

INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA, CONTABLE Y FINANCIERA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



NÚMERO DE GRUPO

73



XIII

FERIA FACULTATIVA DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

MARIA RACHEL VALVERDE VACA

.....

DIANA MORENO AVENDAÑO

.....

SEBASTIÁN JUSTINIANO LINO

.....

.....

.....

.....

DOCENTE GUIA

.....

INDICE

Introducción.....	2
Justificación	3
Objetivos	4
Objetivos general.....	5
Objetivos especifico	6
Desarrollo del tema	7
conclusión	11
Recomendación	12
bibliografía	13

INTRODUCCION

En los antecedentes surge de la apreciación de las perlas como símbolos de elegancia y belleza, y de la demanda de estas joyas por parte de la realeza y los buscadores de lujos.

La bijouteria se empezó a fabricar de manera artesanal casi al mismo tiempo que el comercio entre países y en el siglo XVII se usaban metales preciosos para rituales mágicos.

Las perlas se han usado se han usado para adornar muñecas y cuellos desde hace varios años, se cree que la costumbre de usarlas se origino en Asia y se extendió a Europa por los Fenicios. En Mesopotamia, se tiene constancia de la pasión por las perlas desde año 5300 A.C.

JUSTIFICACION

Elegimos el tema con el fin de emprender y dar a conocer el valor y elegancia de las perlas.

- **¿Qué determina el valor de las perlas?**

Se determina en función de criterios, pero se dice que se centran en 3:

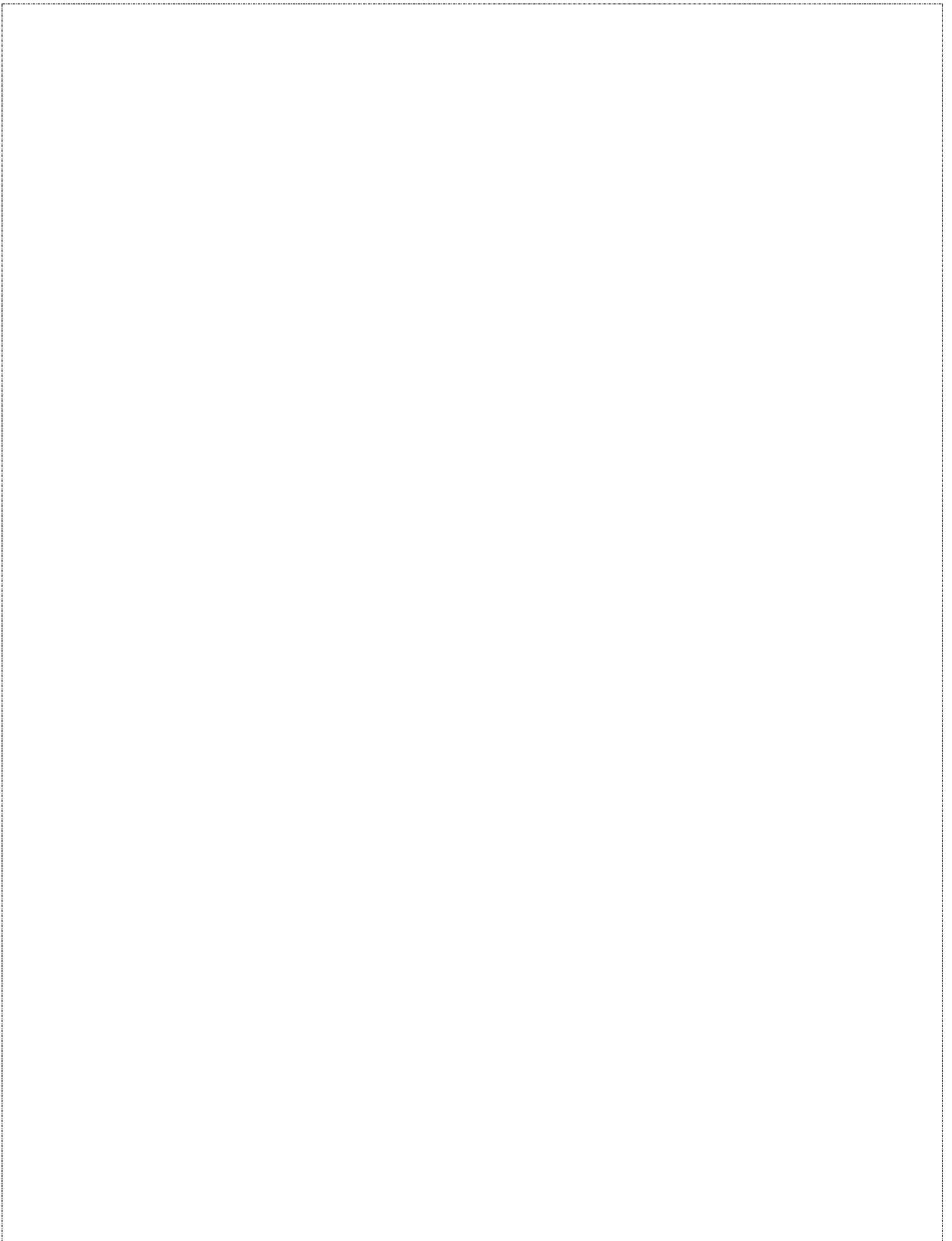
- ✚ Una forma deseable (las esferas perfectas o las lágrimas).
- ✚ La rareza de su color (casi toda la gama entre colores como el blanco).
- ✚ Naturalmente la talla.

