los costos de adquisición de la materia prima.

### 3.8.3 Plazos Que Se Tienen Para Otorgar Los Pagos

Se establecen plazos de pago flexibles y adaptados a las necesidades de nuestros clientes. Los plazos para otorgar los pagos se acuerdan de manera individual y pueden variar según el tipo de servicio contratado y las condiciones establecidas en el contrato. Por lo general, se requiere un pago inicial al momento de la reserva o contratación de nuestros servicios. Luego, se acuerdan pagos parciales en fechas determinadas, que suelen corresponder a etapas específicas del proceso de planificación de la boda. Finalmente, se acuerda un pago final que debe realizarse antes o en la fecha del evento. Los plazos exactos se definen en consulta con el cliente y se establecen de manera clara en el contrato para garantizar la transparencia y la satisfacción de ambas partes. Nuestro objetivo es brindar comodidad y flexibilidad en los plazos de pago, asegurando una experiencia sin problemas para nuestros clientes.

### 3.9 Proyección De Ventas

SERVICIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento	\$ 3.137.290	\$ 3.231.409	\$ 3.328.351	\$ 3.428.201	\$ 3.531.048	\$ 3.636.979
Servicio de catering	\$ 14.865.500	\$ 15.311.465	\$ 15.770.809	\$ 16.243.933	\$ 16.731.251	\$ 17.233.189
Servicio de decoración	\$ 26.487.500	\$ 27.282.125	\$ 28.100.589	\$ 28.943.606	\$ 29.811.915	\$ 30.706.272
Servicio de Fotografía	\$ 4.979.000	\$ 5.128.370	\$ 5.282.221	\$ 5.440.688	\$ 5.603.908	\$ 5.772.026
Servicio de DJ	\$ 2.678.000	\$ 2.758.340	\$ 2.841.090	\$ 2.926.323	\$ 3.014.113	\$ 3.104.536
Servicio de Papelería	\$ 5.629.650	\$ 5.798.540	\$ 5.972.496	\$ 6.151.671	\$ 6.336.221	\$ 6.526.307
Servicio de Luna de Miel	\$ 34.230.300	\$ 35.257.209	\$ 36.314.925	\$ 37.404.373	\$ 38.526.504	\$ 39.682.299
Servicio de Novia	\$ 12.285.000	\$ 12.653.550	\$ 13.033.157	\$ 13.424.151	\$ 13.826.876	\$ 14.241.682
Servicio de Novio	\$ 7.371.000	\$ 7.592.130	\$ 7.819.894	\$ 8.054.491	\$ 8.296.125	\$ 8.545.009
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 111.663.240</b>	<b>\$ 115.013.137</b>	<b>\$ 118.463.531</b>	<b>\$ 122.017.437</b>	<b>\$ 125.677.960</b>	<b>\$ 129.448.299</b>

*Tabla 10 Proyección de Ventas Fuente: Propia*

MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
\$ 3.746.088	\$ 3.858.471	\$ 3.974.225	\$ 4.093.452	\$ 4.216.255	\$ 4.342.743	\$ <b>44.524.512</b>
\$ 17.750.184	\$ 18.282.690	\$ 18.831.171	\$ 19.396.106	\$ 19.977.989	\$ 20.577.329	\$ <b>210.971.615</b>
\$ 31.627.460	\$ 32.576.284	\$ 33.553.573	\$ 34.560.180	\$ 35.596.985	\$ 36.664.895	\$ <b>375.911.383</b>
\$ 5.945.186	\$ 6.123.542	\$ 6.307.248	\$ 6.496.466	\$ 6.691.360	\$ 6.892.100	\$ <b>70.662.115</b>
\$ 3.197.672	\$ 3.293.602	\$ 3.392.410	\$ 3.494.183	\$ 3.599.008	\$ 3.706.978	\$ <b>38.006.255</b>
\$ 6.722.097	\$ 6.923.759	\$ 7.131.472	\$ 7.345.416	\$ 7.565.779	\$ 7.792.752	\$ <b>79.896.159</b>
\$ 40.872.768	\$ 42.098.951	\$ 43.361.920	\$ 44.662.778	\$ 46.002.661	\$ 47.382.741	\$ <b>485.797.430</b>
\$ 14.668.932	\$ 15.109.000	\$ 15.562.270	\$ 16.029.139	\$ 16.510.013	\$ 17.005.313	\$ <b>174.349.083</b>
\$ 8.801.359	\$ 9.065.400	\$ 9.337.362	\$ 9.617.483	\$ 9.906.008	\$ 10.203.188	\$ <b>104.609.450</b>
\$ <b>133.331.748</b>	\$ <b>137.331.701</b>	\$ <b>141.451.652</b>	\$ <b>145.695.201</b>	\$ <b>150.066.057</b>	\$ <b>154.568.039</b>	\$ <b>1.584.728.003</b>

*Tabla 11 Proyección de Ventas Fuente: Propia*

### **Método Utilizado Para La Proyección De Ventas**

En Wedding Blossom, utilizamos un método de proyección de ventas que se basa en un incremento mensual del 5% en la compra de nuestros servicios. Esta estrategia nos permite aumentar gradualmente nuestro inventario de servicios disponibles para la venta y satisfacer la creciente demanda de nuestros clientes.

La proyección se realiza calculando el 7% del volumen de ventas actual y sumando esta cantidad al inventario de servicios disponibles para el próximo mes. Esto nos ayuda a anticipar y prepararnos para el aumento en la demanda y garantizar que tengamos suficientes servicios disponibles para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

#### **3.9.1 Política De Cartera**

Nuestra política de cartera en Wedding Blossom se basa en una gestión eficiente de los pagos y cobros de nuestros clientes. Evaluamos cuidadosamente la capacidad crediticia de cada cliente antes de otorgarles crédito y establecemos condiciones de pago

claras en nuestros contratos. Realizamos un seguimiento constante de los saldos pendientes y nos comunicamos regularmente con los clientes para garantizar el cumplimiento de los plazos de pago. En caso de pagos vencidos, implementamos políticas de cobranza que incluyen recordatorios, comunicación directa y, si es necesario, acciones legales.

