



Universidad del Rosario  
Centro de emprendimiento | UR Emprende

Random Eye  
Modalidad Trabajo de grado en Emprendimiento

Presentado por:  
Jorge Andrés Niño Gaitán

Bogotá, D.C  
2022



Universidad del  
**Rosario**

Universidad del Rosario

Centro de emprendimiento | UR Emprende

Random Eye

Modalidad Trabajo de grado en Emprendimiento

Presentado por:

Jorge Andrés Niño Gaitán

Bajo la dirección de:

Centro de emprendimiento | UR Emprende

Jurisprudencia

Bogotá, D.C.

2022

2

## Contenido

Agradecimientos (Opcional).....	6
Dedicatoria (Opcional) .....	7
Lista de tablas .....	7
Lista de figuras .....	7
Glosario (Opcional) .....	7
Resumen ejecutivo.....	8
Abstract.....	8
Palabras clave .....	8
Keywords.....	9
1. Modelo de negocio .....	9
1.1. La verbalización del modelo.....	9
1.2. Análisis del mapa del entorno del modelo de negocio.....	10
1.3. Matriz de impacto D.O.F.A .....	10
1.4. Visión y misión.....	10
2. Legal.....	11
2.1. Riesgos jurídicos .....	11
2.2. Planeación legal.....	12
2.3. Plan de trabajo .....	12
2.4. Marca comercial .....	13
2.5. Nombre comercial .....	13
2.6. Logo.....	14
2.7. Eslogan .....	15
3. Mercadeo y comunicación .....	15
3.1. Objetivo .....	15
3.2. Propuesta de valor .....	15
3.3. Segmentos.....	15
3.4. Fortalezas de competidores .....	16
3.5. Debilidades de competidores.....	16
3.6. Modelo de ventas.....	16
3.7. Portafolio de productos y/o servicio.....	16

3.8.	Experimentos de validación.....	17
3.9.	Equipo necesario.....	17
3.10.	Presupuesto .....	17
4.	Finanzas.....	18
4.1.	Margen de contribución por producto o servicio.....	18
4.2.	Punto de equilibrio en unidades y dinero por producto.....	18
4.3.	Flujo de caja mensual 60 meses (5 años) .....	19
4.4.	Balance general y estado de resultados .....	21
4.5.	Indicadores financieros .....	20
5.	Comercial .....	21
5.1.	Meta de ventas .....	21
5.1.1.	Semanal.....	21
5.1.2.	Mensual.....	22
5.1.3.	Número de nuevos clientes y ticket promedio actual .....	22
5.2.	Arquetipo de clientes .....	22
	Describe aquí a quién se van a dirigir los esfuerzos .....	21
5.3.	Funnel de ventas .....	23
5.4.	Actividades comerciales .....	24
5.5.	Métricas .....	21
6.	Estudio técnico .....	25
6.1.	Ficha técnica del producto – servicio .....	25
	Especifique las condiciones de venta del producto y entrega del servicio. Cuáles son esos elementos que permiten tener una diferenciación con respecto a la competencia.....	22
6.2.	Lista de proveedores – distribuidores.....	26
	En un listado detalle sus proveedores y distribuidores, así mismo la razón de escogencia y las condiciones de negociación. Indique si el proceso incluye satélites como se protegerá la marca .....	22
6.3.	Tamaño del proceso.....	26
	Defina la capacidad real de préstamo servicios o producción de productos en un momento determinado. Esto es primordial para poder establecer el punto de equilibrio de la organización.....	22
6.4.	Maquinaria necesaria.....	27

Detalle las maquinas utilizadas para el procesamiento y distribución de su producto - servicio .....	27
6.5. Capital de trabajo .....	28
Indique las personas que estarán involucrados dentro de la operación de la organización.	22
7. Referencias bibliográficas .....	29

## **Agradecimientos**

Si los hay. Si no, entonces eliminar esta parte del presente formato o plantilla.

Le quiero agradecer a mi familia por todo el apoyo prestado durante el desarrollo e mi carrera y de mi emprendimiento.

*Mi familia*

Le quiero agradecer a mis amigos Daniel Castaño, Nicolas Aldana, Juan Manuel Contreras, Mary Quintana por todo su ayuda en la elaboración del documento y del emprendimiento

*Mis amigos*

## **Dedicatoria**

Si las hay. Si no, entonces eliminar esta parte del presente formato.

Quiero dedicar este trabajo de grado a mi familia, a mis padres y a mi hermana .

*Mi familia*

Le quiero agradecer a mis amigos Daniel Castaño, Nicolas Aldana, Juan Manuel Contreras, Mary Quintana por todo su ayuda en la elaboración del documento y del emprendimiento

*Mis amigos*

## **Lista de tablas**

1. Lista de equipos

## **Lista de figuras**

Aquí puede adicionar el listado de figuras que se utilizó.

1. Bussines model cambas
2. Matriz de impacto DOFA
3. Tareas por realizar
4. Margen de contribución
5. Punto de equilibrio
6. Flujo de caja
7. Balance general
8. Actividades comerciales

## **Glosario (Opcional)**

Rental: alquiler de equipos.

Audiovisual: Integración entre lo auditivo y lo visual.

## **Resumen ejecutivo**

Random Eye es una empresa dedicada a la creación, distribución y promoción de contenido audiovisual.