- **¿Cómo se determina el precio de las perlas?**

Por el tamaño, la forma, el color, el brillo, la calidad de la superficie y la rareza. Son factores que influyen en el valor de las perlas, las perlas mas grandes, redondas y brillantes suelen ser las mas valiosas. Algunos colores y tipos de perlas también son mas valiosas debido a su rareza.

- **¿Qué determina el color de una perla?**

El tipo de molusco: los colores de las perlas se ven influenciados principalmente por el color del labio del molusco. Si la concha tiene tonos oscuros en el exterior, la perla tendrá esos mismos tonos. El espesor del nácar, el nácar es la sustancia con la que el molusco crea la perla.



- **¿Qué determina la calidad de las perlas?**

El brillo, superficie, forma, color, y tamaño.

- **¿Que simbolizan los collares de perlas?**

Es popular que las mujeres lo usen (en especial las mujeres de edad avanzada). Se ha convertido en un complemento muy de moda entre los jóvenes, son símbolos de pureza y lealtad.

- **¿Cómo evaluar un collar de perlas?**

La primera prueba puede ser raspando la perla. La perla falsa se levantara un esmalte dejando ver el plástico, la perla real puede soltar un poco de polvo de nácar, sin embargo permanecerá intacta.

OBJETIVOS

- Conocerse en el mercado local como unos de los mejores emprendimientos de producción de accesorios de perlas.
- Estableces varios puntos de distribución para darse a conocer los productos.
- Crear una página de manera virtual para llegar a la visión de muchos más clientes y así poder lograr más ventas.
- Ofrecer al cliente nuestra producción de accesorios con diseños únicos.
- Brindarle al cliente calidad y elegancia de producción.
- Satisfacer la necesidad del cliente con nuestros productos con diseños innovados.
- Dar a conocer nuestro proceso de elaboración para la confianza del cliente.
- Obtener ganancias a largo plazo para tener más puntos de ventas.
- Que nuestros clientes tengan la mejor imagen al usar nuestros accesorios.
- Llegar a varios conocimientos para distribuir más la mercadería.
- Ser una microempresa destacada por su variedad, diseño único, precios accesibles y su mejor calidad.

OBJETIVO GENERAL

Producir accesorios de perlas de buena calidad y elegancia, para satisfacer la exigencia del cliente.