## 4 MODULO OPERATIVO

### 4.1 Operación

El proceso de asesoría del servicio de Wedding Blossom es el siguiente:

- **Establecer un presupuesto:** Determinar cuánto están dispuestos a gastar en la boda es el primer paso importante. Esto ayudará a guiar las decisiones futuras.
- **Definir la fecha y lugar:** Seleccionar la fecha de la boda y reservar el lugar de la ceremonia, ya que afectarán la disponibilidad de otros proveedores y servicios.
- **Crear una lista de invitados:** Hacer una lista de las personas que desean invitar a la boda les ayudará a tener una idea del tamaño y alcance del evento.
- **Contratar a los proveedores:** Esto incluye reservar servicios como fotógrafo, músico o DJ, florista, banquete, pastel de bodas, entre otros. Es recomendable hacerlo con antelación para asegurar la disponibilidad de los proveedores deseados.

- **Seleccionar el vestido de novia y los trajes del novio:** La elección del vestido de novia y los trajes del novio es un paso importante que requiere tiempo para pruebas y ajustes.
- **Diseñar la decoración y temática:** Decidir sobre la decoración, temática y estilo de la boda, incluyendo la selección de colores, flores, centros de mesa y otros detalles.
- **Organizar el programa y la ceremonia:** Planificar el orden de los eventos, como la ceremonia, los discursos, el corte del pastel y el primer baile, así como cualquier ritual o tradición especial que deseen incluir.
- **Enviar invitaciones y gestionar la respuesta de los invitados:** Enviar las invitaciones con suficiente antelación y hacer un seguimiento de las respuestas de los invitados para confirmar la asistencia.
- **Coordinar los detalles finales:** Revisar todos los aspectos de la boda, como los detalles de la comida, las bebidas, la música, los arreglos florales y cualquier otro elemento importante.

#### **4.1.1 ¿Cuál es el Valor Agregado Que Puede Generar A Sus Clientes?**

Wedding Blossom ofrece un valor agregado excepcional a sus clientes al brindar una experiencia personalizada y a medida para su boda. Nuestro servicio abarca todos los aspectos de la planificación y ejecución del evento, asegurando que cada detalle se cuida con atención meticulosa. Nuestro equipo de profesionales expertos está a disposición de nuestros clientes, brindándoles asesoramiento experto y creativo. Nos esforzamos por ofrecer servicios de alta calidad, centrándonos en los detalles y la

excelencia en cada etapa. Nuestro objetivo es proporcionar tranquilidad y reducir el estrés, permitiendo que los clientes disfruten plenamente de su día especial sin preocupaciones.

#### **4.1.2 Estado De Desarrollo**

Wedding Blossom se encuentra en la fase de planificación, donde se establecen los fundamentos de la marca y se define la calidad de los servicios que se ofrecerán. Durante esta etapa, se están elaborando detalladamente todos los elementos que conformarán cada servicio, asegurando que cumplan con altos estándares de calidad. El objetivo es garantizar que cada producto y experiencia que brindemos cumpla con las expectativas de nuestros clientes y se distinga por su excelencia.

#### **4.1.3 Necesidades Y Requerimientos**

Para que la empresa Wedding Blossom tenga éxito, es necesario atender a diversas necesidades y requerimientos. Esto incluye tener proveedores confiables de materias primas. Además, es importante contar con espacios adecuados para llevar a cabo las bodas y utilizar tecnología y herramientas de gestión para facilitar el proceso. La promoción y el marketing son fundamentales para dar a conocer los servicios, y es necesario contar con suficiente capital y acceso a financiamiento. La innovación y la adaptabilidad son clave para mantenerse al tanto de las tendencias y satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes.



#### **4.1.4 Plan De Producción**

El plan de producción del servicio de Wedding Blossom se ajusta en función de la cantidad de clientes atendidos en cada mes. En los primeros meses, se prioriza brindar un servicio completo y personalizado a un único cliente, asegurando que todos los detalles sean atendidos de manera minuciosa. A medida que la empresa avanza y se consolida, se tiene la capacidad de manejar la demanda de varios clientes simultáneamente, manteniendo siempre la atención individualizada y garantizando la calidad en cada uno de los eventos. Se toma como referencia y punto de partida, la producción de una boda para 50 personas. Como se muestra en los costos de producción

#### **4.2 Plan De Compras**

Se basa en una cuidadosa evaluación de las necesidades de cada evento para realizar las compras sobre pedido, según la cantidad de personas a atender en cada evento. Partiendo de allí se programa la búsqueda de proveedores confiables y de calidad. Por consiguiente, se establece la planificación anticipada para identificar los productos y materiales requeridos de cada boda, considerando aspectos como la decoración, los arreglos florales, el mobiliario, servicio de catering, entre otros elementos necesarios.

Se consolidan relaciones sólidas con proveedores que ofrecen productos de alta calidad y se negocian acuerdos que garanticen precios competitivos y entregas

oportunas. Además, se lleva a cabo un seguimiento constante de los niveles de inventario y se realizan compras de reposición de acuerdo a las demandas del negocio. El objetivo principal es asegurar que todos los elementos necesarios para la realización de cada evento estén disponibles en el momento adecuado y cumplan con los estándares de calidad establecidos por la empresa.

### 4.3 Costos De Producción

En la simulación de una boda para 50 personas, se proporciona una descripción detallada de los precios de todos los servicios y elementos necesarios para el evento. Esto permite a los clientes tener una visión clara de los costos involucrados, incluyendo la locación, la decoración, el catering, la fotografía, la música, las invitaciones y otros aspectos. La transparencia en el desglose de los costos brinda confianza y ayuda a los clientes a planificar su presupuesto de manera precisa.