Realizamos producciones audiovisuales que sobrepasen las expectativas de nuestros clientes plasmando en la pantalla sus recuerdos, sueños e ideales. En Random Eye somos conscientes de la importancia de la imagen para el desarrollo, consumo y promoción de las marcas, por lo que desarrollamos excelentes ideas que generen grandes impactos realizando una mezcla entre creatividad y estrategia.

## **Abstract**

RandomEye is a company dedicated to the creation, distribution and promotion of audiovisual content. We carry out audiovisual productions that exceed the expectations of our clients, capturing their memories, dreams and ideals on the screen. At RandomEyes we are aware of the importance of image for the development, consumption and promotion of brands, so we develop excellent ideas that generate great impacts by combining creativity and strategy

## **Palabras clave**

- Emprendimiento
- Fotografías
- Videos
- Audiovisual
- Rental
- Emprendimientos
- Alquiler

## **Keywords**

- Entrepreneurship
- Photographs
- Videos
- Audiovisual
- Rental
- Ventures
- Rental

## **1. Modelo de negocio**

### **1.1.La verbalización del modelo.**

Ofrecemos un servicio de alta calidad proporcionado por profesionales en el área fotográfica y de video, con equipos de alta gama para darle a tu empresa el look que requiere, ayudando a generar confianza con todos los posibles clientes y ser diferencial entre la competencia.

Contamos con una amplia variedad de equipos para el servicio de rental, donde el cliente escoge el equipo que requiere y paga un precio establecido por este, la persona contará con asistencia técnica al momento del alquiler, ya que se le otorgará el manual del equipo y asistencia telefónica en caso de requerirlo.

## 1.2. Análisis del mapa del entorno del modelo de negocio.








<b>Key Partners</b>  Catering Distribuidores de cámaras	<b>Key Activities</b>  Producción Post producción Distribución Campañas publicitarias	<b>Value Proposition</b>  somos una empresa audiovisual apasionada por el arte cinematográfico que brinda un proceso completo desde la ,producción, distribución y publicidad de un proyecto.	<b>Customer Relationships</b>  Cercana Profesional Confianza Exporádica Experto realizador	<b>Customer Segments</b>  Artistas Empresas
<b>Key Resources</b>  Cámaras Implementos de producción Permisos ,equipo humano Oficina -Bodega		<b>Channels</b>  Página web Redes sociales Voz a voz Festivales de cine		
<b>Cost Structure</b> Equipo de cine, cámaras, dollys, luces, studio fotográfico, oficina			<b>Revenue Streams</b> Producciones Campañas publicitarias Filmación de eventos en vivo	

Figura 1

## 1.3. Matriz de impacto D.O.F.A.

Tabla 1. Modelo de matriz DOFA

	Ayuda alcanzar el objetivo	No ayuda alcanzar objetivo
Interno	Fortalezas: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contamos con los equipos necesarios</li> <li>• Contamos con experiencia en el área</li> </ul>	Debilidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>• No somos lo suficientemente conocidos en el mercado</li> <li>• No tenemos una tasa de retorno constante</li> <li>•</li> </ul>
Externo	Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofrecemos productos a un público que casi no se ofertan servicios</li> <li>• Contamos con diferentes áreas de operación</li> </ul>	Amenazas <ul style="list-style-type: none"> <li>• En la ciudad hay mucha competencia</li> <li>• El mercado es competitivo y hay precios muy bajos</li> </ul>

Figura 2

(Roberto, 2004)

## 1.4. Visión y misión.

### Misión

Realizar producciones audiovisuales que sobrepasen las expectativas de nuestros clientes plasmando en la pantalla sus recuerdos, sueños e ideales. En Random Eye somos conscientes de la importancia de la imagen para el desarrollo, consumo y promoción de las marcas, por

lo que desarrollamos excelentes ideas que generen grandes impactos realizando una mezcla entre creatividad y estrategia.

## **Visión**

Para el 2026 nos consolidaremos como una empresa reconocida en la industria audiovisual a nivel nacional e internacional, realizando más de cuatro producciones por mes y administrando proyectos publicitarios de gran relevancia y alto alcance, los cuales generarán grandes impactos en el mercado.

## **2. Legal**

### **2.1. Riesgos jurídicos**

Las áreas del derecho que entran en juego son las siguientes: Derecho Civil, Derecho Comercial, Derecho de Autor, y Derecho del Entretenimiento.

Al ser estas las áreas del derecho más usadas en esta industria, se pueden presentar violaciones al Derecho de Autor, ya que muchas veces no se ceden en su totalidad los derechos de autor de las obras audiovisuales realizadas, por ese motivo se debe contar con un asesor jurídico que conozca del tema.

Por otra parte, cuando se contrata personal el contrato más usado es el contrato de prestación de servicios, ya que el personal se suele contratar por periodos cortos de tiempo y tareas específicas, por lo que el contrato de prestación de servicios es el que mejor se adecua para estos casos, no se usa el contrato laboral dado a que genera un mayor costo para la empresa, junto a esto se evita pleitos jurídicos por el contrato de realidad.

## **2.2. Planeación legal**

Se solicita identificar cuáles acciones de orden legal debería usted llevar a cabo para el buen desarrollo de su modelo. Incluya aquellas normativas especiales para su sector y que puedan optimizar su proyecto.

