

Anexos

Anexo 1. Encuesta de opinión sobre servicios de compra virtual

Encuesta de opinión sobre servicios de compra virtual

¡Hola!

Estoy haciendo una encuesta para conocer tu opinión respecto al servicio de compra a través de dispositivos electrónicos. Tu opinión es muy importante pues me ayudará a la consolidación de un plan de negocio que pretende ahorrar el tiempo en la compra de ropa y mejorar la forma en que es ofrecido el servicio.

Tu participación es voluntaria, no recibirás ninguna remuneración y tus respuestas serán completamente anónimas.

No hace falta que escribas tu nombre ni ningún dato que te identifique.

¡Solo nos interesa conocer tu opinión!

***Obligatorio**

¿Deseas participar de esta encuesta voluntariamente? *

- ☐ Sí
- ☐ No

SIGUIENTE

Nunca envíes contraseñas a través de Formularios de Google.

Generales

Sexo *

- ☐ Femenino
- ☐ Masculino
- ☐ Prefiero no decirlo

País de residencia *

- ☐ Colombia
- ☐ Otros: _____

¿Cuántos años tienes? *

- ☐ 15 - 20 años
- ☐ 20 - 25 años
- ☐ 25 - 30 años
- ☐ 30 - 35 años
- ☐ 35 - 40 años
- ☐ 40 años en adelante

¿Cuál es tu ocupación? *

- ☐ Estudio
- ☐ Estudio y trabajo
- ☐ Trabajo
- ☐ Soy cesante
- ☐ Otros: _____

¿Cual es tu nivel de educación? *

- ☐ Educación no formal
- ☐ Primaria y/o secundaria
- ☐ Técnica
- ☐ Universitaria
- ☐ Posgrado

¿Cual es tu estado civil? *

- ☐ Soltero/a
- ☐ Casado/a
- ☐ Unión libre
- ☐ Separado/a
- ☐ Divorciado/a

Ropero

En promedio, ¿cuánto tiempo te toma elegir la ropa que vas a utilizar a diario? *

- ☐ 1 - 10 Minutos
- ☐ 10 - 20 Minutos
- ☐ 20 - 30 Minutos
- ☐ 30 - 40 Minutos
- ☐ Más de 40 Minutos

Una vez elegida la ropa ¿qué tan satisfecho te sueles sentir con tu elección durante el día? *

- ☐ Nada satisfecho
- ☐ Poco satisfecho
- ☐ Ni satisfecho ni insatisfecho
- ☐ Satisfecho
- ☐ Completamente satisfecho

¿Consideras que una mala decisión de vestimenta puede afectar tu humor durante el día?

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Tal vez

¿Qué te impide tomar rápidamente una decisión? *

(Puedes elegir más de una opción)

- ☐ No hay un orden en el ropero
- ☐ No tengo lo que quisiera vestir
- ☐ No quiero repetir prendas o estilos
- ☐ No sé qué ponerme de acuerdo a la ocasión (entrevista, reunión, fiesta, etc)
- ☐ Otros: _____

¿Alguna vez has usado roperos virtuales? *

Ejemplos: Outfit Planner, Your Closet, Smart Closet

- ☐ Sí
- ☐ No me interesan
- ☐ No sabían que existían

En caso de ser positiva la respuesta anterior ¿cómo ha sido la experiencia con estos roperos virtuales?

- ☐ Buena
- ☐ Ni buena ni mala
- ☐ Mala

Experiencia de compra virtual

¿Has comprado alguna vez por internet? *

(Sitios web, aplicaciones móviles, e-commerce)

- ☐ Sí
- ☐ No

¿Cuáles dispositivos electrónicos usas para comprar por Internet? *

- ☐ Smartphone (Celular)
- ☐ Computador
- ☐ Tablet

¿Con qué frecuencia compras por Internet? *

- ☐ Una vez por semana
- ☐ Una vez por mes
- ☐ Una vez cada tres meses
- ☐ Una vez cada seis meses
- ☐ Una vez cada año
- ☐ Otros: _____

¿Cuáles de estos productos compras más por Internet? *

(Puedes elegir más de una opción)

- ☐ Ropa
- ☐ Tecnología
- ☐ Zapatos
- ☐ Alimentos
- ☐ Deporte
- ☐ Libros
- ☐ Bolsos y/o accesorios
- ☐ Cosméticos
- ☐ Música y entretenimiento
- ☐ Otros: _____

La mayoría de estas compras son marcas... *

- ☐ Nacionales
- ☐ Internacionales
- ☐ No sabría

¿Qué plataformas usas para comprar? *

(Puedes elegir más de una opción)

- ☐ Amazon
- ☐ Rappi
- ☐ Mercado Libre / eBay
- ☐ Dafiti
- ☐ Wish
- ☐ Cuentas de Instagram
- ☐ Facebook
- ☐ Otros: _____

Compra de ropa

Vestimenta como: ropa, zapatos, bolsos y accesorios

¿Cada cuánto compras nueva vestimenta?

Puede ser ropa, zapatos, bolsos y/o accesorios

- ☐ Una vez por semana
- ☐ Una vez por mes
- ☐ Una vez cada tres meses
- ☐ Una vez cada seis meses
- ☐ Una vez cada año
- ☐ Otros: _____

Cuando sales de compras, ¿cuánto gastas? *

Este sería el valor final de la compra, incluyendo toda la ropa, zapatos, bolsos y/o accesorios

- ☐ \$ 10.000 - \$ 50.000 pesos
- ☐ \$ 50.000 - \$ 100.000 pesos
- ☐ \$ 100.000 - \$ 200.000 pesos
- ☐ \$ 200.000 - \$ 300.000 pesos
- ☐ \$ 400.000 - \$ 500.000 pesos
- ☐ Más de \$ 500.000 pesos

Quando vas a comprar vestimenta, ¿cómo eliges lo que compras? *

(Puedes elegir más de una opción)

- ☐ Sé lo que quiero, tengo mi estilo
- ☐ Me gusta comprar la moda del momento
- ☐ Quiero cambiar mis prendas viejas
- ☐ Compro solo lo que necesito
- ☐ Otros: _____

¿Qué o quién influye en tu decisión de comprar vestimenta? *

(Puedes elegir más de una opción)

- ☐ Pareja
- ☐ Familiares
- ☐ Redes sociales (Influenciadores, marcas, famosos, etc)
- ☐ Eventos especiales
- ☐ Publicaciones especializadas (blogs, revistas, etc.)
- ☐ Necesidad
- ☐ Otros: _____

¿Cuales serían las razones por las que no compras nueva vestimenta? *

(Puedes elegir más de una opción)

- ☐ Dinero
- ☐ Tiempo
- ☐ Tallas
- ☐ No encuentras lo que buscas
- ☐ Otros: _____

¿Has comprado ropa por Internet o tendrías interés en hacerlo? *

- ☐ Sí
- ☐ No
- ☐ Tal vez

En caso de ser positiva la pregunta anterior, ¿cómo evaluarías tu experiencia en compras por Internet?

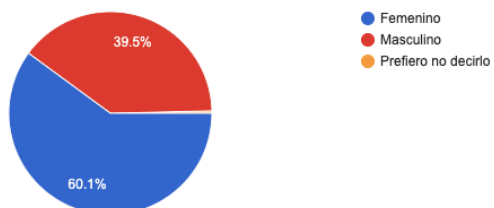
- ☐ Muy bueno
- ☐ Bueno
- ☐ Regular
- ☐ Mala

Anexo 2. Resultados de la encuesta de opinión

Preguntas generales

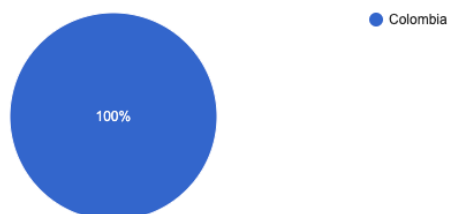
Sexo

263 respuestas



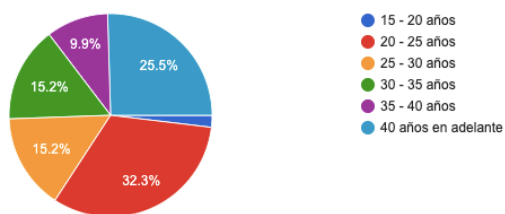
País de residencia

263 respuestas



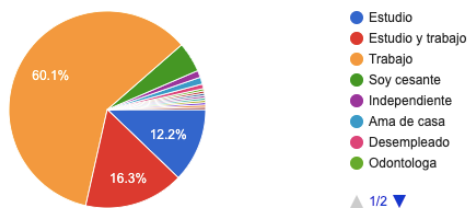
¿Cuántos años tienes?