HOJA DE COSTOS				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento</b>		
COSTEO DEL SERVICIO				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UND</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
PLANIFICACIÓN	2	HOR A	\$ 200.000	\$ 400.000
LOGISTICA	2	HOR A	\$ 98.000	\$ 196.000
ACOMPañAMIENTO	1,00	HOR A	\$ 90.000	\$ 90.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				<b>\$ 686.000</b>

<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>			
Arrendamiento		100000	\$ 33.333
Agua		20000	\$ 6.667
Luz		30000	\$ 10.000
Depreciación de Equipo de cómputo(pc) \$2500000		41667	\$ 13.889
TELEVISOR (1 tv) \$2600000		43333	\$ 14.444
Transporte		120000	\$ 40.000
Nomina MOI		300	\$ 100
Nomina MOD		0	\$ -
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>			<b>\$ 118.433</b>
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>			<b>\$ 2.413.300</b>
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 804.433</b>
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			<b>\$ 241.330</b>
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 1.045.763</b>

*Tabla 12 Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento Fuente: Propia*

<b>HOJA DE COSTOS</b>				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de catering</b>		
<b>COSTEO DEL SERVICIO</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UND</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
ALIMENTACION	50	UND/PERSONA	\$ 30.000	\$ 1.500.000
BEBIDAS	50	UND/PERSONA	\$ 15.000	\$ 750.000
TORTA	50	UND/PERSONA	\$ 8.000	\$ 400.000
POSTRE	50	UND/PERSONA	\$ 5.000	\$ 250.000
PASABOCAS	50	UND/PERSONA	\$ 9.000	\$ 450.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				<b>\$ 3.350.000</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				
Arrendamiento Cocina		30000	\$	30.000
Agua		50000	\$	25.000

Luz		80000	\$	26.667
Transporte		120000	\$	120.000
Nomina MOI		80000	\$	80.000
Nomina MOD Meseros		60000	\$	180.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>				\$ 461.667
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>				\$ 11.435.000
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>				\$ 3.811.667
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>				\$ 1.143.500
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$	<b>4.955.167</b>

Tabla 13 Servicio de catering Fuente: Propia

HOJA DE COSTOS				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de decoración</b>		
COSTEO DEL SERVICIO				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UN D</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
VELAS	5	UN D	\$ 5.000	\$ 25.000
MANTELES	5	UN D	\$ 32.000	\$ 160.000
INDIVIDUALES	50	UN D	\$ 18.000	\$ 900.000
ROSAS	100	UN D	\$ 3.500	\$ 350.000
EUCALIPTO	500	UN D	\$ 2.500	\$ 1.250.000
LUCES	5	UN D	\$ 99.000	\$ 495.000
CABALLETE	1	UN D	\$ 125.000	\$ 125.000
SERVILLETAS DE TELA	50	UN D	\$ 10.300	\$ 515.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				\$ 3.820.000

<b>COSTEO DE MANO DE OBRA</b>			
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>			
Arrendamiento Salón		2500000	\$ 2.500.000
Agua		50000	\$ 25.000
Luz		80000	\$ 26.667
Transporte		120000	\$ 120.000
Nomina MOI		0	\$ -
Nomina MOD decoradores		60000	\$ 300.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>			<b>\$ 2.971.667</b>
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>			<b>\$ 6.791.667</b>
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			<b>\$ 6.791.667</b>
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			<b>\$ 2.037.500</b>
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	<b>30%</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 8.829.167</b>

Tabla 14 Servicio de Decoración Fuente: Propia

<b>HOJA DE COSTOS</b>				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de Fotografia</b>		
<b>COSTEO DEL SERVICIO</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UND</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
PRE BODA	1	UND	\$ 125.000	\$ 125.000
FOTOGRAFIA DE LA CEREMONIA	1	UND	\$ 145.000	\$ 145.000
COBERTURA DE RECEPCION	1	UND	\$ 225.000	\$ 225.000
VIDEO	1	UND	\$ 145.000	\$ 145.000
ALBUM	1	UND	\$ 165.000	\$ 165.000
FOTOS INDIVIDUALES	17	UND	\$ 10.000	\$ 170.000
FOTOS DIGITALES	30	UND	\$ 5.000	\$ 150.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				<b>\$ 1.125.000</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				

Arrendamiento Salon	0	\$	-
Agua	0	\$	-
Luz	80000	\$	26.667
Transporte	45000	\$	45.000
Nomina MOI	0	\$	-
Nomina MOD asistentes de fotografia	40000	\$	80.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>			\$ 151.667
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>			\$ 3.830.000
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			\$ 1.276.667
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			\$ 383.000
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$ 1.659.667

Tabla 15 Servicio de Fotografía Fuente: Propia

HOJA DE COSTOS				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de Dj</b>		
<b>COSTEO DEL SERVICIO</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UN D</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
MUSICA EN LA CEREMONIA	1	UN D	\$ 120.000	\$ 120.000
MUSICA EN LA RECPECION	1	UN D	\$ 175.000	\$ 175.000
HORA LOCA	1	UN D	\$ 200.000	\$ 200.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				\$ 495.000
<b>COSTEO DE MANO DE OBRA</b>				
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				
Arrendamiento Salon			0	\$ -

Agua	0	\$	-
Luz	80000	\$	26.667
Transporte	45000	\$	45.000
Nomina MOI	0	\$	-
Nomina MOD Dj	60000	\$	120.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>			\$ 191.667
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>			\$ 686.667
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			\$ <b>686.667</b>
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			\$ 206.000
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$ <b>892.667</b>

Tabla 16 Servicio de Dj Fuente: Propia

HOJA DE COSTOS				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de Papeleria</b>		
COSTEO DEL SERVICIO				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UND</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
TARJETA DE INVITACION	50	UND	\$ 15.000	\$ 750.000
TARJETA DE MENU	50	UND	\$ 9.500	\$ 475.000
TARJETA DE MESA	1	UND	\$ 3.500	\$ 3.500
LIBRO DE RECORDARIO (FIRMAS)	1	UND	\$ 95.000	\$ 95.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				\$ 1.323.500
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				
Arrendamiento Salon	0		\$	-
Agua	0		\$	-
Luz	0		\$	-
Transporte	0		\$	-
Nomina MOI	0		\$	-
Nomina MOD diseñador	120000		\$	120.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>				\$ 120.000

<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>			\$ 4.330.500
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>			\$ 1.443.500
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			\$ 433.050
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$ 1.876.550

Tabla 17 Servicio de Papelería Fuente: Propia

<b>HOJA DE COSTOS</b>				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de Luna de Miel</b>		
<b>COSTEO DEL SERVICIO</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UN D</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
HOTEL	1	UN D	\$ 227.000	\$ 227.000
TIQUETES	2	UN D	\$ 2.225.000	\$ 4.450.000
ACTIVIDADES	1	UN D	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000
SEGUROS	2	UN D	\$ 300.000	\$ 600.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				\$ 8.777.000
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				
Arrendamiento Salon			0	\$ -
Agua			0	\$ -
Luz			0	\$ -
Transporte			0	\$ -
Nomina MOI			0	\$ -
Nomina MOD			0	\$ -
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>				\$ -
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>				\$ 8.777.000
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>				\$ 8.777.000