Con el fin de evitar un desacuerdo entre socios, el día 1 de noviembre de 2021 se firmó un acuerdo entre socios en donde se pactaron las condiciones bajo las cuales se regirá la empresa mientras se conforma y cuál será el momento en el cual se registra la empresa ante la cámara de comercio de Bogotá, por otra parte, Se tienen establecidos cuales son los roles que hará cada uno con el fin de que no se interfiera el uno con el otro, por ejemplo se escogió quien sería el CEO de la empresa y el representante legal.

Ley 1562 de 2012 (contratos de prestación de servicios)

Ley 813 de 2003 (ley de cine)

Se tiene una base de con los contratos más usados en la industria, estos contratos son de fácil entendimiento para cada una de las partes, ya que usan un lenguaje muy sencillo. No obstante, estos contratos blindan a ambas partes sobre posibles discusiones que se puedan presentar

### 2.3. Plan de trabajo

Acción por realizar	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Acuerdo de socios							
Creación de página web							
Alimentar feed en instagram							
Iniciar Llamadas en frío a posibles clientes							
Buscar nuevos clientes en otras ciudades							
Compra de nuevos equipos							
Realizar inversiones en bolsa							
Tareas realizadas							
Tareas por realizar							

Figura 3

### 2.4. Marca comercial

Detalle el nombre comercial de su emprendimiento, identificando los elementos que se tuvieron en cuenta para construir la misma.

Nuestra marca comercial se constituye por nuestro logo y nombre.

EL logo consiste en una cámara con gris con un ojo dentro de esta, debajo de esta imagen se encuentra el nombre de RandomEye en la letra Jaapokki subtrac regular.

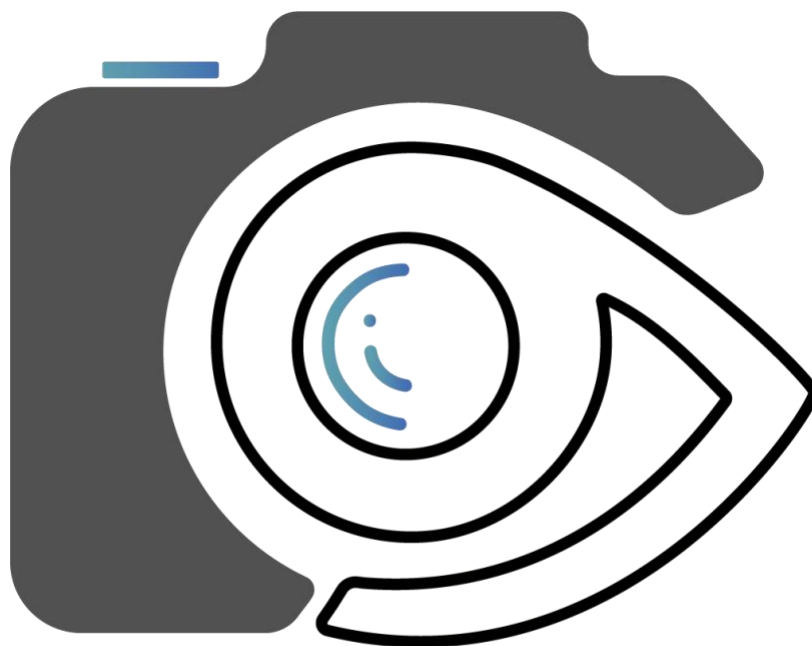
### 2.5. Nombre comercial

Indique el nombre comercial de la compañía y la forma en la que esta se diferencia de las demás.

El nombre comercial de la empresa en Random Eye S.A.S, este será el nombre que se usará en el a realización de contratos y como nos presentaremos ante temas legales, se hace referencial al uso de la sigla S.A.S

## 2.6. Logo

Presente el logo de la compañía, especificando el tipo de fuente, color y demás elementos gráficos que permitan el reconocimiento de la misma.



**RANDOM EYE**

### Font Information

Jaapokki subtract Regular  
Version 1.001;PS 001.001;hotconv 1.0.56;makeoff.lib2.0.21325  
Open Type Font

### Text Sample

**THE QUICK BROWN FOX JUMPS OVER THE LAZY DOG**

the quick brown fox jumps over the lazy dog

para la elaboración del logo, se tuvo en cuenta la parte de Eye de nuestro nombre, y una cámara, esto en el entendido que al ser empresa de fotografía y video es indispensable el uso de una cámara, por otra parte, en el centro del logo si se presta atención se puede ver media cara de una persona, esto se hace a forma de detalle ya que muy pocas personas se dan cuenta, esto se hizo para representar que siempre detrás de una cámara hay una persona que es la que la controla.

## **2.7. Eslogan**

Dale vida a tu marca

### **3. Mercadeo y comunicación**

#### **3.1. Objetivo**

Tenemos como objeto brindar soluciones de vídeo y fotografía a todas aquellas personas que lo requieran, con nuestros equipos y profesionales podemos suplir esas necesidades a las empresas o artistas que lo requieran.

#### **3.2. Propuesta de valor**

Somos una empresa audiovisual que cuentan con todos los equipos profesionales para darle a tus productos y servicios ese look que tanto quieres transmitir, mediante la toma de fotografías y videos podrás transmitir a tus clientes ese sentimiento de status, profesionalismo, elegancia que tu producto necesita.