263 respuestas



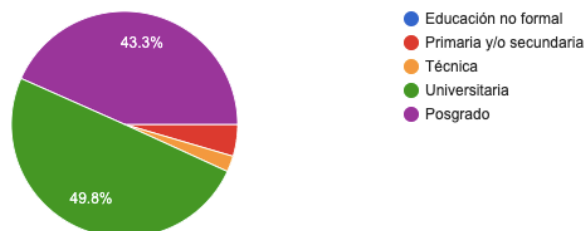
¿Cuál es tu ocupación?

263 respuestas



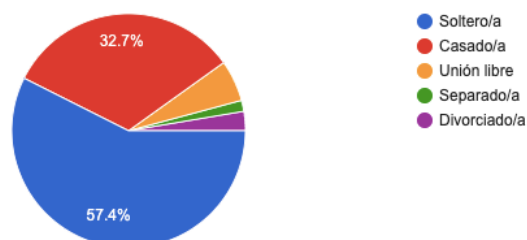
¿Cual es tu nivel de educación?

263 respuestas



¿Cual es tu estado civil?

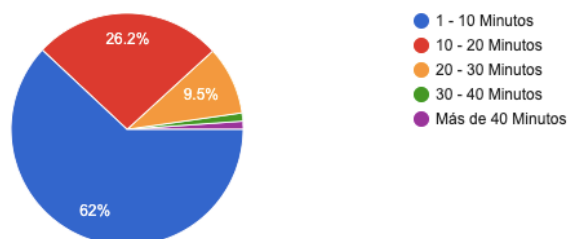
263 respuestas



Ropero

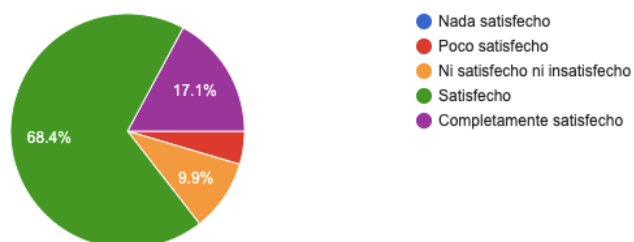
En promedio, ¿cuánto tiempo te toma elegir la ropa que vas a utilizar a diario?

263 respuestas



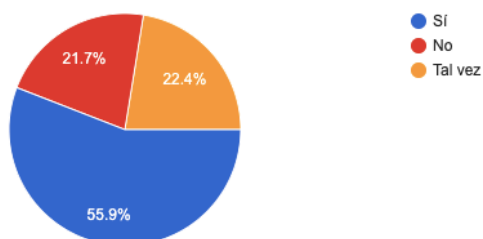
Una vez elegida la ropa ¿qué tan satisfecho te sueles sentir con tu elección durante el día?

263 respuestas



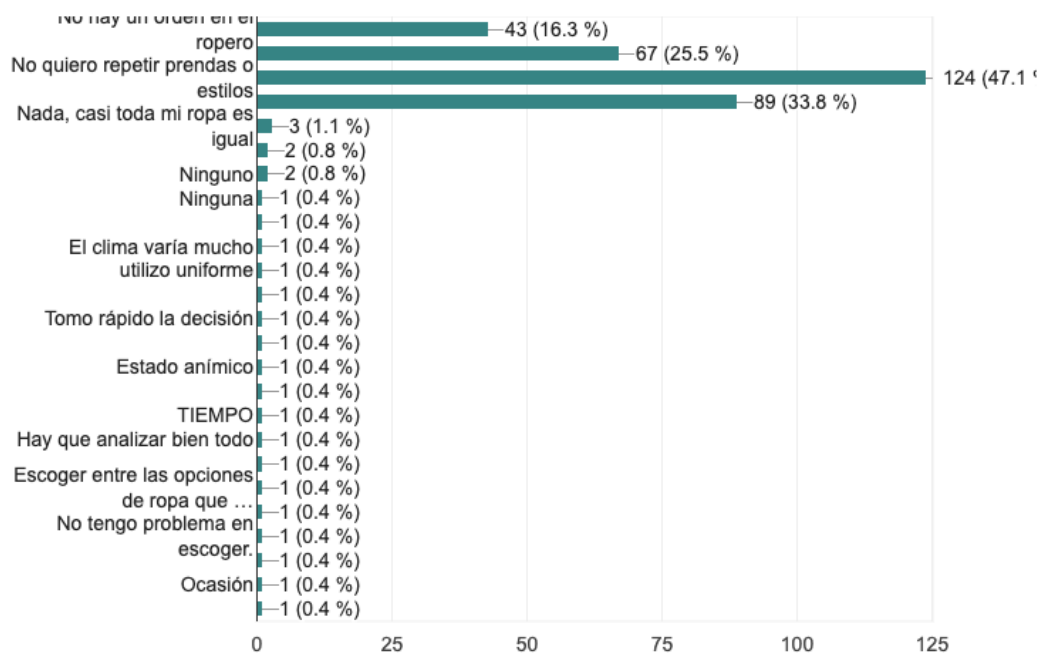
¿Consideras que una mala decisión de vestimenta puede afectar tu humor durante el día?

263 respuestas



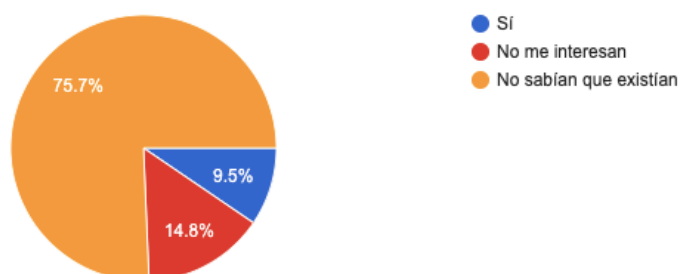
¿Qué te impide tomar rápidamente una decisión?

263 respuestas



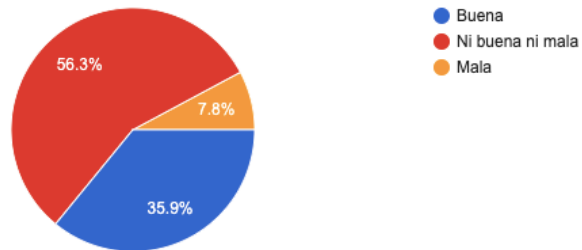
¿Alguna vez has usado roperos virtuales?

263 respuestas



En caso de ser positiva la respuesta anterior ¿cómo ha sido la experiencia con estos roperos virtuales?

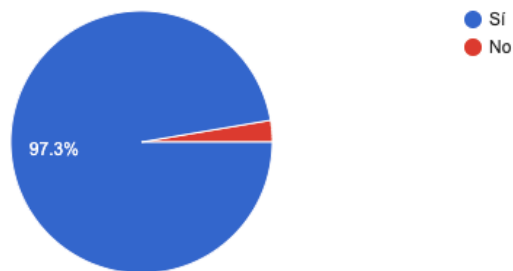
64 respuestas



Experiencia de compra virtual

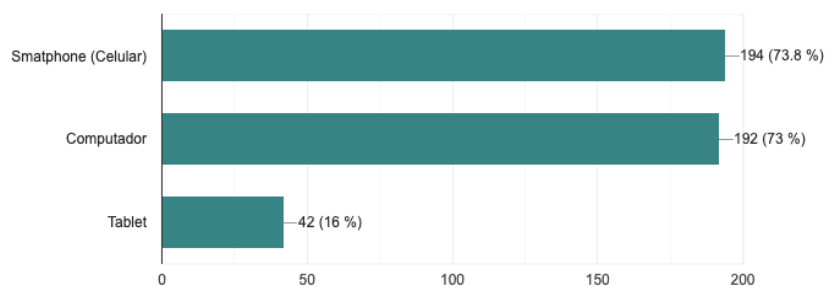
¿Has comprado alguna vez por internet?

263 respuestas



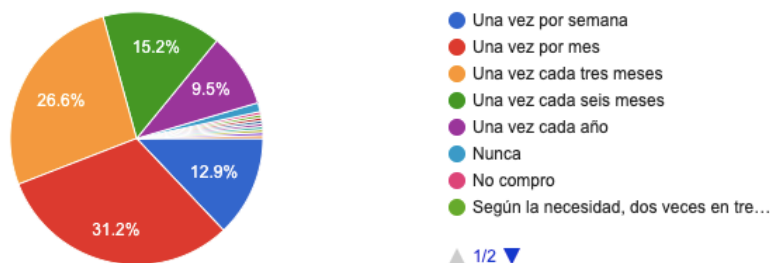
¿Cuáles dispositivos electrónicos usas para comprar por Internet?