<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			\$ 2.633.100
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 11.410.100</b>

Tabla 18 Servicio de Luna de Miel Fuente: Propia

<b>HOJA DE COSTOS</b>				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de Novia</b>		
<b>COSTEO DEL SERVICIO</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UN D</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
ALQUILER DEL VESTIDO	1	UN D	\$ 2.350.000	\$ 2.350.000
ZAPATOS	1	UN D	\$ 215.000	\$ 215.000
ACCESORIOS	1	UN D	\$ 200.000	\$ 200.000
MAQUILLAJE	1	UN D	\$ 120.000	\$ 120.000
PEINADO	1	UN D	\$ 70.000	\$ 70.000
YUGO	1	UN D	\$ 80.000	\$ 80.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				<b>\$ 3.035.000</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				
Arrendamiento Salon			0	\$ -
Agua			0	\$ -
Luz			0	\$ -
Transporte			45000	\$ 45.000
Nomina MOI			0	\$ -
Nomina MOD maquillista y estilista			35000	\$ 70.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>				<b>\$ 115.000</b>
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>				<b>\$ 9.450.000</b>
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>				<b>\$ 3.150.000</b>




<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>			\$ 945.000
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 4.095.000</b>

Tabla 19 Servicio de Novia Fuente: Propia

<b>HOJA DE COSTOS</b>				
	<b>PRODUCTO</b>	<b>Servicio de Novio</b>		
<b>COSTEO DEL SERVICIO</b>				
<b>MATERIAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UN D</b>	<b>VR UNITARIO</b>	<b>VR TOTAL</b>
ALQUILER DEL TRAJE	1	UN D	\$ 1.450.000	\$ 1.450.000
ZAPATOS	1	UN D	\$ 195.000	\$ 195.000
ACCESORIOS	1	UN D	\$ 85.000	\$ 85.000
MOTILADO	1	UN D	\$ 45.000	\$ 45.000
<b>TOTAL COSTEOS DE HORA ASESORIA</b>				<b>\$ 1.775.000</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>				
Arrendamiento Salon			0	\$ -
Agua			0	\$ -
Luz			0	\$ -
Transporte			45000	\$ 45.000
Nomina MOI			0	\$ -
Nomina MOD barbero			35000	\$ 70.000
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN</b>				<b>\$ 115.000</b>
<b>COSTO TOTAL ASESORIAS EN EL MES</b>				<b>\$ 5.670.000</b>
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN</b>				<b>\$ 1.890.000</b>
<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>				<b>\$ 567.000</b>
<b>% POLITICA DE UTILIDAD</b>	30%	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 2.457.000</b>	

Tabla 20 Servicio de Novio Fuente: Propia

#### 4.3.1 Costo De Venta De Los Servicios Ofrecidos

REFERENCIA DE SERVICIO	SERVICIO	PRECIO
 <p><i>Ilustración 12 Imagen Referencia Asesoría</i></p>	<p>Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento</p>	<p><b>\$ 1.550.163</b></p>
 <p><i>Ilustración 13 Imagen Referencia Catering</i></p>	<p>Servicio de catering</p>	<p><b>\$ 5.042.267</b></p>
 <p><i>Ilustración 14 Imagen de Referencia Decoración</i></p>	<p>Servicio de decoración</p>	<p><b>\$ 9.213.057</b></p>



*Ilustración 15 Imagen de Referencia Fotografía*

Servicio de Fotografía

**\$ 2.725.667**



*Ilustración 16 Imagen de Referencia Dj*

Servicio de Dj

**\$ 1.536.167**



*Ilustración 17 Imagen de Referencia Papelería*

Servicio de Papelería

**\$ 2.054.650**



 <p><i>Ilustración 18 Imagen de Referencia Luna de Miel</i></p>	Servicio de Luna de Miel	<b>\$ 19.537.700</b>
 <p><i>Ilustración 19 Imagen de Referencia Novia</i></p>	Servicio de Novia	<b>\$ 8.040.500</b>
 <p><i>Ilustración 20 Imagen de Referencia Novio</i></p>	Servicio de Novio	<b>\$ 4.764.500</b>
	TOTAL	<b>= \$54.464.671</b>

#### 4.3.2 Costos De La Cantidad De Unidades A Producir Inicialmente

<b>COSTOS VARIABLES</b>				
<b>Producto / Servicio</b> (escribe aquí los nombres de los productos [físicos] ó servicios [intangibles] de tu negocio)	<b>Unidad</b> (es la medida del producto, por ejemplo: kilos, metros, unidad, docenas, etc)	<b>Cantidad</b> (el número de unidades a vender en el mes, si la cantidad varía entonces hacer la misma cuenta para los otros meses)	<b>Costo Variable Unitario</b> (Es la suma de los costos variables de producción entre el número de unidades producidas)	<b>Costo Variable Total</b> (es la multiplicación de la Cantidad de unidades a producir por el Costo Variable Unitario)
Asesoría para la gestión del proceso de la boda, planificación, logística y acompañamiento	Unidad	3	\$ 804.433	\$ 2.413.300
Servicio de catering	Unidad	3	\$ 3.811.667	\$ 11.435.000
Servicio de decoración	Unidad	3	\$ 6.791.667	\$ 20.375.000
Servicio de Fotografía	Unidad	3	\$ 1.276.667	\$ 3.830.000
Servicio de Dj	Unidad	3	\$ 686.667	\$ 2.060.000
Servicio de Papelería	Unidad	3	1.443.500	\$ 4.330.500
Servicio de Luna de Miel	Unidad	3	8.777.000	\$ 26.331.000
Servicio de Novia	Unidad	3	3.150.000	\$ 9.450.000
Servicio de Novio	Unidad	3	1.890.000	\$ 5.670.000
<b>TOTALES</b>				<b>85.894.800</b>

*Tabla 21 Costos De La Cantidad De Unidades A Producir Inicialmente Fuente Propia*

#### 4.4 Infraestructura

La infraestructura de Wedding Blossom se compone de diversos elementos que permiten ofrecer un servicio de calidad. Esto incluye un local o espacio físico adecuado para reuniones y exhibición de eventos anteriores, así como equipos y herramientas necesarios para la decoración y montaje de eventos. Además, se cuenta con un sistema de comunicaciones eficiente, tanto a nivel interno, como con los clientes, para garantizar una atención precisa. Todo esto contribuye a brindar un entorno adecuado para el desarrollo de las actividades y la satisfacción de los clientes.