### **3.3. Segmentos**

Los emprendedores, artistas y todas aquellas empresas que estén interesadas en los servicios de foto y video que ofrecemos, tenemos una lista de precio establecida por lo que apuntamos a personas jóvenes pertenecientes a los estratos 3-5 de edades entre los 18 y 30 años que tengan un emprendimiento, o artistas que requieran video clips.

### **3.4. Fortalezas de competidores**

Nuestros competidores tienen como fortalezas que la mayoría de ellos ya se encuentran posicionados en el mercado, por lo que los clientes ya saben a quienes deben acudir, por otra parte, cuentan con años de experiencia en el mercado, por lo que cuentan con una reputación y un nombre que logran cuidar.

### **3.5. Debilidades de competidores**

Los competidores siempre están enfocados en los proyectos más grandes, por lo que muchas veces descuidan a los pequeños proyectos, sumando a esto muchos no cuentan con los equipos necesarios para la realización de sus proyectos y deben acudir a empresas de rental para adquirir estos equipos por periodos cortos de tiempo

### **3.6. Modelo de ventas**

Con el fin de obtener ventas, se ha decidido que se usará el modelo de solución de problemas como modelo de ventas, queremos que los artistas o empresas puedan darle a su marca ese look que tanto buscan, transformando ese look en más ventas para ellos. Es por ese motivo que habrá una sola persona encargada de hablar con los clientes, ya que, si se recurre a varias personas, esto podría generar desorden al momento de prestar los servicios

### **3.7. Portafolio de productos y/o servicio**

Además de ofrecer servicios a los emprendedores, ofrecemos el servicio de rental para todas las personas, estudiantes o empresas que requieran el alquiler de equipos para la realización de producciones audio visuales.

Ofrecemos la realización de video clips o videos publicitarios a todas aquellas personas o empresas que no cuenten con los medios técnicos o profesionales para hacerlo

### **3.8. Experimentos de validación**

Con el fin de validar nuestros servicios, a lo largo del semestre, varias clientes nos han contactado con el fin de usar nuestros servicios, a estos se les ha mostrado el portafolio de servicios con el que contamos, donde los servicios que los clientes más han usado son los paquetes de emprendedor y el servicio de rental, esto nos ha dado una ganancia aproximada de 850.000 en el primer mes en que probamos estos nuestros servicios

### **3.9. Equipo necesario**

El equipo necesario para la realización de este emprendimiento consiste en:

- Cámaras
- Luces
- Micrófonos
- Estabilizadores
- Trípodes
- Grabadoras de sonido

Actualmente se cuenta con estos equipos y más para la realización de nuestros proyectos

### **3.10. Presupuesto**

Con el fin de que el emprendimiento se desarrolle de la mejor manera, es de Suma importancia que cada uno de los socios haga un aporte monetario aproximado de 1`000.0000

un millón de pesos, esto con el fin de amoblar una oficina donde podremos guardar los equipos, por otra parte ese dinero se usará para mover los computadores que se usan en la edición a esta nueva oficina.

#### 4. Finanzas

##### 4.1. Margen de contribución por producto o servicio

<b>Paquete de fotografía de producto (Basic de 15 fotos -&gt; 6 horas de trabajo)</b>	
<b>Costos (\$ COP)</b>	<b>\$ 140,000</b>
<b>Costos fijos</b>	<b>\$ 40,000</b>
Pago Adobe	\$ 40,000
<b>Costos variables</b>	<b>\$ 60,000</b>
Pago equipo de RE	\$ 60,000
<b>Gastos variables</b>	<b>\$ 40,000</b>
Transporte del equipo	\$ 20,000
Alimentación del equipo	\$ 20,000

<b>Número de clientes</b>	<b>5</b>
---------------------------	----------

<b>Paquete de fotografía de producto</b>	
CF + CV	\$ 140,000
Margen de ganancia %	20.00%
<b>Precio de venta</b>	<b>175,000</b>

<b>Margen de contribución</b>	<b>115,000</b>
-------------------------------	----------------

Figura 4

Con lo anterior se concluye que si solo se oferta el paquete emprendedor, se tendrá una ganancia de 115.000 por paquete vendido, lo que corresponde a un 20% de ganancia.