263 respuestas



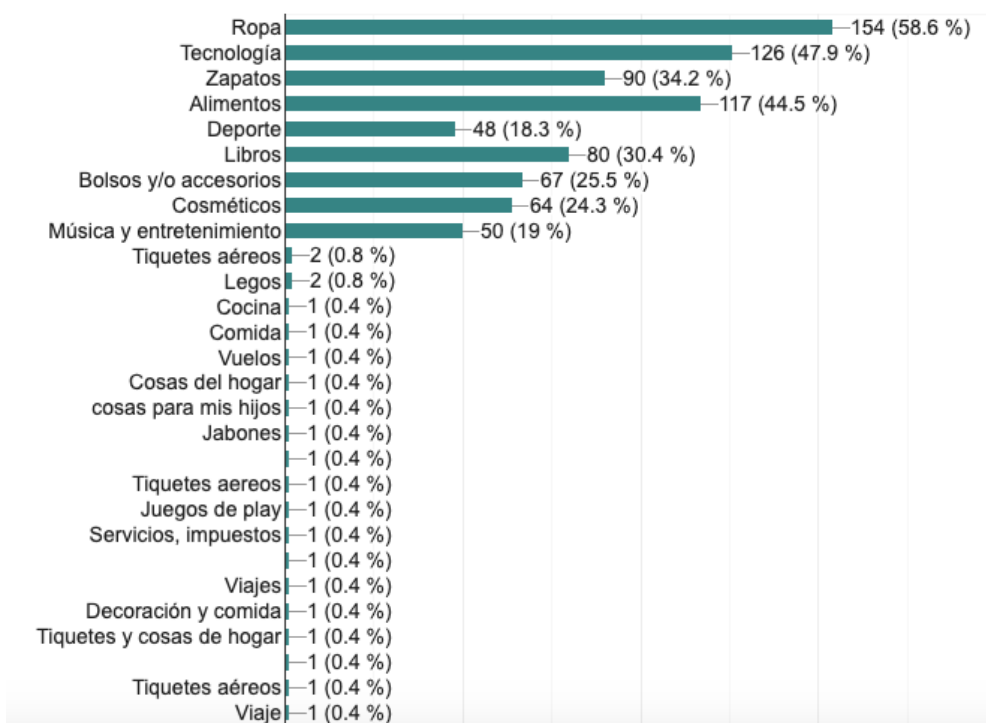
¿Con qué frecuencia compras por Internet?

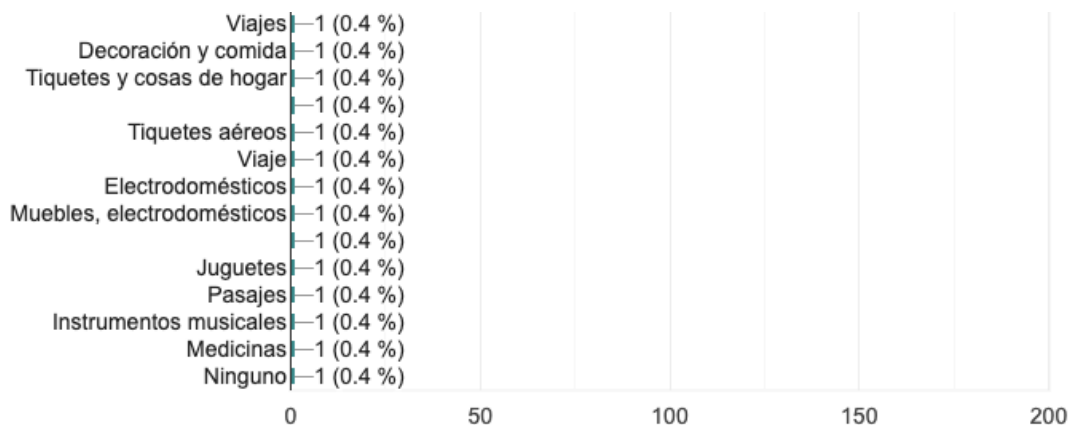
263 respuestas



¿Cuáles de estos productos compras más por Internet?

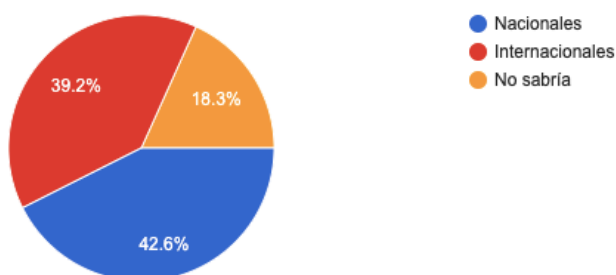
263 respuestas





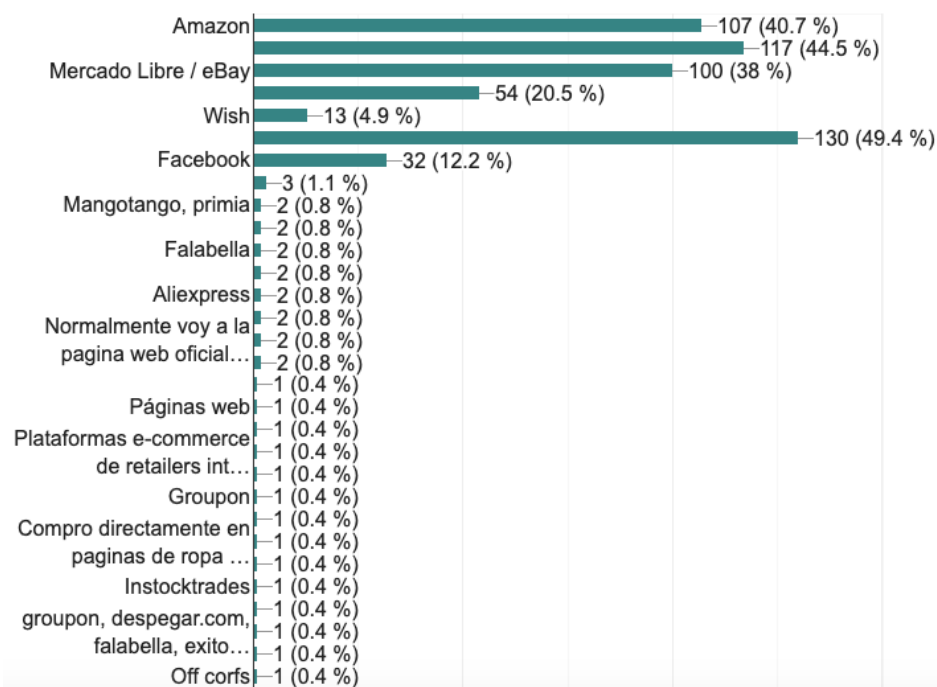
La mayoría de estas compras son marcas...

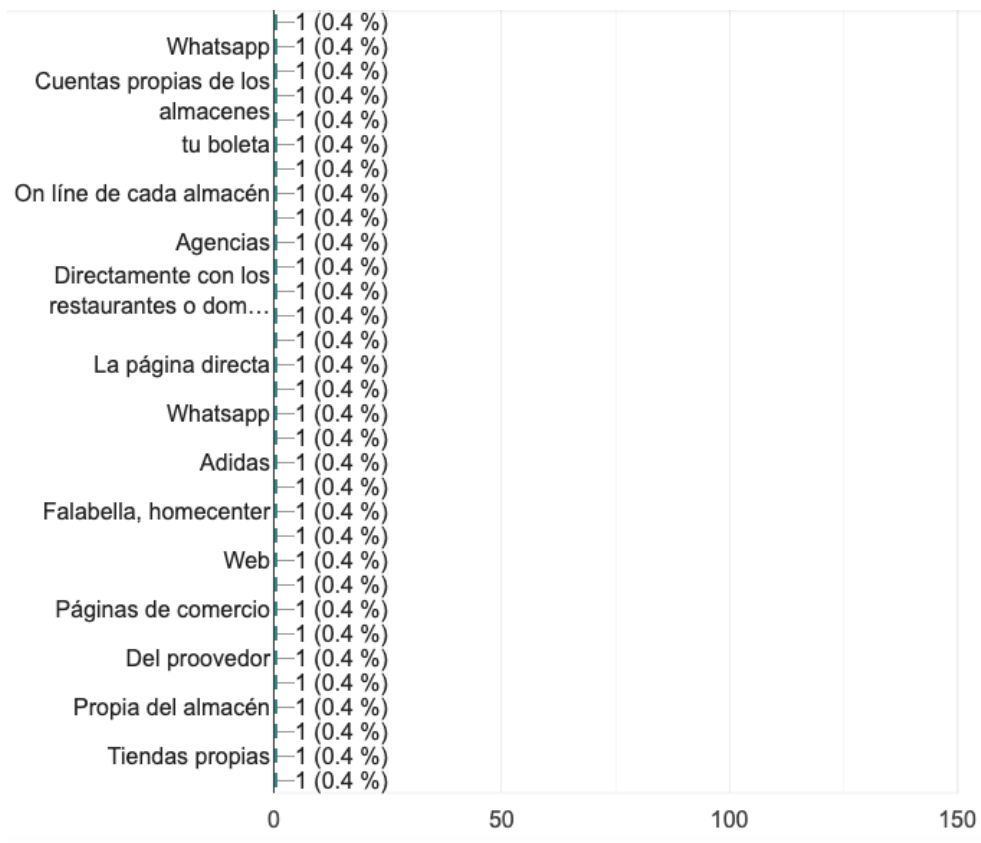
263 respuestas



¿Qué plataformas usas para comprar?