Nosotros como microempresa al producir nuestros accesorios con diseños únicos y utilizando productos de buena calidad, nuestro objetivo es brindar al cliente satisfacción y seguridad creando elegancia y calidad al momento de que el cliente utilice nuestros productos y así llegar a la visión y al conocimiento de varias personas para llegar a distribuir y obtener clientes fijos y más ganancias para nuestra microempresa.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Generar nuestros inventarios de mercaderías para la compra de los productos para empezar la producción y luego de eso distribuir al precio justo.
- Al crear nuestros accesorios de perlas tendremos variedades de productos como collares, aretes, pulseras, y tobilleras también creando conjuntos para la satisfacción del cliente.
- Al momento de comprar nuestros productos es brindar seguridad al cliente haciéndolo conocer que son de primera calidad y de larga duración en el material de acero inoxidable con diseños de producción únicos.
- También contar con descuentos al momento de vender con precios accesibles, ya sean precios unitarios y precios por mayor, para la satisfacción del cliente y así tener varias ventas y clientes fijos.
- Tener incentivos para las personas que desean sernos fieles en la compra, para promotoras que nos ayuden a la visión y distribución de los productos.

DESARROLLO DEL TEMA

Empezamos el emprendimiento creando una microempresa llamada **BIJOUTERIAS PERLAS DEL ORIENTE SC**, Conformada por una sociedad colectivas entre primos, contando con un capital de bs 400.

Definir el estilo:

Es importante establecer un estilo para definir el tipo de material que se necesitará y el monto de la inversión inicial.

Realizar un inventario de compras:

con productos de calidad con costos bajos para el cliente, contando con la siguiente lista:

- Alambres de acero inoxidable de 4 tipos de colores plateado, oro, bronce, y blanco.
- Redondos de acero inoxidable en los colores plateados, oro, bronce y blanco.
- Seguros de cadenas de acero inoxidable en los colores plateados, oro, bronce y blanco.
- Perlas de tamaños pequeños, medianos, y grandes.
- Diferentes colores y tipos de perlas.
- Diferentes modelos de piedras.
- Herramientas para la elaboración del producto.
- Envases para entregar el producto al momento de realizar la venta.

Conocer los materiales básicos:

Los materiales básicos que se utilizarán pueden variar dependiendo del accesorio que se vaya a elaborar.

Imagen de nuestro emprendimiento:

Elegir nuestro slogan como microempresa para así distinguirnos como emprendimiento. Al momento de tener el diseño, servirá para dar a conocer nuestro slogan.

Elaboración del producto:

Al momento de obtener todos los productos empezamos la elaboración de crear los diseños únicos para que no sean repetitivos y no tengamos competencia alguna, no contratamos personal para la elaboración porque nosotros mismos lo elaboramos a base de nuestra creatividad.

Empezamos armando primeramente con el alambre de acero inoxidable insertando las perlas, luego con la ayuda de las herramientas insertamos los redondos con el seguro para que haya flexibilidad y seguridad al momento de usarla.

Después de crear nuestros productos procederemos a la venta de lo obtenido de la mercadería.

Marketing de venta o modalidad de venta:

Contaremos con precios unitarios:

Aretes pequeños_25bs.

Aretes largos con varias perlas_30bs

Aretes con material mixto_35bs

Pulseras con perlas discontinuas_30bs

Pulseras con perlas continuas_35bs

Pulseras con material mixto_40bs

Collares con perlas discontinuas y continuas_40bs

Collares con material mixto_45bs
Tobilleras con perlas discontinuas y dijes sencillos_30bs
Tobilleras con perlas mixtas_35bs
Conjuntos de aretes y gargantillas_55bs
Conjuntos mixtos con aretes_60bs
Conjuntos completos_75bs
Conjuntos completos mixtos_85bs

Contaremos con precios por mayor o de promotora:

