INSTITUTO DE INVESTIGACION CIENTIFICA, CONTABLE Y FINANCIERA
CIENTIFICA, CONTABLE Y FINANCIERA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORIA
SISTEMAS DE CONTROL Y GESTION Y FINANZAS
Universidad Autonoma Gabriel Rene Moreno

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N° _____

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE IMPRESIÓN DIGITAL “IMPRESIONES SC”

INTEGRANTES:

AGUIRRE HURTADO MARIA RENE	221061101
MARQUEZ MENDOZA ALEXANDER	224036009
MENACHO VELASQUEZ YURIDIA JHOLETH	224007785
ÑUMI PALMA ANTOINETTE	221012672
TELLERIA HURTADO SEBASTHIAN	224037420

DOCENTE GUÍA:

P.hD. ROSA LIA ARANDIA ORELLANA

ORGANIZA:

APOYAN:

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a nuestros padres y familiares por el apoyo incondicional que nos brindan día a día en nuestra formación académica y personal.

Asimismo, dedicamos este proyecto a todos los emprendedores que buscan generar oportunidades de desarrollo mediante ideas innovadoras y sostenibles.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por permitirnos alcanzar nuestras metas académicas.

Expresamos nuestros agradecimientos a nuestro docente de Emprendimiento Universitario por compartir sus conocimientos y guiarnos durante el desarrollo de esta idea de negocio.

También agradecemos a nuestra universidad y compañeros por el apoyo brindado durante la elaboración del presente proyecto.

RESUMEN EJECUTIVO

IMPRESIONES SC es una idea de negocio enfocada en brindar servicios de impresión digital, fotocopiado, escaneado, anillado, plastificado, y diseño básico de documentos para estudiantes, docentes, profesionales y pequeñas empresas.

La idea surge debido a la necesidad de muchas personas que requieren imprimir documentos con rapidez y calidad pero que frecuentemente encuentran problemas como largas filas atención lenta o costos elevados.

La solución propuesta consiste en crear un centro de impresión moderno que incorpore herramientas digitales para la recepción de archivos mediante WhatsApp, correo electrónico y redes sociales permitiendo reducir tiempos de espera y mejorar la experiencia del cliente.

El público objetivo está conformado principalmente por estudiantes universitarios, estudiantes de secundaria, docentes, profesionales y pequeños emprendimientos.

El elemento innovador del proyecto es la integración de tecnología digital en el proceso de atención permitiendo una gestión más eficiente de los pedidos.

Se espera generar un impacto económico y tecnológico positivo facilitando el acceso a servicios de impresión de calidad y contribuyendo al desarrollo local mediante la generación de empleo.

INDICE

Contenido

INTRODUCCION 7

DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA 7

IDENTIFICACION DE LA IDEA 7

Nombre del emprendimiento 7

Descripción de la idea 7

Origen de la idea 8

IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD 8

Problema detectado 8

Soluciones actuales 8

Oportunidad de negocio 8

PROPUESTA DE VALOR 8

INNOVACION DEL EMPRENDIMIENTO 9

MERCADO OBJETIVO 9

Cliente potencial 9

Segmento de mercado 9

Necesidades del cliente 9

ANALISIS BASICO DE LA COMPETENCIA 10

VIABILIDAD PREMILINAR 10

Viabilidad Técnica 10

Viabilidad Económica 10

Viabilidad Comercial 10

Recursos Básicos Requerido 10

IMPACTO DEL EMPREDIMIENTO 11

Económico 11

Social 11

Ambiental 11

Tecnológico 11

Educativo 11

MISION Y VISION 11

Misión 11

Visión 11

OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENO 11

Objetivo General 11
Objetivos Específicos 11
VALIDACION INICIAL DE LA IDEA 12
Validación Mercado 12
Resultados Obtenidos 12
CONCLUSIONES 12
RECOMENDACIONES 12
BIBLIOGRAFIA 13
ANEXOS 14
ENCUESTA REALIZADA 15
RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA 18
CONTACTO DEL EMPRENDIMIENTO 21
LOGO DEL EMPRENDIMIENTO 21

INTRODUCCION

Actualmente, los servicios de impresión continúan siendo una necesidad importante para estudiantes, docentes, profesionales y empresas. Aunque gran parte de la información se maneja de forma digital, todavía existe una alta demanda de documentos impresos para tareas, proyectos académicos, informes, contratos, formularios y diversos trámites administrativos.