263 respuestas

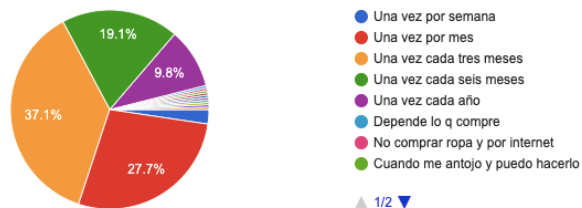




Compra de ropa

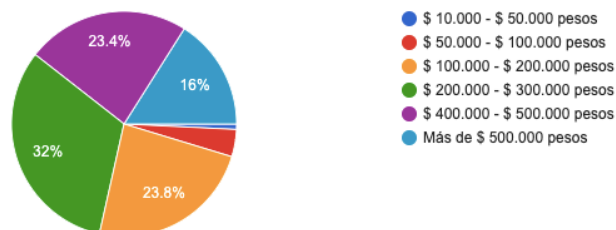
¿Cada cuánto compras nueva vestimenta?

256 respuestas



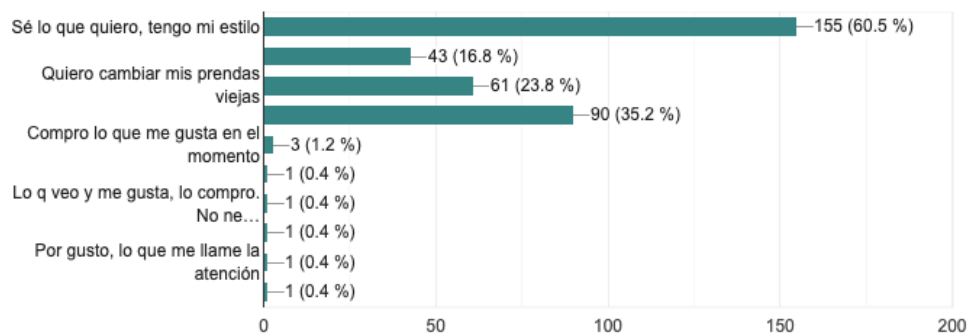
Cuando sales de compras, ¿cuánto gastas?

256 respuestas



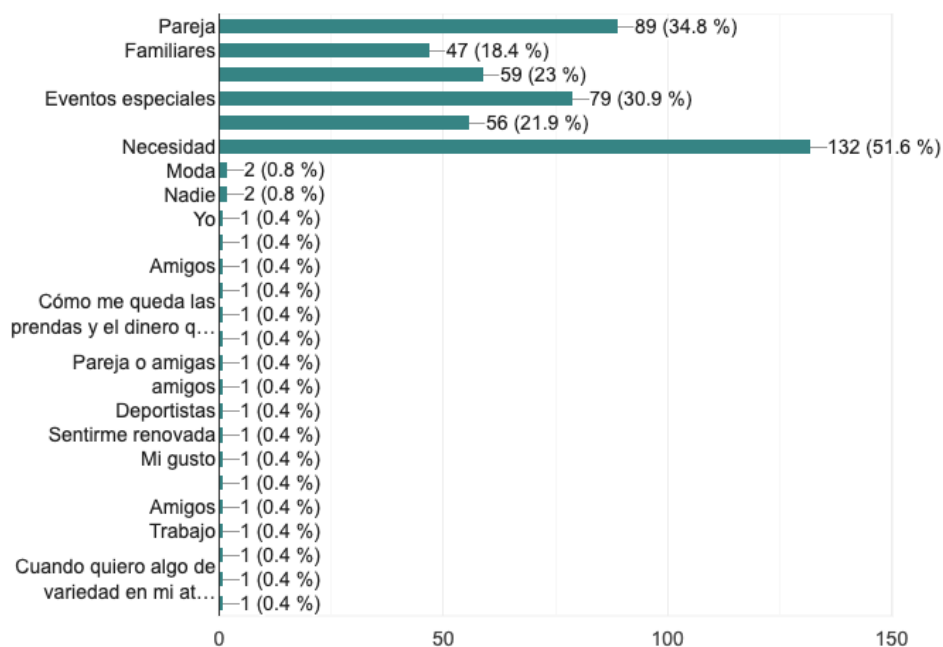
Cuando vas a comprar vestimenta, ¿cómo eliges lo que compras?

256 respuestas



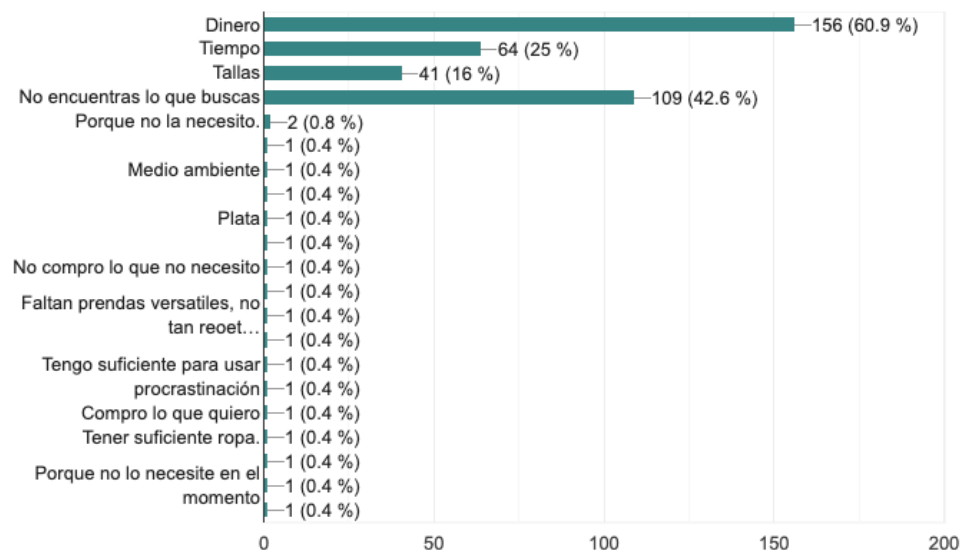
¿Qué o quién influye en tu decisión de comprar vestimenta?

256 respuestas



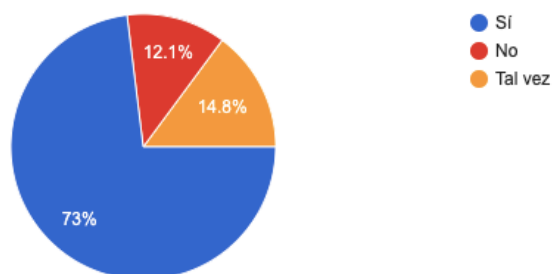
¿Cuales serían las razones por las que no compras nueva vestimenta?

256 respuestas



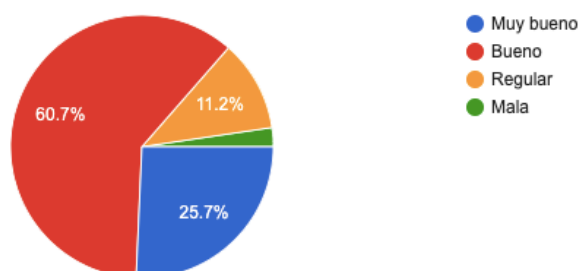
¿Has comprado ropa por Internet o tendrías interés en hacerlo?

256 respuestas



En caso de ser positiva la pregunta anterior, ¿cómo evaluarías tu experiencia en compras por Internet?

214 respuestas



Anexo 3. Ficha técnica de la encuesta de opinión sobre servicios de compra virtual

Descripción	Encuesta de opinión online para entender el mercado de la moda en Colombia
Técnica instrumental	Encuesta de opinión
Objetivo	Entender el consumo de los colombianos de artículos de moda por venta e-commerce y el uso de aplicaciones de ropero virtual. Así mismo, identificar las deficiencias de estas plataformas y oportunidades.
Fecha	21 de febrero de 2019
Lugar	Online – Formulario de Google
Número de participantes	263
Observaciones	Ninguna.

Anexo 4. Wireframes de aplicación móvil y página web Lucce

Aplicación móvil

LUCCE

dress to express yourself

 Log in with Facebook

 Log in with Google

OR

Email address

Password

Log in

[forgot your password?](#)

LUCCE

Antes de empezar,



¡conozcamonos un poco más!