La oficina de Wedding Blossom tendrá un costo de \$100.000 para su establecimiento. También se contará con un equipo de cómputo que costará \$2.500.000 y un televisor con valor de \$2.600.000. Estas inversiones nos permitirán contar con un espacio de trabajo adecuado y con las herramientas necesarias para ofrecer un servicio de calidad a nuestros clientes.

#### **4.4.1 Parámetros Técnicos Especiales**

Los parámetros técnicos especiales de Wedding Blossom, se refieren a los requisitos específicos que se deben cumplir en términos de tecnología, equipamiento y servicios relacionados para brindar una experiencia excepcional a nuestros clientes.

Se incluyen aspectos como la calidad de sonido e iluminación en los eventos, la disponibilidad de equipo audiovisual de alta definición, sistemas de comunicación eficientes y acceso a Internet de alta velocidad. Asimismo, nos aseguramos de contar con proveedores y personal capacitado en el manejo de equipos y tecnología, garantizando así un servicio óptimo y sin contratiempos. Estos parámetros técnicos especiales nos permiten crear un entorno único y memorable en cada uno de nuestros eventos.

Gracias a la investigación de mercado, podemos descubrir nuevas oportunidades para mejorar nuestros servicios de bodas y crecer como empresa. Nuestras alianzas estratégicas con emprendedores de Medellín nos ayudan a expandirnos a nuevos mercados y utilizar tecnologías innovadoras. También nos permite expandir nuestras operaciones logísticas a diferentes municipios y ciudades, brindando nuestros servicios a un público más amplio.

## 5 MÓDULO ORGANIZACIONAL

### 5.1 Estrategia Organizacional

#### 5.1.1 Análisis Dofa



*Ilustración 22 DOFA*



## 5.2 Estructura Organizacional



*Ilustración 23 Estructura Organizacional*

La estructura organizacional de Wedding Blossom se ha diseñado considerando las diferentes áreas necesarias para el funcionamiento de la empresa en los próximos dos años. Se espera un crecimiento económico en las ventas, por lo que se ha planteado un organigrama que refleje la importancia de cada una de estas áreas y los roles que desempeñan para garantizar el éxito de la compañía. Esta estructura permite una adecuada organización y distribución de tareas entre el personal, asegurando que cada área cumpla con sus responsabilidades de manera eficiente.

- **Dirección general:** Encargada de la toma de decisiones estratégicas y la dirección general de la empresa.

- **Departamento de Ventas y Marketing:** Responsable de la promoción y comercialización de los servicios de Wedding Blossom, incluyendo la captación de clientes, negociación de contratos y estrategias de marketing.
- **Ejecutivo de ventas:** Responsable de la prospección de clientes, el seguimiento de oportunidades de negocio y la realización de cierres de ventas.
- **Especialista en marketing:** Encargado de diseñar y ejecutar estrategias de marketing para promocionar los servicios de Wedding Blossom, utilizando herramientas como publicidad, relaciones públicas, redes sociales y marketing digital.
- **Analista de mercado:** Encargado de realizar investigaciones de mercado, analizar tendencias y competidores, y proporcionar información estratégica para la toma de decisiones.
- **Diseñador gráfico:** Encargado de crear material gráfico y visualmente atractivo para la promoción de los servicios de Wedding Blossom, además de manejar las redes sociales.
- **Departamento de Logística:** Encargado de la planificación y ejecución de los servicios, desde la adquisición de los materiales y suministros necesarios hasta la coordinación logística de los eventos.
- **Coordinador de logística:** Encargado de planificar y coordinar todos los aspectos logísticos de los eventos, como el transporte, la instalación y desmontaje de equipos, y la gestión de proveedores.
- **Gestor de inventario:** Responsable de controlar y gestionar el inventario de materiales y suministros necesarios para los eventos, asegurando su disponibilidad oportuna y evitando faltantes.

- **Supervisor de montaje:** Encargado de supervisar el montaje de la infraestructura y decoración de los eventos, coordinando al equipo de montaje y asegurando que se cumplan los estándares de calidad establecidos.
- **Coordinador de transporte:** Responsable de coordinar el transporte de los materiales y equipos necesarios para los eventos, asegurando que lleguen a tiempo y en óptimas condiciones.
- **Departamento de Finanzas y Contabilidad:** Encargado de la gestión financiera de la empresa, incluyendo la contabilidad, el presupuesto, la facturación y el seguimiento de los ingresos y gastos.
- **Contador:** Encargado de llevar a cabo la contabilidad de la empresa, registrando todas las transacciones financieras, preparando estados financieros y asegurando el cumplimiento de las normativas contables.
- **Analista financiero:** Responsable de realizar análisis y proyecciones financieras, evaluando el desempeño económico de la empresa, identificando oportunidades de mejora y brindando recomendaciones para la toma de decisiones.
- **Especialista en impuestos:** Profesional encargado de manejar y cumplir con las obligaciones tributarias de la empresa, realizando cálculos de impuestos, presentando declaraciones y asegurando el cumplimiento de las regulaciones fiscales.
- **Analista de costos:** Responsable de realizar el análisis y control de los costos de producción y operación de la empresa, identificando oportunidades de eficiencia y optimización en los procesos.

- **Departamento de Recursos Humanos:** Responsable de la gestión del talento humano de la empresa, incluyendo la contratación, capacitación, evaluación y desarrollo del personal.
- **Especialista en reclutamiento y selección:** Responsable de identificar y atraer candidatos cualificados para cubrir las vacantes de la empresa. Realiza procesos de reclutamiento, evaluación y selección de personal, llevando a cabo entrevistas, pruebas y verificaciones de referencias.
- **Especialista en desarrollo organizacional:** Encargado de diseñar e implementar programas de desarrollo y capacitación para el personal, con el objetivo de mejorar sus habilidades y competencias. También se encarga de promover el crecimiento profesional y el desarrollo de carrera dentro de la organización.
- **Coordinador de compensación y beneficios:** Responsable de administrar los programas de compensación y beneficios de los empleados, incluyendo salarios, bonificaciones, prestaciones y políticas de reconocimiento. Se encarga de mantener actualizadas las políticas de remuneración y de garantizar la equidad y competitividad en el mercado laboral.