## 4.2. Punto de equilibrio en unidades y dinero por producto

Punto de equilibrio (Unidades)	3	Unidades
Punto de equilibrio (Tiempo)	4	Meses

Meses	KPI = Clientes / Total/Mes	Tasa Crec. Prom =	Precio =	Ventas Totales	Factor Inv. / El Promedio =	Suma Inversión	Pago adobe	Divulgación (F)	Inversión (F)	Personal
1	1	17%	\$ 150,000	\$ 150,000	0.96	\$ 310,000	\$ 200,000	\$ 50,000	\$ 60,000	
2	2	100%	\$ 150,000	\$ 300,000	0.483870968	\$ 370,500	\$ 200,000	\$ 50,500	\$ 120,000	
3	3	0%	\$ 150,000	\$ 300,000	0.808614439	\$ 371,005	\$ 200,000	\$ 51,005	\$ 120,000	
4	4	50%	\$ 150,000	\$ 450,000	1.04	\$ 431,515	\$ 200,000	\$ 51,515	\$ 180,000	
5	3	0%	\$ 150,000	\$ 450,000	1.04159385	\$ 432,030	\$ 200,000	\$ 52,030	\$ 180,000	
6	4	33%	\$ 150,000	\$ 600,000	1.22	\$ 492,551	\$ 200,000	\$ 52,551	\$ 240,000	
7	3	-25%	\$ 150,000	\$ 450,000	1.039078573	\$ 433,076	\$ 200,000	\$ 53,076	\$ 180,000	
8	4	33%	\$ 150,000	\$ 600,000	1.22	\$ 493,607	\$ 200,000	\$ 53,607	\$ 240,000	
9	3	-25%	\$ 150,000	\$ 450,000	1.036525225	\$ 434,143	\$ 200,000	\$ 54,143	\$ 180,000	
10	3	0%	\$ 150,000	\$ 450,000	1.04	\$ 434,684	\$ 200,000	\$ 54,684	\$ 180,000	
11	6	100%	\$ 150,000	\$ 900,000	1.462864915	\$ 615,231	\$ 200,000	\$ 55,231	\$ 360,000	
12	4	-33%	\$ 150,000	\$ 600,000	1.21	\$ 495,783	\$ 200,000	\$ 55,783	\$ 240,000	
13	5	25%	\$ 150,000	\$ 750,000	1.348093455	\$ 556,341	\$ 200,000	\$ 56,341	\$ 300,000	
14	6	20%	\$ 150,000	\$ 900,000	1.46	\$ 616,905	\$ 200,000	\$ 56,905	\$ 360,000	
15	7	17%	\$ 150,000	\$ 1,050,000	1.549875639	\$ 677,474	\$ 200,000	\$ 57,474	\$ 420,000	
16	7	0%	\$ 150,000	\$ 1,050,000	1.55	\$ 678,048	\$ 200,000	\$ 58,048	\$ 420,000	
17	9	29%	\$ 150,000	\$ 1,350,000	1.690397061	\$ 798,629	\$ 200,000	\$ 58,629	\$ 540,000	
18	8	-11%	\$ 150,000	\$ 1,200,000	1.62	\$ 739,215	\$ 200,000	\$ 59,215	\$ 480,000	
19	10	25%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.744576804	\$ 859,807	\$ 200,000	\$ 59,807	\$ 600,000	
20	8	-20%	\$ 150,000	\$ 1,200,000	1.62	\$ 740,405	\$ 200,000	\$ 60,405	\$ 480,000	
21	9	13%	\$ 150,000	\$ 1,350,000	1.685373265	\$ 801,010	\$ 200,000	\$ 61,010	\$ 540,000	
22	8	-11%	\$ 150,000	\$ 1,200,000	1.62	\$ 741,620	\$ 200,000	\$ 61,620	\$ 480,000	
23	7	-13%	\$ 150,000	\$ 1,050,000	1.539057333	\$ 682,236	\$ 200,000	\$ 62,236	\$ 420,000	
24	10	43%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.74	\$ 862,858	\$ 200,000	\$ 62,858	\$ 600,000	
25	20%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.830223961	\$ 983,487	\$ 200,000	\$ 63,487	\$ 720,000		
26	10	-17%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.74	\$ 864,122	\$ 200,000	\$ 64,122	\$ 600,000	
27	10	0%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.73457967	\$ 864,763	\$ 200,000	\$ 64,763	\$ 600,000	
28	10	0%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.73	\$ 865,410	\$ 200,000	\$ 65,410	\$ 600,000	
29	12	20%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.825438307	\$ 986,065	\$ 200,000	\$ 66,065	\$ 720,000	
30	10	-17%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.73	\$ 866,725	\$ 200,000	\$ 66,725	\$ 600,000	
31	11	10%	\$ 150,000	\$ 1,650,000	1.779182058	\$ 927,392	\$ 200,000	\$ 67,392	\$ 660,000	
32	12	9%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.82	\$ 988,066	\$ 200,000	\$ 68,066	\$ 720,000	
33	10	-17%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.7266246	\$ 868,747	\$ 200,000	\$ 68,747	\$ 600,000	
34	11	10%	\$ 150,000	\$ 1,650,000	1.78	\$ 929,435	\$ 200,000	\$ 69,435	\$ 660,000	
35	13	18%	\$ 150,000	\$ 1,950,000	1.856914988	\$ 1,050,129	\$ 200,000	\$ 70,129	\$ 780,000	
36	10	-23%	\$ 150,000	\$ 1,500,000	1.72	\$ 870,830	\$ 200,000	\$ 70,830	\$ 600,000	
37	13	30%	\$ 150,000	\$ 1,950,000	1.854425789	\$ 1,051,538	\$ 200,000	\$ 71,538	\$ 780,000	
38	14	8%	\$ 150,000	\$ 2,100,000	1.89	\$ 1,112,254	\$ 200,000	\$ 72,254	\$ 840,000	
39	14	0%	\$ 150,000	\$ 2,100,000	1.886832526	\$ 1,112,976	\$ 200,000	\$ 72,976	\$ 840,000	
40	12	-14%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.81	\$ 993,706	\$ 200,000	\$ 73,706	\$ 720,000	
41	15	25%	\$ 150,000	\$ 2,250,000	1.915801484	\$ 1,174,443	\$ 200,000	\$ 74,443	\$ 900,000	
42	18	20%	\$ 150,000	\$ 2,700,000	1.99	\$ 1,355,188	\$ 200,000	\$ 75,188	\$ 1,080,000	
43	16	-11%	\$ 150,000	\$ 2,400,000	1.941842631	\$ 1,235,939	\$ 200,000	\$ 75,939	\$ 960,000	
44	14	-13%	\$ 150,000	\$ 2,100,000	1.88	\$ 1,116,699	\$ 200,000	\$ 76,699	\$ 840,000	
45	11	-21%	\$ 150,000	\$ 1,650,000	1.76006406	\$ 937,466	\$ 200,000	\$ 77,466	\$ 660,000	
46	12	9%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.80	\$ 998,241	\$ 200,000	\$ 78,241	\$ 720,000	
47	12	0%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.801760423	\$ 999,023	\$ 200,000	\$ 79,023	\$ 720,000	
48	9	-25%	\$ 150,000	\$ 1,350,000	1.65	\$ 819,813	\$ 200,000	\$ 79,813	\$ 540,000	
49	14	56%	\$ 150,000	\$ 2,100,000	1.87397717	\$ 1,120,611	\$ 200,000	\$ 80,611	\$ 840,000	
50	16	14%	\$ 150,000	\$ 2,400,000	1.93	\$ 1,241,417	\$ 200,000	\$ 81,417	\$ 960,000	
51	15	-6%	\$ 150,000	\$ 2,250,000	1.903180406	\$ 1,182,232	\$ 200,000	\$ 82,232	\$ 900,000	
52	13	-13%	\$ 150,000	\$ 1,950,000	1.83	\$ 1,063,054	\$ 200,000	\$ 83,054	\$ 780,000	
53	12	-8%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.793035052	\$ 1,003,884	\$ 200,000	\$ 83,884	\$ 720,000	
54	11	-8%	\$ 150,000	\$ 1,650,000	1.75	\$ 944,723	\$ 200,000	\$ 84,723	\$ 660,000	
55	14	27%	\$ 150,000	\$ 2,100,000	1.8657205	\$ 1,125,571	\$ 200,000	\$ 85,571	\$ 840,000	
56	12	-14%	\$ 150,000	\$ 1,800,000	1.79	\$ 1,006,426	\$ 200,000	\$ 86,426	\$ 720,000	
57	17	42%	\$ 150,000	\$ 2,550,000	1.950599364	\$ 1,307,290	\$ 200,000	\$ 87,290	\$ 1,020,000	
58	19	12%	\$ 150,000	\$ 2,850,000	2.00	\$ 1,428,163	\$ 200,000	\$ 88,163	\$ 1,120,000	
59	20	5%	\$ 150,000	\$ 3,000,000	2.014714088	\$ 1,489,045	\$ 200,000	\$ 89,045	\$ 1,200,000	
60	25	25%	\$ 150,000	\$ 3,750,000	2.10	\$ 1,789,935	\$ 200,000	\$ 89,935	\$ 1,500,000	