La situación actual del mercado muestra una demanda constante de servicios de impresión, especialmente en zonas cercanas a universidades, institutos y centros educativos. Sin embargo, muchos usuarios enfrentan dificultades relacionadas con tiempos de espera prolongados, costos elevados o una atención poco eficiente.

Por esta razón surge la idea de negocio IMPRESIONES SC, un emprendimiento diseñado para ofrecer soluciones rápidas, accesibles y de calidad mediante el uso de tecnología moderna y herramientas digitales para la recepción de pedidos.

La importancia de este proyecto radica en su capacidad para satisfacer necesidades reales de la población estudiantil y profesional, contribuyendo además al desarrollo económico local mediante la generación de ingresos y oportunidades laborales.

La motivación principal para desarrollar esta idea nace de la observación de las necesidades existentes en el mercado y de la oportunidad de implementar un servicio innovador que combine calidad, rapidez y tecnología.

Finalmente, este emprendimiento posee relevancia económica, social y tecnológica, debido a que puede convertirse en una alternativa sostenible que beneficie tanto a los clientes como al desarrollo de la comunidad.

DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA

IDENTIFICACION DE LA IDEA

Nombre del emprendimiento

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DEL CENTRO DE IMPRESIÓN DIGITAL “IMPRESIONES SC”.

Descripción de la idea

IMPRESIONES SC es un centro especializado en impresión digital y servicios gráficos.

Ofrecerá

- Impresiones blanco y negro.
- Impresiones a color.
- Fotocopias.
- Escaneado.
- Anillado.
- Plastificado.
- Diseño básico de documentos.
- Elaboración de currículos.
- Impresión de trabajos académicos.

El cliente podrá enviar sus archivos o documentos mediante WhatsApp o correo electrónico y recogerlos posteriormente en el local.

La empresa cubrirá la necesidad de obtener documentos impresos de forma rápida económica y con excelente calidad.

Origen de la idea
La idea surgió al observar que muchos estudiantes y profesionales necesitan imprimir documentos constantemente y frecuentemente enfrentan problemas relacionados con tiempos de espera, equipos lentos o costos elevados.

Además, el crecimiento de las actividades académicas y empresariales ha incrementado la demanda de servicios de impresión.

IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

Problema detectado

Existe una demanda constante de servicios de impresión por parte de estudiantes, docentes y profesionales.

Muchas personas no cuentan con impresoras propias o estas resultan costosas de mantener.

Los usuarios suelen enfrentar:

- Tiempo de espera.
- Equipos de baja calidad.
- Costos elevados.
- Descuidos de materiales.

Soluciones actuales

Actualmente existen centros de fotocopiado e impresiones

Sin embargo, presentan algunas limitaciones:

- Atención lenta.
- Falta de digitalización.
- Horarios restringidos.
- Escasa atención personalizada

Oportunidad de negocio

La creciente población estudiantil y profesional representa una oportunidad para ofrecer servicios modernos de impresión.

La digitalización de documentos y el uso de redes sociales favorecen el desarrollo del proyecto.

PROPUESTA DE VALOR

IMPRESIONES SC ofrecerá:

- Atención rápida.
- Pedidos por WhatsApp.
- Excelente calidad de impresión
- Entregas en tiempos reducidos.
- Precios accesibles.
- Descuentos para estudiantes
- Atención personalizada

Los clientes elegirán este servicio porque les permitirá ahorrar tiempo y obtener mejores resultados.

INNOVACION DEL EMPRENDIMIENTO

La innovación consiste en integrar tecnología digital al proceso de atención

Se utilizará:

- WhatsApp Business.
- Correo Electrónico
- Catalogo digital
- Gestión digital de pedidos

La innovación será tecnología, comercial y digital.

MERCADO OBJETIVO

Cliente potencial

Edad: 14 a 60 años.

Género: Masculino y Femenino

Ocupación: Estudiantes, docentes, profesionales y emprendedores

Nivel socioeconómico: Medio y medio bajo.

Ubicación: Áreas cercanas a universidades, colegios e instituciones públicas.

hábitos de consumo: Necesitan imprimir tareas, informes, proyectos, formularios y documentos laborales.

Segmento de mercado

Mercado Principal: Estudiantes Universitarios y de secundaria.

Mercado Secundario: Profesionales y pequeñas empresas.