### **5.3 Aspectos Legales**

En este momento, Wedding Blossom se encuentra en la etapa de diseño y planificación, por lo que aún no está registrada en la Cámara de Comercio de Medellín. Sin embargo, se tiene proyectado registrarla en el futuro como una empresa SAS,

cumpliendo así con los requisitos legales para operar de manera formal en el mercado.

Este proceso de registro permitirá que Wedding Blossom sea reconocida como una empresa legalmente constituida en la ciudad.

#### 5.4 Costos Administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS</b>		
<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
Ejecutivo de ventas	1.	2300000
Especialista en marketing	1.	2500000
Analista de mercado	1.	2500000
Diseñador gráfico	1.	1600000
Coordinador de logística	1.	1800000
Gestor de inventario	1.	1600000
Supervisor de montaje	1.	1650000
Coordinador de transporte	1.	1800000
Contador	1.	2300000
Analista financiero	1.	2300000
Especialista de impuestos	1.	2600000
Analista de costos	1.	1300000
Especialista en reclutamiento y selección	1.	1500000
Especialista en desarrollo organizacional	1.	2200000
Coordinador de compensación y beneficios	1.	2500000
Papelería	1.	300000
Publicidad	1.	500000
Promoción	1.	1050000
<b>Total</b>		<b>32300000</b>

*Tabla 22 Costos Administrativos Fuente Propia*

#### 5.4.1 Gastos De Personal

DESCRIPCIÓN	SALARIO
<b>PERSONAL DE VENTAS Y MARKETING</b>	
Ejecutivo de ventas	2300000
Especialista en Marketing	2500000
Analista de mercado	2500000
Diseñador gráfico	1600000
<b>PERSONAL DE LOGÍSTICA</b>	
Coordinador de logística	1800000
Gestor de inventario	1600000
Supervisor de montaje	1650000
Coordinador de transporte	1800000
<b>PERSONAL DE FINANZAS Y CONTABILIDAD</b>	
Contador	2300000
Analista financiero	2300000
Especializa en impuestos	2600000
Analista de costos	1300000
<b>PERSONAL DE RECURSOS HUMANOS</b>	
Especialista en reclutamiento y selección	1500000
Especialista en desarrollo organizacional	2200000
Coordinador de compensación y beneficios	2500000

*Tabla 23 Gasto de Personal Fuente Propia*

#### 5.4.2 Gastos De Puesta En Marcha

Los gastos de puesta en marcha de Wedding Blossom incluyen la adquisición de equipos y suministros necesarios para la operación del negocio, alquiler de espacio de oficina, entre otros. Estos gastos son necesarios para establecer la empresa y comenzar a ofrecer servicios de bodas de manera efectiva.

INFRAESTRUCTURA	VALOR
Equipo de computo	2.500.000
Televisor	2.600.000
Alquiler	100.000
Agua	20.000
Luz	30.000
Escritorio	470.000
2 sillas	700.000
Tapete	120.000
Material de oficina	230.000
Lampara	350.000
Decoración	350.000
<b>TOTAL</b>	<b>7.470.000</b>

*Tabla 24 Gastos De Puesta En Marcha Fuente: Propia*

### 5.4.3 Gastos Anuales De Administración

<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS</i>		
<i>Elemento</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor Total</i>
Ejecutivo de ventas	1.	2300000
Especialista en marketing	1.	2500000
Analista de mercado	1.	2500000
Diseñador grafico	1.	1600000
Coordinador de logística	1.	1800000
Gestor de inventario	1.	1600000
Supervisor de montaje	1.	1650000
Coordinador de transporte	1.	1800000
Contador	1.	2300000
Analista financiero	1.	2300000
Especialista de impuestos	1.	2600000
Analista de costos	1.	1300000
Especialista en reclutamiento y selección	1.	1500000
Especialista en desarrollo organizacional	1.	2200000
Coordinador de compensación y beneficios	1.	2500000
Papelería	1.	300000
Publicidad	1.	500000
Promoción	1.	1050000
<b><i>Total</i></b>		<b>32300000</b>

*Tabla 25 Gastos Anuales De Administración Fuente: Propia*



## 6 MÓDULO FINANCIERO

### 6.1 Ingresos

<b>Flujo de Caja</b>						
CONCEPTO	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial de activos	\$ 7.470.000,00					
Venta de productos ó servicios	\$ 0,00	\$ 1.339.958.880	\$ 1.447.155.590	\$ 1.562.928.038	\$ 1.641.074.440	\$ 1.723.128.161
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 7.470.000,00</b>	<b>\$ 1.339.958.880,00</b>	<b>\$ 1.447.155.590,40</b>	<b>\$ 1.562.928.037,63</b>	<b>\$ 1.641.074.439,51</b>	<b>\$ 1.723.128.161,49</b>
<b>Menos Costos Variables</b>		<b>\$ 1.030.737.600</b>	<b>\$ 1.066.813.416</b>	<b>\$ 1.104.151.886</b>	<b>\$ 1.148.317.961</b>	<b>\$ 1.194.250.679</b>
<b>Menos Costos Fijos</b>		<b>\$ 27.643.248,00</b>	<b>\$ 28.610.761,68</b>	<b>\$ 29.612.138,34</b>	<b>\$ 30.648.563,18</b>	<b>\$ 31.721.262,89</b>
Arrendamiento		\$ 14.400.000,00	\$ 14.904.000,00	\$ 15.425.640,00	\$ 15.965.537,40	\$ 16.524.331,21
Agua		\$ 2.880.000,00	\$ 2.980.800,00	\$ 3.085.128,00	\$ 3.193.107,48	\$ 3.304.866,24
Luz		\$ 4.320.000,00	\$ 4.471.200,00	\$ 4.627.692,00	\$ 4.789.661,22	\$ 4.957.299,36
Depreciación de Equipo de compute(pc)		\$ 6.000.048,00	\$ 6.210.049,68	\$ 6.427.401,42	\$ 6.652.360,47	\$ 6.885.193,08
Nomina MCI		\$ 43.200,00	\$ 44.712,00	\$ 46.276,92	\$ 47.896,61	\$ 49.572,99
<b>Menos Gastos Administrativos y ventas</b>		<b>\$ 33.600.000,00</b>	<b>\$ 34.914.000,00</b>	<b>\$ 36.279.510,00</b>	<b>\$ 37.698.553,65</b>	<b>\$ 39.173.234,26</b>
Salarios Administración		\$ 27.600.000,00	\$ 28.704.000,00	\$ 29.852.160,00	\$ 31.046.246,40	\$ 32.288.096,26
Papelería		\$ 6.000.000,00	\$ 6.210.000,00	\$ 6.427.350,00	\$ 6.652.307,25	\$ 6.885.138,00
Publicidad			\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>Menos Gastos Financieros</b>						
Abono a deuda		\$ 0,00				
Pago de intereses		\$ 0,00				
<b>Menos OTROS Gastos Pro</b>		<b>\$ 0,00</b>				
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 1.091.980.848,00</b>	<b>\$ 1.130.338.177,68</b>	<b>\$ 1.170.043.533,90</b>	<b>\$ 1.216.665.077,81</b>	<b>\$ 1.265.145.176,57</b>
<b>Flujo Bruto</b>	<b>\$ 7.470.000,00</b>	<b>\$ 247.978.032,00</b>	<b>\$ 316.817.412,72</b>	<b>\$ 392.884.503,73</b>	<b>\$ 424.409.361,70</b>	<b>\$ 457.982.984,92</b>
Saldo anterior	\$ 0,00	\$ 255.448.032,00	\$ 572.265.444,72	\$ 965.149.948,45	\$ 1.389.559.310,15	\$ 1.847.542.295,07
<b>Flujo Neto</b>	<b>\$ 7.470.000,00</b>	<b>\$ 255.448.032,00</b>	<b>\$ 572.265.444,72</b>	<b>\$ 965.149.948,45</b>	<b>\$ 1.389.559.310,15</b>	<b>\$ 1.847.542.295,07</b>