Figura 5

Se tiene que vender un total e 3 unidades con el fin de lograr el punto de equilibrio, por lo que máximo se puede tardar 4 meses en hacerlo.

#### 4.3. Flujo de caja mensual 60 meses (5 años)

Random Eye Flujo de Efectivo noviembre de 2021	
<b>Actividades de Operación</b>	<b>150,000</b>
<b>Recaudos Operacionales</b>	<b>150,000</b>
Venta paquete pequeño	150,000
<b>Pagos Operacionales</b>	<b>-</b>
<b>Actividades con el Estado</b>	<b>-</b>
<b>Actividades de Inversión</b>	<b>17,500</b>
Ingreso deuda Daniela Rojas	200,000
Inversión acciones US	(182,500)
<b>Actividades de Financiación</b>	<b>-</b>
<b>Financiación con terceros</b>	<b>-</b>
<b>Financiación con propietarios</b>	<b>-</b>
<b>Caja generada en el periodo</b>	<b>167,500</b>
<b>Caja del periodo anterior</b>	<b>1,550,000</b>
<b>Total Disponible</b>	<b>\$ 1,717,500</b>

Figura 6



### **5.1.2. Mensual**

Teniendo en cuenta lo anterior, se ha pactado una meta de 12 paquetes que se deben vender, en esta meta no se tiene en cuenta el servicio de rental, ya que este varía mucho dependiendo de la época del año,

### **5.1.3. Número de nuevos clientes y ticket promedio actual.**

Mediante el uso de llamadas en frío y de comunicaciones en redes sociales, hemos alcanzado un promedio de dos clientes semanales, con una tasa de retorno de alrededor del 20%, donde hemos observado que los clientes emprendedores vuelven a comprar nuestros paquetes de manera reiterada.

En la actualidad contamos con 3 clientes activos, en cuanto al alquiler de los equipos fotográficos, los fines de semana es cuando se presenta la mayor solicitud de estos, contando con un promedio de dos alquileres los fines de semana

## **5.2. Arquetipo de clientes**

Nuestro principal cliente son los emprendedores de los 18 a los 35 años de edad que cuenten con el presupuesto para pagar por una sesión fotográfica, que se encuentran en la primera fase de ventas y aun no alcanzan una madurez en ellas, estos emprendedores no suelen contar con personas que fotografíen sus productos, por lo que acuden a ellos mismos a tomar las fotografías mediante el uso de sus propios celulares, por lo que sus fotos y videos no son de alta calidad, y no logran transmitir las emociones que buscan, esto hace que tenga que recurrir a un equipo de profesionales que tengan claridad en la toma de fotografías y videos.