LUCCE

¿Cómo quieres que te llamemos?

Maria Lucia

e-mail

info@lucce.com

Celular

+57 3017796492

Fecha de nacimiento

05/11/1996

Genero

Mujer

¡Listo!

ZZ

LUCCE

¿Cómo quieres que te llamemos?

Maria Lucia

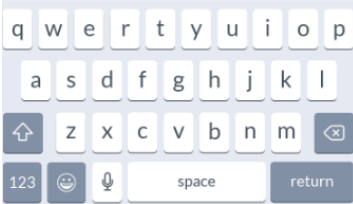
e-mail

info@lucce.com

Celular

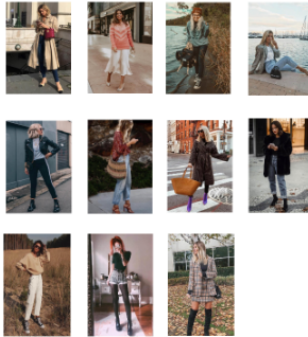
+57 3017796492

Fecha de nacimiento



LUCCE

¿Qué estilos prefieres?



¡Listo!

LUCCE

Selecciona tu ubicación

¡De esta forma sabremos como asesorarte de acuerdo al clima!

Sincroniza tu calendario

¡Si tienes eventos especiales lo sabremos para ayudarte!

Ahora sí, creemos tu versión virtual!

Medidas:

Pecho

Cintura

Cadera

Calzado



¿No sabes tus medidas? Tranquila, aquí te ayudo.

¡Sigamos!

LUCCE



Los rojos y rosados son tus mejores colores

Ropero

Avatar

Tienda

Perfil

LUCCE



Manual

Recomendación del día

Biblioteca



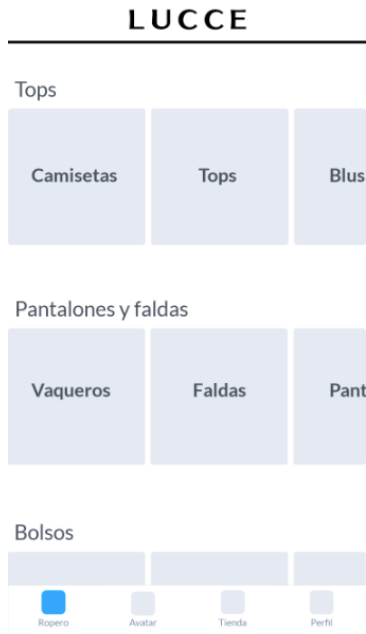
Los rojos y rosados son tus mejores colores

Ropero

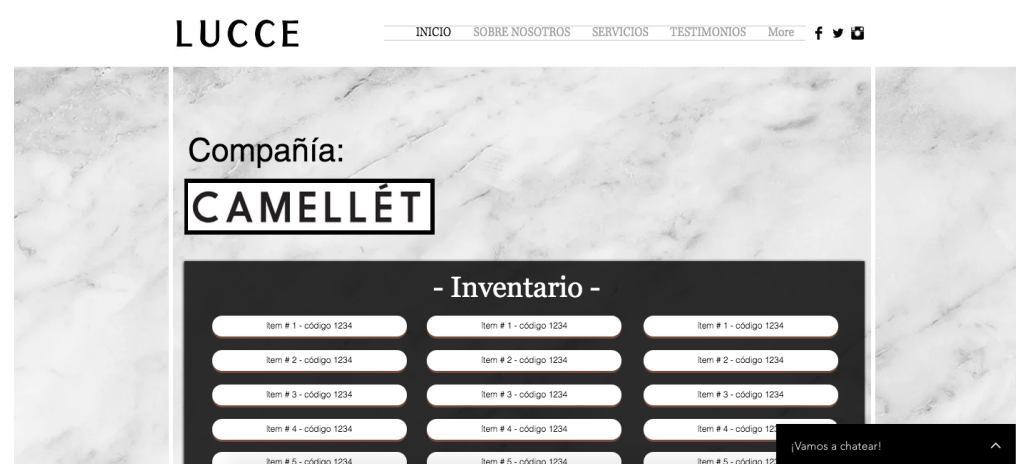
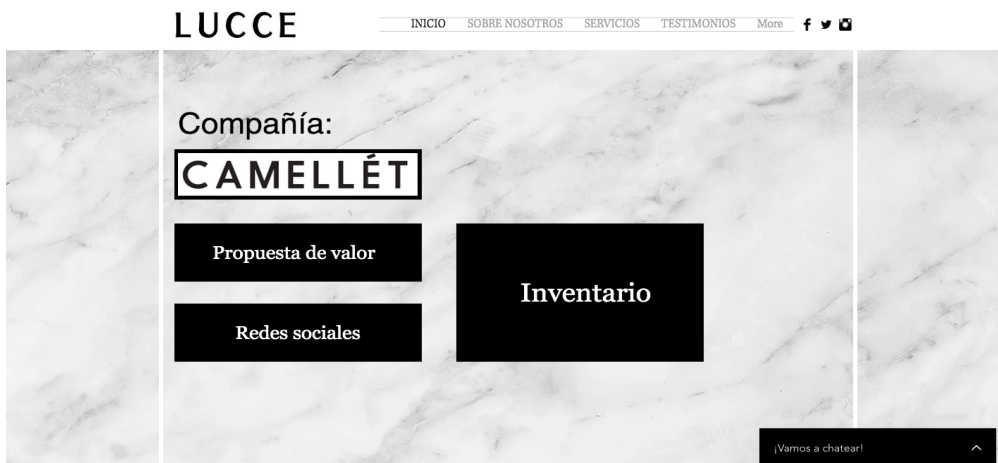
Avatar

Tienda

Perfil



Página web



LUCCE

[INICIO](#) [SOBRE NOSOTROS](#) [SERVICIOS](#) [TESTIMONIOS](#) [More](#)

Compañía:

CAMELLÉT

Item # 1 - código 1234



Medidas: XXXX-XXXX-XXXX

Material: XXXX

Unidades disponibles: XXXX

Publicar

¡Vamos a chatear!



Anexo 5. Marketing - Funnel

FUNNEL DE CONVERSIÓN - Usuario Emprendedores				ETAPA DEL FUNNEL	POR QUÉ?	CANALES USADOS (DÓNDE ESTÁN MIS USUARIOS?)	QUÉ ACCIONES NECESITO EJECUTAR?
NUEVOS USUARIOS	VOZ A VOZ	PAUTA	SEO ONSITE	AWARENESS (ATENCIÓN)	1. Emprendedores Necesitamos que los usuarios emprendedores conozcan los beneficios que provee el participar de nuestra plataforma tienda virtual para su empresa.	- Ferias de emprendimiento - Locales de emprendedores - Comunidades específicas de emprendedores en sector de Moda - Voz a voz - Páginas de Facebook de emprendimientos	- Creación de contenido (publicaciones para redes) - Para la estrategia de voz a voz, contactar influencers de la industria para que lo compartan con su network y en sus redes sociales - Asistencia a eventos de emprendimiento de la industria - Creación de códigos QR que dirijan a la plataforma web y compartirlos por mensajes o flyers - SEO Onsite – Ajustes al Sitio Web (alineación de palabras clave, títulos, contenidos, imágenes). - SEO Offsite: Contenidos de valor para los emprendedores y usuarios difundidos en sitios relacionados.
			SEO OFFSITE		2. Usuario Necesitamos que los usuarios compradores conozcan los beneficios en su vida diaria el usar nuestra plataforma de ropero y tienda virtual.	- Usuarios móviles y aplicaciones - Voz a voz - Redes sociales más usadas por la industria como Instagram, Facebook y Pinterest - Ferias de emprendimiento - Centros comerciales	- Creación de contenido (publicaciones para redes) - Para la estrategia de voz a voz, contactar influencers de la industria para que lo compartan con su network y en sus redes sociales - Asistencia a eventos de emprendimiento de la industria - Creación de códigos QR que dirijan a descargar la aplicación móvil y compartirlos por mensajes o flyers
	REGISTRO DEL USUARIO			ACTIVATION (ACTIVACIÓN)	Para poder enviarles a emprendedores y usuarios todas las informaciones acerca de la plataforma.	- E-mail - Celulares (mensajes de texto) - Redes sociales - Ferias de emprendimiento - Centros comerciales	- Asistencia a ferias de emprendimiento - Stands en centros comerciales y/o zonas de comercio
	COMPRA			REVENUE (INGRESOS)	1. Emprendedores Ya con sus cuentas y con una recepción de una buena experiencia se podrán sentir motivados a pagar servicios premium.	- Mensajes de texto - E-mail - Plataforma web	- Compartir testimonios de otros emprendedores que han usado los servicios premium.
			2. Usuarios Ya con sus cuentas y con una recepción de una buena experiencia se podrán sentir motivados a pagar servicios premium.		- Mensajes de texto - E-mail - Aplicación móvil	- Compartir testimonios de usuarios sobre los beneficios de ropero y tienda virtual.	
	REPETICIÓN DE COMPRA			RETENTION (RETENCIÓN)	La experiencia de los emprendedores y usuarios es tan positiva con los servicios premium que han decidido renovarlos.	- Mensaje de texto - E-mail - Contacto de operaciones (servicio al cliente)	- Crear mensajes automáticos para los emprendedores y usuarios para invitarlos a renovar, podrían ofrecerse descuentos por tiempo de suscripción. Los mensajes son transmitidos por mensajes de texto, e-mails o llamadas de servicio al cliente
	NUEVO REFERIDO			REFERRAL (REFERIMIENTO)	La experiencia de los emprendedores y usuarios es tan positiva que deciden recomendarlo a otros	- E-mail - Social Media - Ofertas por referir	- Crear mensajes automáticos para los emprendedores y usuarios para invitarlos a referir, ofreciendo descuentos. Los mensajes son transmitidos por mensajes de texto, e-mails o llamadas de servicio al cliente