Tabla 26 Ingresos Fuente: Propia

#### 6.1.1 Fuentes De Financiación

Una opción de financiamiento para Wedding Blossom en su etapa inicial en Medellín es el Fondo Emprender, un fondo de capital semilla respaldado por el gobierno nacional y administrado por el SENA. Este fondo se enfoca en apoyar proyectos empresariales liderados por aprendices, asociaciones entre aprendices,

practicantes universitarios o profesionales. Proporciona recursos económicos para impulsar la puesta en marcha de emprendimientos como el nuestro.

Otra fuente de financiamiento para Wedding Blossom es a través de medios propios mediante estrategias de emprendimiento básico, que implican dar a conocer la empresa y generar ingresos a partir de la prestación de servicios. Esto incluye la promoción activa del negocio, la captación de clientes y la generación de ingresos a partir de las ventas de servicios de bodas. Estas acciones nos permiten generar recursos internos para cubrir los gastos iniciales y el funcionamiento del emprendimiento.

## 6.2 Egresos

<b>Estados de Resultados</b>					
<b>CONCEPTO</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>					
Venta de productos ó servicios	\$ 1.339.958.880,00	\$ 1.447.155.590	\$ 1.562.928.038	\$ 1.641.074.440	\$ 1.723.128.161
Otros Ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Subtotal ingresos</b>	<b>\$ 1.339.958.880</b>	<b>\$ 1.447.155.590</b>	<b>\$ 1.562.928.038</b>	<b>\$ 1.641.074.440</b>	<b>\$ 1.723.128.161</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos Variables	\$ 1.030.737.600	\$ 1.066.813.416	\$ 1.104.151.886	\$ 1.148.317.961	\$ 1.194.250.679
Costos Fijos	\$ 51.163.200	\$ 52.953.912	\$ 54.807.299	\$ 56.999.591	\$ 59.279.575
Gastos Ventas y Administración	\$ 387.600.000	\$ 401.166.000	\$ 415.206.810	\$ 431.815.082	\$ 449.087.686
Gastos financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Subtotal egresos</b>	<b>\$ 1.469.500.800</b>	<b>\$ 1.520.933.328</b>	<b>\$ 1.574.165.994</b>	<b>\$ 1.637.132.634</b>	<b>\$ 1.702.617.940</b>
<b>UTILIDAD</b>	<b>(\$ 129.541.920)</b>	<b>(\$ 73.777.738)</b>	<b>(\$ 11.237.957)</b>	<b>\$ 3.941.805</b>	<b>\$ 20.510.222</b>

*Tabla 27 Egresos Fuente: Propia*

## 7 PLAN OPERATIVO

### 7.1 Cronograma De Actividades

<b>NOMBRE DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>FECHA DE INICIO</b>	<b>DURACIÓN EN DÍAS</b>	<b>FECHA FINAL</b>
Planificación estratégica y establecimiento de metas y objetivos.	1/5/2023	13	13/5/2013
Investigación de mercado y análisis de la competencia.	15/5/2023	10	25/5/2023
Diseño y desarrollo de la identidad de marca, incluyendo el logotipo, colores y elementos visuales.	25/5/2023	5	1/6/2023
Preparación de materiales de marketing, como folletos y tarjetas de presentación.	25/5/2023	5	1/6/2023
Lanzamiento de la empresa y promoción inicial en redes sociales y directorios de bodas.	1/6/2023	15	15/6/2023
Prospección y captación de clientes potenciales a través de campañas publicitarias	15/6/2023	7	22/6/2023
Coordinación logística y planificación detallada de los eventos, incluyendo la reserva de locaciones y proveedores.	22/6/2023	38	30/7/202
Seguimiento de clientes y atención al cliente post-venta, ofreciendo asesoramiento continuo	30/7/2023	15	15/8/2023
Análisis financiero y proyección de ventas para el próximo trimestre, revisando los resultados y ajustando las estrategias de ser necesario.	20/5/2023	30	20/6/2023

*Tabla 28 Cronograma De Actividades Fuente: Propia*

## 7.2 Metas Sociales

En Wedding Blossom, consideramos la cultura organizacional como un pilar fundamental en nuestro entorno de trabajo. Reconocemos la importancia de desarrollar una cultura única y distintiva que nos permita destacar en nuestro emprendimiento. Nos esforzamos por crear un ambiente en el que se valore y se ponga énfasis en el factor humano, promoviendo una cultura laboral abierta, colaborativa y madura.