Personas interesadas en la realización de producciones audiovisuales que no cuentan con todos los recursos económicos para realizar sus producciones mediante el uso de sus propios equipos, por lo que deben recurrir a empresas de rental de equipos, estas personas conocen a fondo el manejo de los equipos por lo que conocen cuál es el equipo necesario para su

producción, están interesados por lo general en cámaras, micrófono, luces, y demás equipos. Se suele pactar una duración del préstamo que se puede manejar tanto por horas como por días.

Artistas o empresas de publicidad que deseen comunicar sus ideas mediante fotos y videos, estas personas o empresas no cuentan con un departamento de video y foto que realice estas labores, suele tener un alto presupuesto para la realización de estos trabajos.

### **5.3. Funnel de ventas**

El día 19 de octubre lanzamos nuestra primera campaña por Instagram, donde tuvimos un alcance total de 2000 personas, muchas de ellas preguntaban por los servicios que ofrecíamos pero no se concretaba nada, hasta que el día 22 de octubre una empresa de zapatos nos contacta por instagram, dice estar muy interesada en el paquete emprendedor número 1, empezamos a hablar por mensajes directos, donde poco a poco nos iba contando sobre su emprendimiento, ese mismo día acordamos una reunión presencial en un centro comercial. Al llegar centro comercial uno de nuestros socios se reunió con ella, le explico cómo se harían la toma de las fotografías y de los videos, se le aclaran las dudas que tiene y se procede a la firma de un contrato de prestación de servicios y el cliente realiza el pago de un adelanto.

El día de las tomas de las fotografías llegan las modelos, se realiza la toma de las fotografías y de los spots publicitarios, el cliente queda muy satisfecho y a los pocos días se la hace entrega mediante un link de descarga de todas las fotografías y videos que se realizaron, a los pocos días vemos como esta cliente ha publicado las fotos en las redes sociales del emprendimiento y nos envía un mensaje agradeciendo por el trabajo que realizamos

Al cabo de 15 días el mismo cliente nos vuelve a contactar para la compra de otro paquete emprendedor. por lo que es el primer cliente que vuelve a contratar nuestros servicios y nos empieza a recomendar mediante el voz a voz

Tomar uno por uno y hacer una filtración hacia cada cliente

## 5.4. Actividades comerciales

### Mezcla de Mercadeo

Seleccione mensajes y medios de comunicación para sus grupos de clientes



MEDIA TYPE	MEDIOS DE COMUNICACIÓN	Prioridad (1-3 tick)	PARA QUÉ SEGMENTOS DE CLIENTES	CÓMO USAR EL MEDIO (publicaciones, mensaje, hora etc.)	COSTES ESPERADOS	
Publicidad	Diarios					
	Revistas					
	Revistas profesionales					
	Guías de mano					
	Fuera (postales, autobuses, etc.)					
	Internet (banners)		X	Empresas	Posicionarse de primeras en buscadores	Organico
Materiales digitales e impresos	Tele (local/nacional)					
	Radio (local/nacional)					
	Folleto/hojas de producto		X	Empres		
	Presentación de la empresa					
	Volantes					
Publicidad en línea	Carteles					
	Pase de diapositivas					
	Página web		X	Empresas	Creación de página web	ya se tiene
	Redes sociales		X	Empresas	Creación de página en Facebook e Instagram	organico
Mercadeo directo	Boletín electrónico					
	Blogs					
	Correo postal directo					
	Correo electrónico directo					
Publicaciones	Telemarketing					
	Visitas al cliente					
	Boletines					
	Revistas					
Promoción	Estudios de caso					
	Ferías		Empresas			
	Conferencias		Empresas			
	Muestras de producto		Empresas			
	Patrocinio		Empresas			
Productos promocionales		Empresas				

Fecha:  
Octubre 6

Nombre:  
Jorge Niño

Empresa:  
Randomeye

© 2005-2018 GrowthWheel International Inc. Todos los derechos reservados. No puede ser reproducido sin permiso de GrowthWheel. growthwheel.com

Figura 8

Publicidad : Queremos estar posicionados en las primeras líneas de búsqueda en los buscadores, por lo que mediante el uso de Key words y de palabras mas usadas, todo esto se busca hacerlo de manera orgánica, en la página web se busca que el cliente encuentre todo lo que busca de una manera fácil en la página web, como lo pude ser los servicios que ofrecemos, números de contacto y nuestra trayectoria.

Materiales Digitales e impresos:

## Publicidad en línea

Página web: En nuestra página web nuestro cliente encontrará todo lo necesario para poder contactarnos y encontrar nuestros datos de contacto y nuestra experiencia,

Redes sociales : usaremos nuestra red social de Instagram para publicar de manera constante nuestros trabajos realizados y hacer publicidad sobre nuestros trabajos, buscamos obtener clientes de manera orgánica y mediante el uso de publicidad en la red social

Promoción: mediante la participación en ferias, conferencias, muestras de productos, buscamos obtener no solo nuevos clientes en estos eventos, si no que también futuros inversores

## **6. Estudio técnico**

### **6.1. Ficha técnica del producto – servicio**

Somos una empresa enfocada en la realización de videos y comerciales para empresas que requieran de estos, junto a esto, también realizamos videos musicales a artistas que así lo requieran o videos corporativos, en caso de que un cliente esté interesado en adquirir alguno de nuestros servicios, se pacta una serie de reuniones con este con el fin de entender qué es lo que el cliente quiere y se pacta lo siguiente: que es lo que cliente quiere, cuantas fotos o videos quiere, que presupuesto posee, que expectativas tiene y para cuando desea que se le entreguen los videos o fotografías que se desee. . Se pactará una cláusula donde nosotros nos comprometemos a entregar los videos y fotografías en una calidad adecuada para el cliente.

