

ANEXOS

ANEXO A-Análisis PEST

<p>POLITICO:</p> <p>-En los últimos años se ha encontrado una estabilidad gubernamental.</p> <p>-Se ha generado un crecimiento en tratados de libre comercio.</p> <p>- Ayuda principalmente a exportadores</p> <p>-Rigurosas leyes antimonopolio.</p>	<p>ECONOMICO:</p> <p>-Nivel de inflación en aumento frente a precios de la canasta familiar.</p> <p>-Balanza comercial con crecimientos positivos a 2015.</p> <p>-Devaluación de la moneda colombiana</p>
<p>SOCIAL:</p> <p>-Amplia desigualdad en Colombia</p> <p>-Mayor nivel de concientización a los adolescentes, en cuidarse cuando tengan relaciones.</p> <p>- Aumento en la tasa de cobertura en educación superior.</p> <p>-Desplazamiento forzado por conflicto</p>	<p>TECNOLOGICO:</p> <p>-Políticas de subsidio para llevar banda ancha a estratos bajos.</p> <p>-Se fortalece un gobierno en línea.</p> <p>-Crecimiento revolucionario en compras por internet y uso de redes sociales.</p> <p>-Presencia de tecnología cada vez</p>

ANEXO B-Story board de usuario

Niño pidiendo un regalo	Padres pensando en lo que les podrá costar ese regalo.
Hijo insistiendo hasta llorar	Padres llegan a una tienda y no encuentran lo que el niño quiere o lo encuentran muy costoso
Padres se van a buscar otra tienda	Llegan a una tienda especializada

ANEXO C - Story board de intermediario

Personas llegan a comprar pero se quejan de los altos precios	El intermediario intenta vender bajando precios
Personas se van con el producto pero indignados con el precio	Intermediario piensa en la poca rentabilidad que ganó y el alto costo de oportunidad que tuvo
Intermediario intenta buscar nuevos productores pero son muy pocos en cantidad y poco confiables en calidad	Clientes no se fidelizan al local del intermediario e intentan regatear

ANEXO D - Story board del problema

El producto es hecho y vendido a almacenes grandes	Estos almacenes importan la mayoría de productos para vender en Colombia
Al ser pocos los distribuidores de ciertos productos, es fácil formar acuerdos conformando un monopolio	Al formar estos acuerdos, pueden ponerse de acuerdo en precios para que todas las empresas puedan vender más caro y obtener una rentabilidad mayor

ANEXO E - Cinco ¿Por qué?

¿Por qué los precios en la mayoría de productos infantiles son costosos?

-Porque cuando hay menor oferta hay mayor precio, es decir hay pocos almacenes enfocados al sector infantil frente a la alta demanda.

¿Por qué hay pocos almacenes enfocados al sector infantil?

-Porque los productos deben manejar un alto estándar de calidad, es decir es delicado distribuir estos productos, por lo tanto hay que ser muy cuidadosos para evitar todo tipo de problemas como los legales.

¿Por qué tienen que ser cuidadosos en los productos que son vendidos?

- hay ser cuidados en cuanto a la salud se refiere y con mayor razón en productos infantiles, para evitar todo tipo de problemas como los legales, posicionamiento, entre otros.

¿Por qué hay poca variedad de productos infantiles en las tiendas?

-Porque referirse al sector infantil, es referirse a un tamaño de mercado muy grande y muchas tiendas no pueden abarcarlo Debido a la alta inversión y al tamaño de la tienda y demás

- ¿Por qué las tiendas quieren abarcar varios productos?

-Dado que es un sector infantil muy grande, las tiendas quieren en muchas ocasiones abarcar todo el mercado desde juguetería hasta ropa y demás, con el fin de satisfacer una alta demanda, sin embargo problemas como tamaño de la tienda e inversión hacen que las tiendas no tengan una variedad de oferta en todos los productos y si la tienen, no tienen variedad en cada producto, generando pocos almacenes enfocados al sector infantil.

ANEXO F - Entrevista a padres de familia

1. ¿Ha que estrato pertenece?
2. ¿De cuánto son los ingresos entre su pareja y usted?
3. ¿Qué es lo más difícil de ser padres?
4. ¿Con que frecuencia compra algún producto para su hijo?
5. ¿Qué le regala a sus hijos en épocas como navidad y cumpleaños?
6. ¿Qué busca primordialmente cuando de recompensar a su hijo se trata?

ANEXO G - Entrevista a intermediarios

1. ¿Qué producto tiene mayor rotación en su negocio?
2. ¿Qué es lo más difícil de comercializar el producto en esta zona?
3. ¿Por qué las personas vienen a comprar en esta zona?
4. ¿Cuál es su valor agregado para que las personas compren en su negocio?

ANEXO H - Value proposition canvas

- Customer Jobs:
 - Brindarle un menor precio en productos infantiles a padres de familia, intermediarios y a todos los que estén interesados en comprar.
 - Brindar una mayor variedad de oferta
 - Brindar un ambiente un diseño exclusivo en la tienda para generar ambientes tranquilos y familiares al momento de realizar las compras
 - Brindar una calidad estándar, que será buena a comparación de los precios bajos.
- Pains:
 - Precios altos en productos para sus hijos
 - Poca variedad para satisfacer a su hijo en lo que realmente quieren.
 - A los clientes les llevas mucho tiempo dirigirse a varias tiendas hasta encontrar lo que realmente quieren.
 - Causa molestias y estrés en padres que se ven limitados en tiempo y dinero.
 - Se encuentran algunos productos relativamente económicos que resultan siendo de muy baja calidad e ineficientes para su función.
- Gains:
 - Que los productos tengan precios bajos
 - Que no gasten tanto tiempo intentando encontrar lo que buscan, es decir que haya variedad de oferta en una sola tienda.
 - Que todos los productos que compren sean de alta calidad cumpliendo la función por la cual los padres los compran.
- Productos & services:
 - Todo tipo de productos infantiles que van desde productos para el cuidado de bebés y niños, productos para la seguridad infantil hasta productos para la diversión como juguetes, piñatería etc...
 - Tiendas que al tener una gran variedad de todo el sector infantil, también tendrán una alta disponibilidad en cada producto que se ofrezca.
 - Tiendas con altos diseños de infraestructura, que hagan de *J@M's Jovial* un ambiente familiar de diversión para padres e hijos.

- Pain relievers:
 - Problemas como precios altos y variedad, son la prioridad en *J@M's Jovial* por esta razón nuestra mayoría de productos importados se caracterizaran por sus precios bajos y su alta variedad de productos en la tienda, con el fin de que los clientes se sientan satisfechos y quieran volver (fidelización).
 - La alta atención en servicio al cliente, hará que las personas que carecen de tiempo encuentren lo que buscan más fácilmente, de igual forma nuestros portales web también facilitaran de dicha forma domicilio y demás para evitar problemas de estrés y generarle aún más, una mayor satisfacción al cliente.
- Gain creators:
 - Ambiente tranquilo al momento de comprar, para evitar estrés entre padres e hijos y mayor diversión familiar al momento de realizar compras infantil