Nuestra cultura organizacional se basa en principios fundamentales como la confianza, la comunicación efectiva, el respeto mutuo y la transparencia. Buscamos construir relaciones sólidas y duraderas entre los miembros del equipo, fomentando un espíritu de colaboración y trabajo en equipo. Valoramos la diversidad de ideas y perspectivas, ya que creemos que esto enriquece nuestras decisiones y nos impulsa a la innovación.

Además, nuestra cultura se caracteriza por promover el crecimiento personal y profesional de nuestros colaboradores. Brindamos oportunidades de desarrollo, capacitación y retroalimentación constante para que cada miembro del equipo pueda alcanzar su máximo potencial y contribuir de manera significativa al éxito de Wedding Blossom.

El logo de Wedding Blossom, representado por las letras WB, fue diseñado cuidadosamente para transmitir la identidad y los valores de nuestra marca. Las iniciales WB simbolizan la unión de Wedding Blossom y reflejan nuestra dedicación en ofrecer

servicios de calidad en el ámbito de las bodas. El diseño del logo busca transmitir elegancia, sofisticación y un toque de belleza natural, capturando la esencia de la floración de una boda. Así, el logo WB se convierte en un símbolo reconocible que representa nuestra marca y nos distingue en el mercado.



### **7.3 IMPACTO ECONÓMICO, REGIONAL, SOCIAL Y AMBIENTAL**

#### **7.3.1 Impacto Económico**

El impacto económico de Wedding Blossom se refleja en diversos aspectos. En primer lugar, la empresa genera empleo directo e indirecto al contratar personal para diferentes roles ya mencionados anteriormente, esto contribuye al desarrollo económico local al generar oportunidades de trabajo.

Además, Wedding Blossom impulsa la economía al fomentar alianzas con proveedores locales, como floristas, catering, salones de eventos, entre otros. Esta colaboración fortalece el tejido empresarial y promueve el crecimiento económico de la comunidad.

Las bodas y eventos organizados por la empresa generan una demanda de productos y servicios relacionados, como vestidos, trajes, maquillaje, transporte, entre otros, lo que impulsa el consumo y la actividad económica en general.

#### **7.3.2 Impacto Regional**

La empresa contribuye al turismo de la región al atraer a parejas de otras ciudades o incluso de otros países que eligen el lugar como destino para su boda. Esto genera un aumento en la ocupación hotelera, el consumo en restaurantes y otros servicios turísticos, lo que beneficia a la economía local.

Fomenta alianzas con proveedores y negocios locales, lo que fortalece la cadena de suministro regional y promueve el crecimiento de otras empresas. La empresa también puede colaborar con proveedores de productos y servicios típicos de la región,

resaltando la cultura y tradiciones locales en las bodas y eventos que organiza. Wedding Blossom puede participar en eventos y ferias regionales, lo que contribuye a la promoción de la región como un destino para celebraciones y eventos especiales. Esto puede atraer la atención de potenciales clientes y generar un impacto positivo en la imagen y reputación de la región.

### **7.3.3 Impacto Social**

El impacto social de Wedding Blossom es significativo en varias dimensiones, la empresa genera empleo directo e indirecto en la comunidad local, brindando oportunidades de trabajo a profesionales.

Promueve la inclusión y diversidad al ofrecer servicios personalizados y adaptados a las necesidades y preferencias de cada pareja. Esto implica respetar diferentes tradiciones culturales, religiosas y estilos de vida, creando espacios inclusivos y respetuosos.

La empresa también puede tener un impacto social positivo a través de su responsabilidad social corporativa, participando en proyectos comunitarios, donaciones y apoyando causas sociales relevantes. Esto demuestra un compromiso con la comunidad y contribuye al bienestar social en general.

#### **7.3.4 Impacto Ambiental**

Wedding Blossom tiene un enfoque consciente del impacto ambiental y se esfuerza por implementar prácticas sostenibles en sus operaciones. Esto incluye el uso de materiales reciclables y biodegradables, la reducción de residuos y la promoción de opciones eco amigables. La empresa busca minimizar su huella ambiental y contribuir a la preservación del medio ambiente.



## 8 ANEXOS

- Anexo 1 Diseños del Logo y tarjetas  
[https://drive.google.com/drive/folders/1DhS461OXL9JhxIADa3zUcSAe03IGJ9Li?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1DhS461OXL9JhxIADa3zUcSAe03IGJ9Li?usp=drive_link)
- Anexo 2 Pagina de Instagram y Qr  
[https://drive.google.com/drive/folders/10UHdFIQAG-hU1n9QkwRG1AVIY2salLFK?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/10UHdFIQAG-hU1n9QkwRG1AVIY2salLFK?usp=drive_link)
- Anexo 3 Costos de producción en Excel  
[https://drive.google.com/drive/folders/1W--TNunyJ92Xr6QdZKvPmEY6gidr6Qyq?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1W--TNunyJ92Xr6QdZKvPmEY6gidr6Qyq?usp=drive_link)
- Anexo 4 Análisis financiero en Excel  
[https://drive.google.com/drive/folders/1xJ16Nq2fDnGZV8eAiMG-TF1sL-LWEOEG?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1xJ16Nq2fDnGZV8eAiMG-TF1sL-LWEOEG?usp=drive_link)
- Anexo 5 Prototipo de servicios en fotografías  
[https://drive.google.com/drive/folders/1QJ1ZDZyEhWrf\\_z6EWQ4Behn462uwhroE?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1QJ1ZDZyEhWrf_z6EWQ4Behn462uwhroE?usp=drive_link)

## 9 REFERENCIAS Y CIBERGRAFIAS

Silvia Mazzoli/Luis Sendino (2023) Plan de negocio de una empresa de organización de eventos, Emprendedores

<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/plan-negocio-empresa-organizacion-eventos/>

GOV.CO (2017) Matrimonios En Colombia

<https://www.datos.gov.co/Justicia-y-Derecho/Matrimonios-Civiles-En-Colombia/7g6f-adky>

La Republica (2020) Así es una boda en tiempos de pandemia, ahora la tendencia son los eventos tipo boutique

<https://www.larepublica.co/ocio/asi-es-una-boda-en-tiempos-de-pandemia-ahora-la-tendencia-seran-los-eventos-tipo-boutique-3054475>

Marcela Rodríguez (2023) ¿Cuánto cuesta casarse en Colombia? ¡Entérense!, Matrimonio.es

<https://www.matrimonio.com.co/articulos/cuanto-cuesta-casarse--c5206>



○