Nicho de Mercado: Clientes que requieren impresiones urgentes y servicios digitales.

Necesidades del cliente

- Rapidez
- Calidad
- Precios económicos

- Facilidad de envió de documentos
- Buena atención

ANALISIS BASICO DE LA COMPETENCIA

Competidores Directos

- Centros de impresión
- Fotocopiadoras

Competidores indirectos

- Impresoras domesticas
- Servicios virtuales

Aspecto	Competencia	Impresiones SC
Calidad	Buena	Excelente
Atención	Regular	Excelente
Rapidez	Media	Alta
Tecnología	Media	Alta
Pedidos digitales	Limitado	Completo

VIABILIDAD PREMILINAR

Viabilidad Técnica

El proyecto es técnicamente viable debido a la disponibilidad de equipos y tecnología necesarios.

Viabilidad Económica

Existe una demanda constante que permite generar ingresos permanentes.

Viabilidad Comercial

Los estudiantes y profesionales requieren estos servicios durante todo el año.

Recursos Básicos Requerido

Materiales:

- Papel
- Tinta
- Carpetas

Equipos:

- Computadora
- Impresora
- Escáner

Personal:

- Administrador
- Operador

Inversión aproximada …

IMPACTO DEL EMPREDIMIENTO

Económico

Generación de ingresos y profesionales

Social

Apoyo a estudiantes y profesionales

Ambiental

Promoción del uso responsable del papel

Tecnológico

Implementación de herramientas digitales

Educativo

Facilita el desarrollo de actividades académicas

MISION Y VISION

Misión

Brindar servicios de impresión y soluciones gráficas de calidad, con atención rápida, eficiente y accesible para estudiantes, profesionales y empresas.

Visión

Ser la empresa líder en servicios de impresión de la región, reconocida por su innovación, calidad y compromiso con los clientes.

OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENO

Objetivo General

Desarrollar un emprendimiento de impresión y servicios gráficos que satisfaga las necesidades de estudiantes, profesionales y empresas mediante soluciones rápidas, modernas y accesibles.

Objetivos Específicos

- Ofrecer servicios de impresión de alta calidad.
- Implementar pedidos digitales mediante WhatsApp.
- Posicionar la marca IMPRESIONES SC.
- Generar ingresos sostenibles.
- Ampliar gradualmente la cartera de clientes.

VALIDACION INICIAL DE LA IDEA

Validación Mercado

Se realizó una encuesta a 30 estudiantes.

Resultados:

- 70% necesita imprimir regularmente.
- 90% considera importante la rapidez.
- 80% usaría pedidos por WhatsApp.
- 90% considera importantes los descuentos estudiantiles.

Resultados Obtenidos

Los resultados muestran una aceptación favorable de la idea.

Los posibles clientes consideran atractiva la propuesta y destacan la rapidez y facilidad de envío de documentos.

CONCLUSIONES

IMPRESIONES SC es una idea de negocio viable y con potencial de crecimiento debido a la demanda constante de servicios de impresión.

La incorporación de tecnología digital representa una ventaja competitiva importante frente a otros negocios tradicionales.

La validación preliminar demuestra una buena aceptación por parte del mercado objetivo.

RECOMENDACIONES

- Realizar estudios de mercado más amplios.
- Mantener una estrategia digital activa.
- Incorporar promociones periódicas.
- Invertir en equipos modernos.
- Desarrollar posteriormente un Plan de Negocio completo.

BIBLIOGRAFIA

Blank, S., & Dorf, B. (2013). *El manual del emprendedor: La guía paso a paso para crear una gran empresa. Gestión 2000.*

Bessant, J., & Tidd, J. (2018). *Innovación y emprendimiento (3.ª ed.).*

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2020). *Emprendimiento (11.ª ed.).*

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores.* .