CÓMO LO VOY A MEDIR? (KPI)	QUÉ HERRAMIENTAS NECESITO?	QUÉ PRESUPUESTO VOY A ESTIMAR?	QUIÉN LO VA A HACER?
- Número de visitas a la plataforma web para emprendedores KPIs específicos de Redes Sociales (Alcance, engagement, tráfico generado a Lucco, etc.)	- Mailchimp - Embajador de marca - Free press - Alianza con revistas de moda y blogs - Actividades de relaciones públicas	- Mailchimp: \$1'195.200 COP anual - Embajador de marca: \$5'000.000 anual - Free press: \$0 - Alianza con revistas de moda y blogs: \$0 - Actividades de relaciones públicas: \$7'257.800 COP anual.	Área de marketing
- Número de descargas de la aplicación móvil KPIs específicos de Redes Sociales (Alcance, engagement, tráfico generado a Lucco, etc.)	- Mailchimp - Embajador de marca - Free press - Alianza con revistas de moda y blogs - Actividades de relaciones públicas	- Mailchimp: \$1'195.200 COP anual - Embajador de marca: \$5'000.000 COP anual - Free press: \$0 - Alianza con revistas de moda y blogs: \$0 - Actividades de relaciones públicas: \$7'257.800 COP anual.	Área de marketing
- Número de emprendedores registrados en la plataforma web - Número de usuarios registrados en la app.	- Mailchimp - Actividades de relaciones públicas	- Mailchimp: \$1'195.200 COP anual - Actividades de relaciones públicas: \$7'257.800 COP anual. - Mensajes de texto: \$1'547.200 COP anual	Área de marketing y operaciones
- Ingresos de parte de emprendedores que se suscribieron a servicios premium - Porcentaje de conversión de emprendedor con plan básico a un plan premium	- Herramienta usada para cálculos de ingresos (Excel)	\$0	Área de marketing y operaciones
- Ingresos de parte de los usuarios que adquirieron servicios premium - Porcentaje de usuarios que pasaron de tener un servicio básico a servicios premium			
- Número de abandono de suscriptores a servicios premium (emprendedores y usuarios)	- Mailchimp	- Mailchimp: \$1'195.200 COP anual - Mensajes de texto: \$1'547.200 COP anual	Área de marketing y operaciones
- Número de nuevos emprendedores y usuarios a servicio premium usando método de referidos	- Mailchimp	- Mailchimp: \$1'195.200 COP anual - Mensajes de texto: \$1'547.200 COP anual	Área de marketing y operaciones

Anexo 6. Análisis financiero - Luce

Escenario pesimista

Escenario pesimista											
#transacciones por día	80	120	204	408	775	1.318	1.977	2.767	3.598	4.317	4.749
Crecimiento de la transacción		50%	70%	100%	90%	70%	50%	40%	30%	20%	10%
Tamaño promedio de transacción	100.000	305.000	310.250	115.763	121.551	127.628	134.030	140.710	147.746	155.133	162.889
Mark up	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%	2,00%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Ventas (COP)	58.400.000	91.980.000	164.184.300	344.787.030	687.850.125	1.227.812.473	1.933.804.645	2.842.692.828	3.880.275.710	4.889.147.395	5.646.965.241
- COGS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM	58.400.000	91.980.000	164.184.300	344.787.030	687.850.125	1.227.812.473	1.933.804.645	2.842.692.828	3.880.275.710	4.889.147.395	5.646.965.241
%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Costos/gastos fijos	(580.295.200)	(991.927.800)	(1.073.158.677)	(1.239.855.731)	(1.793.318.032)	(2.203.708.144)	(2.617.936.197)	(3.197.647.958)	(3.805.888.628)	(4.421.478.440)	(4.865.995.962)
Gastos en Marketing	(21.944.000)	(37.711.800)	(64.031.877)	(127.571.201)	(240.747.544)	(405.178.116)	(599.479.440)	(881.234.777)	(1.202.885.470)	(1.515.635.692)	(1.750.559.225)
%	41%	41%	39,00%	37,00%	35,00%	33,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%
Desarrolladores	(75.600.000)	(119.070.000)	(125.023.500)	(131.274.675)	(183.784.545)	(241.217.215)	(253.278.076)	(265.941.980)	(279.239.079)	(293.201.033)	(307.861.084)
Numero de personal	2	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5
Salario	2.250.000	2.362.500	2.480.625	2.604.656	2.734.889	2.871.634	3.015.215	3.165.976	3.324.275	3.490.488	3.665.013
Carga prestacional	900.000	945.000	992.250	1.041.863	1.093.956	1.148.653	1.206.086	1.266.390	1.329.710	1.396.195	1.466.005
Disefadores	(72.240.000)	(113.778.000)	(119.466.900)	(125.440.245)	(175.616.343)	(230.496.450)	(242.021.273)	(254.122.336)	(266.828.453)	(280.169.876)	(294.178.370)
Numero de personal	2	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5
Salario	2.150.000	2.257.500	2.370.375	2.488.894	2.613.538	2.744.005	2.881.206	3.025.266	3.176.529	3.335.356	3.502.123
Carga prestacional	860.000	903.000	948.150	995.558	1.045.335	1.097.462	1.152.482	1.210.306	1.270.612	1.334.142	1.400.849
CEO	(56.400.000)	(83.000.000)	(78.750.000)	(98.437.500)	(123.046.875)	(153.808.594)	(192.266.742)	(240.325.928)	(300.407.410)	(375.509.282)	(469.386.578)
Numero de personal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salario	3.000.000	3.750.000	4.687.500	5.859.375	7.334.219	9.155.373	11.444.092	14.305.115	17.881.399	22.351.742	27.989.677
Carga prestacional	1.200.000	1.500.000	1.875.000	2.343.750	2.929.888	3.662.309	4.577.637	5.722.046	7.152.557	8.940.697	11.175.871
Personas de Marketing	(42.000.000)	(88.200.000)	(92.610.000)	(97.240.500)	(104.205.050)	(114.415.363)	(125.136.066)	(136.392.871)	(150.265.643)	(165.778.925)	(182.067.872)
Numero de personal	1	2	2	2	2	4	4	4	5	5	5
Salario	2.500.000	2.625.000	2.756.250	2.894.063	3.038.766	3.190.704	3.350.239	3.517.751	3.693.639	3.878.321	4.072.237
Carga prestacional	1.000.000	1.050.000	1.102.500	1.157.625	1.215.506	1.276.282	1.340.096	1.407.300	1.477.455	1.551.328	1.628.895
Personas de Business Development (BD)	(40.320.000)	(84.472.000)	(88.905.600)	(93.350.880)	(147.027.636)	(154.379.818)	(162.097.969)	(170.202.867)	(238.284.014)	(250.198.215)	(262.708.125)
Numero de personal	1	2	2	2	2	3	3	3	4	4	4
Salario	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215	3.063.076	3.216.230	3.377.041	3.545.893	3.723.188	3.909.347
Carga prestacional	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886	1.225.230	1.286.492	1.350.816	1.418.357	1.489.275	1.563.739
Personas de Ventas	(33.600.000)	(70.560.000)	(74.088.000)	(77.792.400)	(81.682.020)	(85.766.121)	(90.081.641)	(94.635.723)	(148.927.509)	(108.498.512)	(118.923.438)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
Salario	2.000.000	2.300.000	2.205.000	2.315.250	2.431.013	2.552.563	2.680.191	2.814.201	2.954.911	3.102.656	3.257.789
Carga prestacional	800.000	840.000	882.000	926.000	972.405	1.021.025	1.072.077	1.125.680	1.181.964	1.241.063	1.303.116
Personas de Operaciones	(38.640.000)	(81.144.000)	(85.201.200)	(89.461.266)	(93.934.323)	(98.631.839)	(103.643.887)	(108.911.081)	(171.266.635)	(139.773.289)	(151.761.954)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
Salario	2.300.000	2.415.000	2.535.750	2.662.538	2.795.664	2.935.448	3.082.220	3.236.331	3.398.148	3.568.055	3.746.458
Carga prestacional	920.000	966.000	1.014.300	1.065.015	1.118.266	1.174.179	1.232.888	1.294.532	1.359.259	1.427.222	1.498.583
Personas de Legal	(36.960.000)	(77.616.000)	(81.496.800)	(85.571.646)	(89.871.333)	(134.775.333)	(141.514.100)	(148.589.905)	(208.025.726)	(218.427.013)	(229.348.363)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	4	4	4
Salario	2.200.000	2.310.000	2.425.500	2.546.775	2.674.114	2.807.819	2.948.210	3.095.621	3.250.402	3.412.922	3.583.568
Carga prestacional	880.000	924.000	970.200	1.018.710	1.069.646	1.123.128	1.179.284	1.238.248	1.300.161	1.365.169	1.433.427
Personas de Finanzas	(38.640.000)	(81.144.000)	(85.201.200)	(89.461.266)	(93.934.323)	(98.631.839)	(103.643.887)	(108.911.081)	(228.355.513)	(139.773.289)	(151.761.954)
Numero de personal	1	2	2	2	2	3	3	4	4	4	4
Salario	2.300.000	2.415.000	2.535.750	2.662.538	2.795.664	2.935.448	3.082.220	3.236.331	3.398.148	3.568.055	3.746.458
Carga prestacional	920.000	966.000	1.014.300	1.065.015	1.118.266	1.174.179	1.232.888	1.294.532	1.359.259	1.427.222	1.498.583
Personas de Contabilidad	(33.840.000)	(67.032.000)	(70.383.600)	(73.854.170)	(116.396.879)	(162.955.630)	(171.103.411)	(224.573.227)	(235.801.889)	(247.591.983)	(259.571.582)
Numero de personal	2	2	2	3	3	4	4	5	5	5	5
Salario	1.900.000	1.995.000	2.094.750	2.199.488	2.309.462	2.424.935	2.546.182	2.673.491	2.807.165	2.947.524	3.094.900
Carga prestacional	760.000	798.000	837.900	879.795	923.785	969.974	1.018.473	1.069.396	1.122.866	1.179.009	1.237.960
Renta	(64.800.000)	(108.000.000)	(108.000.000)	(113.400.000)	(151.200.000)	(167.400.000)	(178.200.000)	(194.400.000)	(205.200.000)	(216.000.000)	(216.000.000)
A FTE	12	20	20	21	28	31	33	36	38	40	40
Rent por FTE	5.400.000	9.000.000	9.000.000	9.450.000	12.600.000	13.960.000	14.850.000	16.200.000	17.300.000	18.000.000	18.000.000
Utilidades	(1.712.000)	(2.759.400)	(4.925.529)	(10.343.611)	(20.635.504)	(36.834.374)	(58.014.139)	(85.280.785)	(116.408.271)	(146.674.422)	(169.408.957)
% Ventas	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Costo por constitución	88.800										
Costo por registro de marca	600.000										
EBITDA	-521.895.200	-899.947.800	-908.974.377	-895.068.701	-1.105.467.907	-975.895.671	-684.131.552	-354.955.130	74.387.082	467.668.954	780.969.278
EBIT	-521.895.200	-899.947.800	-908.974.377	-895.068.701	-1.105.467.907	-975.895.671	-684.131.552	-354.955.130	74.387.082	467.668.954	780.969.278
EBT	-521.895.200	-899.947.800	-908.974.377	-895.068.701	-1.105.467.907	-975.895.671	-684.131.552	-354.955.130	74.387.082	467.668.954	780.969.278
Tax	-	-	-	-	-	-	-	-	24.547.737	154.330.755	257.719.862
%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%
Profit/(Loss)	-521.895.200	-899.947.800	-908.974.377	-895.068.701	-1.105.467.907	-975.895.671	-684.131.552	-354.955.130	98.934.819	621.999.709	1.038.689.140
Funding Gap	-521.895.200	-1.421.843.000	-2.330.817.377	-3.225.886.078	-4.331.353.985	-5.307.249.656	-5.991.881.208	-6.346.136.338	-6.271.949.256	-5.804.280.302	-5.023.311.023
CAC (Coste de adquisición de cliente)	(820)	(851)	(860)	(857)	(851)	(842)	(831)	(872)	(916)	(962)	(1.020)