Cuando ya se pactan las condiciones, se procede a la realización de un contrato con el cliente, es este se pacta las fechas de entrega, las condiciones, los modos de pagos entre otros, de igual manera se le informa al cliente que tiene derecho a solicitar un total de dos correcciones

sobre las fotografías y videos se realizaron, todo a anterior es negociable y depende de cada cliente, por lo que cada servicio depende de las necesidades de cada cliente.

## **6.2. Lista de proveedores – distribuidores**

En nuestro caso por el momento no requerimos el uso de proveedores, pero a futuro se se necesitarán proveedores de catering para las producciones más grandes, con el fin de cumplir esta necesidad, se encontró que la empresa de catering Gourmet X-Perts Catering tiene una gran experiencia ofreciendo estos servicios a empresas de producción audiovisual.

En cuanto área de rental de equipos, pese a que contamos con varios equipos que nos permiten realizar nuestro trabajo, en ocasiones para cumplir las expectativas de los clientes es necesario rentar equipos especiales como lo pueden ser: luces especiales, cámaras montadas sobre carros

Congo Films: esta empresa es una de las líderes en el rental de equipos en Colombia, posee una gran variedad de equipos que se pueden usar en la realización de videos y de fotografías

Zona Cinco : Esta es una academia donde se enseña todo lo relacionado con el cine y la fotografía, por lo que además de rental de equipos, cuentan con estudios los cuales se pueden alquilar por horas, por lo que es una gran ventaja a la hora de realizar sesiones fotográficas para clientes que busquen realizar sus sesiones fotográficas en estudios.

## **6.3. Tamaño del proceso**

Actualmente contamos con tres personas que realizan las tomas de las fotografías y videos, por lo que, con el fin de lograr un manejo óptimo de tiempo, tenemos en cuenta que fotógrafo destina un tiempo de 6 horas en la realización de una sesión fotográfica o de un video, por lo que, si se hace un video al día, los 5 días de la semana, se llega un total mensual de 30 servicios ofrecidos, lo anterior se explicará en la siguiente tabla

#### 6.4. Maquinaria necesaria

Detalle las maquinas utilizadas para el procesamiento y distribución de su producto – servicio

Para la realización de fotografías y de videos contamos los siguientes equipos:

Computador
Tableta gráfica
Adobe
Nikon 5600
Análoga
Computador
iPad
Canon t6i
Lente 50
Lente 75-300
Lente 18-55
Dronte Phantom 3
Wacom intuos
Aros luz
Aro luz
Accesorios go pro
Filtros y pendejadas
Trípode
Trípode
Trípode
Trípode
Flash
Computador
Canon 5D mark Iv
Lente 50
Lente 24-105
Nikon 5500
Lente 55-300
Lente 50
Cámara análoga
Video cámara análoga
Computador imac

Adobe
iPad
Drone Phantom 3 Pro
Trípode
Estabilizador
Kit de luces
Consola de sonido
Consola de sonido
Micrófono
Boom
Dildo
Go Pro
Accesorios go pro
Computador portatil
Pantalla verde
Cabeza fluida
Tela blanca
Slider
Kit de estudio
Computador ROG
iPad Air 4 generación
Grabadora Zoom H8
Caña de Boon
2 Discos duros de 2 Teras
Adobe
Walki Talkies
Solapa
Extencion
Maquina de humo

Tabla 1

## 6.5. Capital de trabajo

La empresa se encuentra conformada por 5 personas, las cuales realizan las siguientes funciones:

Mary Andrea Quintana Téllez DC Y RH: Realizadora audiovisual, fotografía, postproducción, motion graphics, manejo de equipos, guion.

Jorge Andrés Niño Gaitán RL: Será el encargado de todas las gestiones legales del proyecto junto con la representación legal del mismo y manejo de finanzas internacionales.

Nicolás Aldana Penagos CFO: Será el encargado del manejo del dinero junto con las finanzas de la empresa tanto nacionales como internacionales y gestión organizacional.

Daniel Felipe Castaño Bonilla CEO: Realizador audiovisual, será el encargado de realizar las producciones audiovisuales, toma de fotografías, desarrollo de guion, dirección de proyectos, gestión de producción.

Juan Manuel Contreras Ibáñez GL: Realizador audiovisual, fotografía, sonido, post producción y manejo de equipos.

## 7. Referencias bibliográficas

Incluya aquí las referencias utilizadas en el trabajo, recuerde que debe seguir las normas APA.

Gerencie.com. (2020, 25 noviembre). *Contrato de prestación de servicios*.

<https://www.gerencie.com/contrato-de-servicios.html>

*Legislación / Proimágenes Colombia*. (2021). Proimagenes.

<https://www.proimagenescolombia.com/secciones/proimagenes/interna.php?nt=8>

*Ley de Cine*. (2021). Ministerio de cultura.

<https://www.mincultura.gov.co/areas/cinematografia/Paginas/Ley-de-Cine.aspx>