Aretes pequeños_15bs.
Aretes largos con varias perlas_20bs
Aretes con material mixto_25bs
Pulseras con perlas discontinuas_25bs
Pulseras con perlas continuas_25bs
Pulseras con material mixto_30bs
Collares con perlas discontinuas y continuas_35bs
Collares con material mixto_35bs
Tobilleras con perlas discontinuas y dijes sencillos_25bs
Tobilleras con perlas mixtas_25bs
Conjuntos de aretes y gargantillas_50bs
Conjuntos mixtos con aretes_50bs
Conjuntos completos_65bs
Conjuntos completos mixtos_70bs

Se le hacen incentivos a los clientes fijos y a las promotoras con mayores comprar al final de cada mes. Dependiendo de cada compra, por ejemplo, a las clientas se les regalara un conjunto completo de joyas si su compra en el mes fue arriba de 150bs. Si la promotora hizo ventas arriba de 500bs se le regalara 100bs mensual.

Repartición de ganancias entre los socios:

Contabilizar todas las ganancias obtenidas y repartir entre los 3 socios de la microempresa. Así mismo los 3 como obligación y responsabilidad de cada uno es aportar para las inversiones mensuales que se hacen en el emprendimiento y también es afrontar el problema que se pueda presentar a futuro.

Estrategias para llegar a visión de muchas personas:

Como estrategias de nosotros es impulsar nuestros productos exhibiendo e incentivando a los descuentos de compras para satisfacer al cliente, también crenado y utilizando nuestras redes creando la página del emprendimiento y ser una tienda virtual, así mismo generar más ventas y más personas que deseen trabajar con nosotros como promotores para también tener una buena visión de bijouterias de buena calidad y que brinda elegancia con la creación de nuestros diseños únicos.

También brindar una buena atención al cliente para ganar la confianza y satisfacción del cliente, también ofreciendo el cross-selling que consiste en ofrecer al cliente un producto complementario al que se está comprando con mejores opciones de convencimiento para el cliente.

CONCLUSION

Nuestro fin es de ser una microempresa que se dé a conocer al público por su calidad, elegancia y su costo accesible, también brindando los pagos accesibles para el cliente, incentivando de varias maneras.

Hacer conocer nuestros productos que son creados con diseños únicos y así que tengan una visibilidad buena para la satisfacción del cliente, también ser recomendados hacia otras personas para ser los números 1 en el mercado local.

También contar de manera virtual para tener mejores opciones y comodidad del cliente.

Generar más ganancia para el crecimiento de nuestra microempresa y así llegar abarcar a varios lugares.
Generar mejor atención al cliente obteniendo la seguridad del cliente.

RECOMENDACIÓN

Es importante hacer conocer a los estudiantes sobre el uso creativo donde podemos realizar la producción de varios tipos de emprendimientos.

Hacer conocer la importancia del negocio y sobre como generar mayores ingresos de manera honesta.

Motivar a las personas para trabajar empezando con un ingreso bajo hasta ser los mejores en el emprendimiento.

Tener la mente positiva y así lograr lo que nos proponemos.

BIBLIOGRAFIA

<https://es.scribd.com/doc/269304632/Conclusion-y-Recomendacion-La-Bisuteria>

<https://www.ifema.es/noticias/moda/que-es-la-bisuteria-diferencias-materiales-y-tipos#:~:text=Adem%C3%A1s%20de%20su%20atractivo%20est%C3%A9tico,l a%20industria%20de%20la%20moda>

<https://www.niubiz.com.pe/blog/10-estrategias-para-aumentar-ventas>

<https://blog.truora.com/es/estrategias-para-aumentar-las-ventas#:~:text=En%20este%20art%C3%ADculo%20encontrar%C3%A1s:,Realiz a%20demostraciones%20gratuitas>

<https://es.semrush.com/blog/estrategia-ventas-superar-competencia/#:~:text=6.,nuevo%20producto%20de%20tu%20empresa>

<https://www.gia.edu/pearl-quality-factor>

<https://es.m.wikipedia.org/wiki/Perla#:~:text=El%20valor%20de%20la%20pe rla,negro>

<https://www.pearl-lang.com/pages/how-much-are-pearls-worth>

ANEXOS