Escenario normal

Escenario normal											
Transacciones por día	160	312	624	1.330	2.555	4.472	6.708	9.257	10.367	11.197	11.868
Crecimiento de la transacción		95%	100%	100%	95%	75%	50%	38%	12%	8%	6%
Tamaño promedio de transacción	100.000	105.000	110.250	115.763	121.551	127.628	134.030	140.710	147.746	155.133	162.889
Mark up	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Ventas (COP)	175.200.000	358.722.000	753.316.200	1.661.062.221	3.401.024.897	6.249.383.249	9.842.778.617	14.262.186.217	16.772.330.991	19.019.823.344	21.169.063.381
- COGS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM	175.200.000	358.722.000	753.316.200	1.661.062.221	3.401.024.897	6.249.383.249	9.842.778.617	14.262.186.217	16.772.330.991	19.019.823.344	21.169.063.381
%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Costos/gastos fijos	(628.183.200)	(1.101.292.020)	(1.302.920.118)	(1.726.877.553)	(2.742.929.302)	(3.860.826.500)	(5.069.718.129)	(6.737.690.908)	(7.802.425.765)	(8.801.987.984)	(9.677.846.386)
Gastos en Marketing	(71.832.000)	(147.076.020)	(293.793.318)	(634.593.022)	(1.190.358.714)	(2.062.296.472)	(3.051.261.371)	(4.421.277.727)	(5.199.422.607)	(5.896.145.234)	(6.562.409.648)
%	41%	41%	39,00%	37,00%	35,00%	33,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%
Desarrolladores	(75.600.000)	(119.070.000)	(125.023.500)	(131.274.675)	(183.784.545)	(241.217.215)	(253.278.076)	(265.941.980)	(279.239.079)	(293.201.033)	(307.861.084)
Numero de personal	2	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5
Salario	2.250.000	2.362.500	2.480.625	2.604.656	2.734.889	2.871.634	3.015.215	3.165.976	3.324.275	3.490.488	3.665.013
Carga prestacional	900.000	945.000	992.250	1.041.863	1.093.956	1.148.653	1.206.086	1.266.390	1.329.710	1.396.195	1.466.005
Diseñadores	(72.240.000)	(113.778.000)	(119.466.900)	(125.440.345)	(175.616.343)	(230.496.450)	(242.021.273)	(254.122.336)	(266.828.453)	(280.169.876)	(294.178.370)
Numero de personal	2	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5
Salario	2.150.000	2.257.500	2.370.375	2.488.894	2.613.338	2.744.005	2.881.206	3.025.266	3.176.529	3.335.356	3.502.123
Carga prestacional	860.000	903.000	948.150	995.558	1.045.335	1.097.602	1.152.482	1.210.306	1.270.612	1.334.142	1.400.849
CEO	(50.400.000)	(63.000.000)	(78.750.000)	(98.437.500)	(123.046.875)	(153.808.594)	(192.260.742)	(240.325.928)	(300.407.410)	(375.509.262)	(469.386.578)
Numero de personal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salario	3.000.000	3.750.000	4.687.500	5.859.375	7.324.219	9.155.273	11.444.092	14.305.315	17.881.393	22.351.742	27.939.677
Carga prestacional	1.200.000	1.500.000	1.875.000	2.343.750	2.929.688	3.662.139	4.577.637	5.722.045	7.252.557	9.040.697	11.175.871
Personas de Marketing	(42.900.000)	(88.200.000)	(92.610.000)	(97.240.500)	(204.205.050)	(214.615.303)	(225.136.068)	(236.392.871)	(246.265.643)	(255.778.922)	(264.967.872)
Numero de personal	1	2	2	2	4	4	4	5	5	5	5
Salario	2.500.000	2.625.000	2.756.250	2.894.063	3.038.766	3.190.704	3.350.239	3.517.751	3.693.639	3.878.321	4.072.237
Carga prestacional	1.000.000	1.050.000	1.102.500	1.157.625	1.215.506	1.276.282	1.340.096	1.407.300	1.477.455	1.551.328	1.628.895
Personas de Business Development (BD)	(40.320.000)	(94.472.000)	(88.905.600)	(93.350.880)	(147.027.636)	(154.379.018)	(162.097.960)	(170.202.867)	(178.284.014)	(185.198.215)	(192.708.125)
Numero de personal	1	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4
Salario	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215	3.063.076	3.216.230	3.377.041	3.545.893	3.723.188	3.909.347
Carga prestacional	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886	1.225.230	1.286.492	1.350.816	1.418.357	1.489.275	1.563.739
Personas de Ventas	(31.600.000)	(70.560.000)	(74.088.000)	(77.792.400)	(161.682.020)	(165.766.121)	(170.081.641)	(174.583.723)	(179.259.509)	(184.098.512)	(189.023.438)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
Salario	2.000.000	2.100.000	2.205.000	2.315.250	2.431.013	2.552.563	2.680.191	2.814.201	2.954.911	3.102.656	3.257.789
Carga prestacional	800.000	840.000	882.000	926.100	972.405	1.021.025	1.072.077	1.125.680	1.181.964	1.241.063	1.303.116
Personas de Operaciones	(38.640.000)	(81.144.000)	(85.201.200)	(89.461.260)	(203.934.323)	(208.631.039)	(213.343.887)	(218.111.081)	(222.935.635)	(227.816.289)	(232.743.954)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
Salario	2.300.000	2.415.000	2.535.750	2.662.538	2.795.664	2.935.448	3.082.220	3.236.331	3.398.148	3.568.055	3.746.458
Carga prestacional	920.000	966.000	1.014.300	1.065.015	1.118.266	1.174.179	1.232.888	1.294.532	1.359.259	1.427.222	1.498.583
Personas de Legal	(16.960.000)	(77.616.000)	(81.496.800)	(85.571.640)	(134.775.333)	(143.514.300)	(148.589.805)	(153.825.726)	(159.227.013)	(164.793.363)	(170.528.782)
Numero de personal	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4
Salario	2.200.000	2.310.000	2.425.500	2.546.775	2.674.114	2.807.819	2.948.220	3.095.621	3.250.402	3.412.922	3.583.568
Carga prestacional	880.000	924.000	970.200	1.018.730	1.069.646	1.123.128	1.179.284	1.238.248	1.300.101	1.365.169	1.433.427