Organización Internacional del Trabajo. (2023). *Emprendimiento y desarrollo empresarial.* https://www.ilo.org

WhatsApp Business. (2024). *Soluciones para pequeñas empresas.* https://business.whatsapp.com

Instituto Nacional de Estadística. (2024). *Estadísticas de emprendimiento.* https://www.ine.gob.bo

ANEXOS

ENCUESTA REALIZADA

Encuesta de estudio de Mercado para el Emprendimiento "Impresiones SC"

* Indica que la pregunta es obligatoria

Edad *

- ◯ 14 a 18 años
- ◯ 19 a 25 años
- ◯ 26 a 35 años
- ◯ Más de 35 años

Ocupación *

- ◯ Estudiantes
- ◯ Docentes
- ◯ Emprendedores
- ◯ Profesional

1.-¿Necesita realizar impresiones o fotocopias de manera regular? *

- ◯ Sí
- ◯ No

2.-¿Considera importante la rapidez en la entrega de documentos? *

- ◯ Sí
- ◯ No

3.-¿Utilizaría un servicio que le permita enviar documentos por WhastApp antes de recogerlos?

- ◯ Sí
- ◯ No

4.-¿Considera importante que existan descuentos para estudiantes? *

- ◯ Sí
- ◯ No

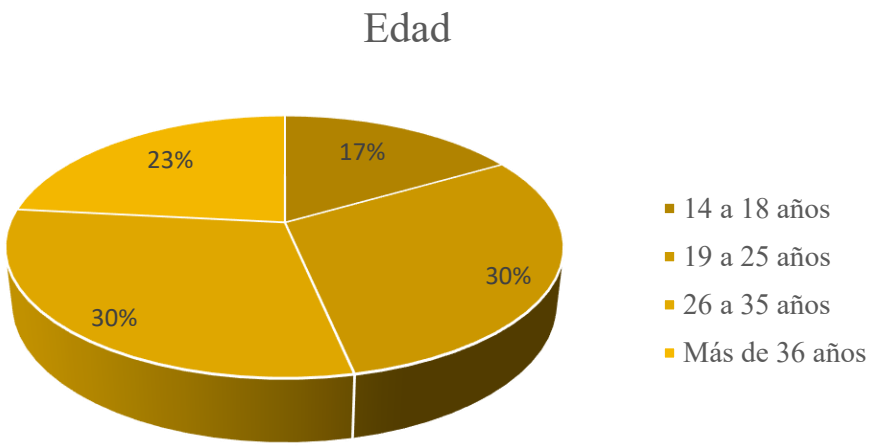
5.-¿Cuál es el principal problema que encuentra en los centros de impresión actuales? *

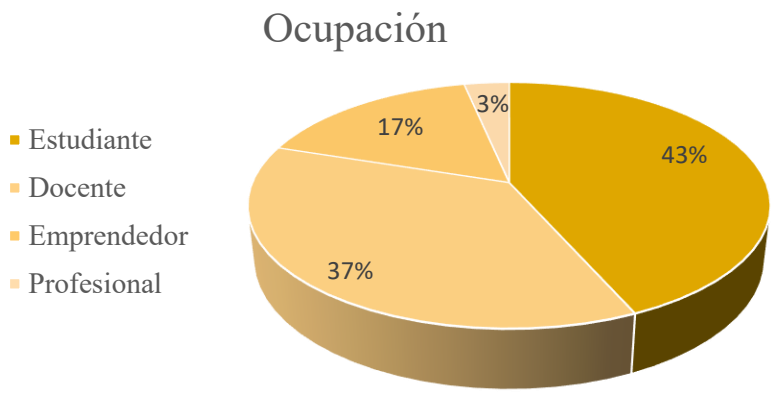
- ◯ Tiempo de espera
- ◯ Costos elevados
- ◯ Mala atención
- ◯ Calidad deficiente

6.-¿Qué aspecto valora más en un centro de impresión? *

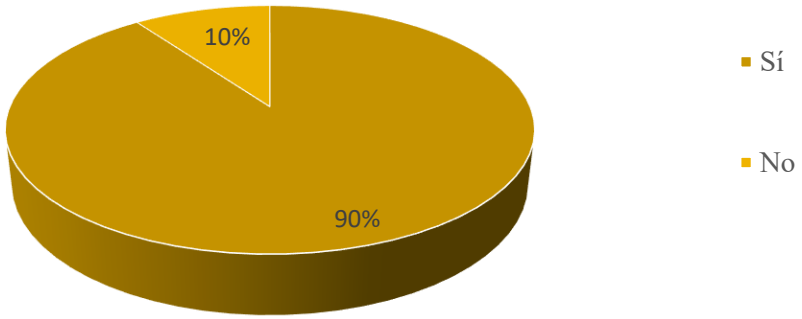
- ◯ Rapidez
- ◯ Cálidad
- ◯ Precio
- ◯ Atención

RESULTADOS DE LA ENCUESTA REALIZADA

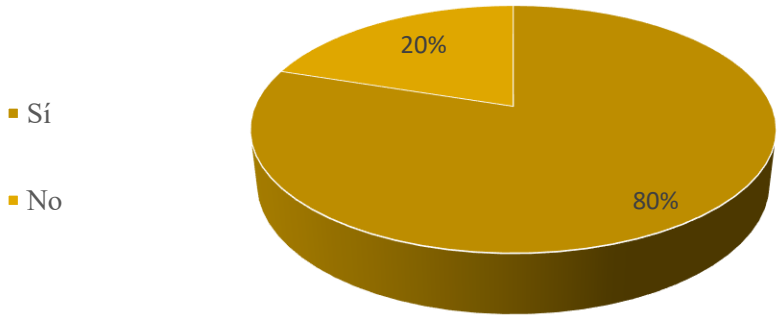




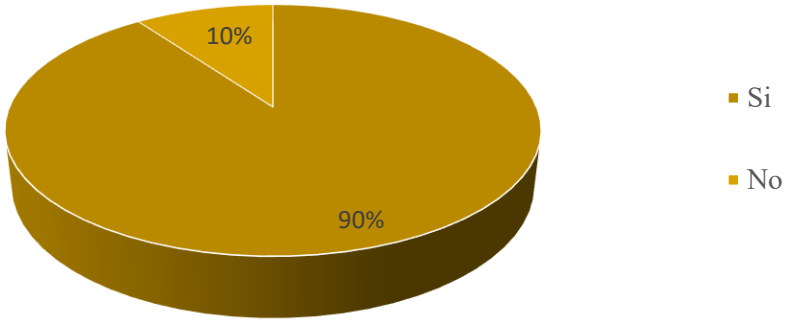
2.- ¿Considera importante la rapidez en la entrega de documentos?



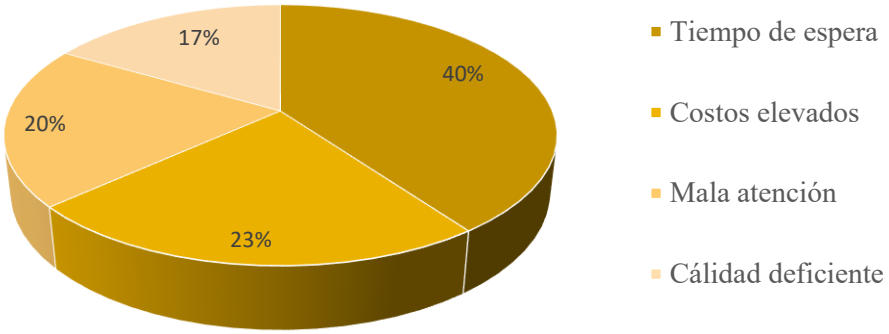
3.- ¿Utilizaría un servicio que le permita enviar documentos por WhastApp antes de recogerlos?



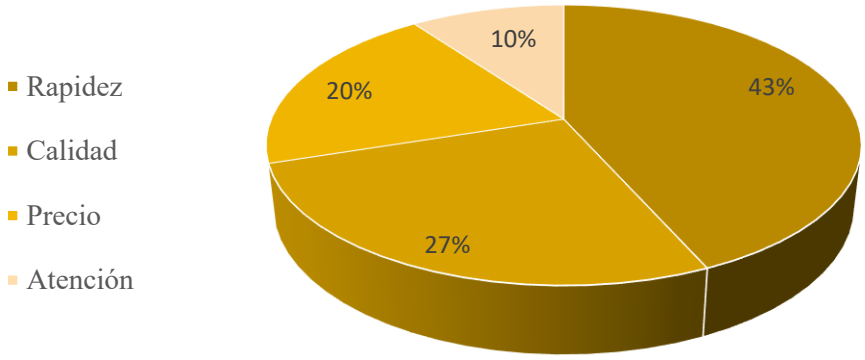
4.- ¿Considera importante que existan descuentos para estudiantes?



5.- ¿Cuál es el principal problema que encuentra en los centros de impresión actuales?



6.- ¿Qué aspecto valora más en un centro de impresión?



CONTACTO DEL EMPRENDIMIENTO

Impresiones Sc

Cuenta de empresa de WhatsApp

LOGO DEL EMPRENDIMIENTO