Personas de Finanzas	(18.640.000)	(81.144.000)	(85.201.200)	(89.461.260)	(140.901.485)	(147.946.559)	(155.343.887)	(162.481.441)	(169.355.513)	(176.489.289)	(183.783.289)
Numero de personal	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4
Salario	2.300.000	2.415.000	2.535.750	2.662.538	2.795.664	2.935.448	3.082.220	3.236.331	3.398.148	3.568.055	3.746.458
Carga prestacional	920.000	966.000	1.014.300	1.065.015	1.118.266	1.174.179	1.232.888	1.294.532	1.359.259	1.427.222	1.498.583
Personas de Contabilidad	(63.840.000)	(97.032.000)	(70.383.600)	(110.854.170)	(116.396.879)	(162.955.630)	(171.101.411)	(224.573.227)	(235.801.889)	(247.591.983)	(259.971.582)
Numero de personal	2	2	2	3	3	4	4	5	5	5	5
Salario	1.900.000	1.995.000	2.094.750	2.199.488	2.309.462	2.424.935	2.546.182	2.673.491	2.807.165	2.947.524	3.094.900
Carga prestacional	760.000	798.000	837.900	879.795	923.785	969.914	1.018.473	1.069.396	1.122.866	1.179.009	1.237.960
Reinta	(84.800.000)	(108.000.000)	(108.000.000)	(113.400.000)	(151.200.000)	(167.400.000)	(178.200.000)	(194.400.000)	(205.200.000)	(216.000.000)	(216.000.000)
R FTE	12	20	20	21	28	31	33	36	38	40	40
Rent por FTE	5.400.000	9.000.000	9.000.000	9.450.000	12.600.000	13.950.000	14.850.000	16.000.000	17.000.000	18.000.000	18.000.000
Utilidades	(5.256.000)	(10.761.460)	(22.599.486)	(49.831.867)	(102.030.747)	(187.481.497)	(295.283.359)	(427.865.586)	(503.169.930)	(570.594.700)	(635.071.901)
% Ventas	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Costo por constitución	88.800										
Costo por registro de marca	600.000										
EBITDA	-452.983.200	-742.570.020	-649.603.918	-65.815.331	658.095.695	2.388.556.749	4.773.060.489	7.524.495.309	8.969.905.226	10.217.835.359	11.491.216.996
EBIT	-452.983.200	-742.570.020	-649.603.918	-65.815.331	658.095.695	2.388.556.749	4.773.060.489	7.524.495.309	8.969.905.226	10.217.835.359	11.491.216.996
EBT	-452.983.200	-742.570.020	-649.603.918	-65.815.331	658.095.695	2.388.556.749	4.773.060.489	7.524.495.309	8.969.905.226	10.217.835.359	11.491.216.996
Tax	-	-	-	-	217.171.579	788.223.727	1.575.109.961	2.483.083.452	2.960.068.725	3.371.885.669	3.792.301.609
%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%
Profit/(Loss)	-452.983.200	-742.570.020	-649.603.918	-65.815.331	875.267.275	3.176.780.476	6.348.170.450	10.007.578.760	11.929.973.951	13.589.721.028	15.283.318.604
Funding Gap	-452.983.200	-1.195.553.220	-1.745.157.138	-1.830.972.469	-1.152.876.773	1.235.679.976	6.008.740.464	13.533.235.773	22.503.140.999	32.720.976.358	44.212.193.354
CAC (Coste de adquisición de cliente)	(1.230)	(1.292)	(1.290)	(1.285)	(1.276)	(1.264)	(1.246)	(1.309)	(1.374)	(1.443)	(1.515)

Escenario optimista

Escenario optimista											
Transacciones por día	328	689	1.515	3.485	7.668	15.335	27.604	46.926	75.082	112.623	157.673
Crecimiento de la transacción		139%	120%	130%	120%	100%	80%	70%	60%	50%	40%
Tamaño promedio de transacción	100.000	105.000	110.250	115.763	121.551	127.628	134.010	140.710	147.746	155.133	162.889
Mark up	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10	Año 11
Ventas (COP)	359.160.000	791.947.800	1.829.399.418	4.417.999.594	10.205.579.063	21.431.716.033	40.505.943.302	72.303.108.794	121.469.222.774	191.314.025.869	281.231.618.027
- COGS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GM	359.160.000	791.947.800	1.829.399.418	4.417.999.594	10.205.579.063	21.431.716.033	40.505.943.302	72.303.108.794	121.469.222.774	191.314.025.869	281.231.618.027
%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Costos/gastos fijos	(703.606.800)	(1.278.914.598)	(1.722.592.573)	(2.746.944.380)	(5.124.523.360)	(8.870.996.319)	(14.575.299.381)	(24.730.376.907)	(40.258.462.218)	(62.213.190.767)	(90.297.238.326)
Gastos en Marketing	(147.255.600)	(324.698.598)	(713.465.773)	(1.634.659.850)	(3.571.952.672)	(7.072.466.291)	(12.556.842.424)	(22.413.963.726)	(37.655.459.060)	(59.307.348.019)	(87.181.801.588)
%	41%	41%	39,00%	37,00%	35,00%	33,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%	31,00%
Desarrolladores	(75.600.000)	(119.070.000)	(125.023.500)	(131.274.675)	(183.784.545)	(241.217.215)	(253.278.079)	(265.941.980)	(279.239.079)	(293.201.033)	(307.861.084)
Numero de personal	2	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5
Salario	2.250.000	2.362.500	2.480.625	2.604.656	2.734.889	2.871.634	3.015.215	3.165.976	3.324.275	3.490.488	3.665.013
Carga prestacional	900.000	945.000	992.250	1.041.863	1.093.956	1.148.653	1.206.086	1.266.390	1.329.710	1.396.195	1.466.005
Diseñadores	(72.240.000)	(113.778.000)	(119.466.900)	(125.440.245)	(175.616.343)	(230.496.450)	(242.021.273)	(254.122.336)	(266.828.453)	(280.169.876)	(294.178.370)
Numero de personal	2	3	3	3	4	5	5	5	5	5	5
Salario	2.150.000	2.257.500	2.370.375	2.488.894	2.613.338	2.744.005	2.881.206	3.025.266	3.176.529	3.335.356	3.502.123
Carga prestacional	860.000	903.000	948.150	995.558	1.045.335	1.097.602	1.152.482	1.210.306	1.270.612	1.334.142	1.400.849
CEO	(50.400.000)	(63.000.000)	(78.500.000)	(98.437.500)	(123.046.875)	(153.808.594)	(192.260.742)	(240.325.928)	(300.407.410)	(375.509.262)	(469.386.578)
Numero de personal	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Salario	3.000.000	3.750.000	4.687.500	5.859.375	7.324.219	9.155.273	11.444.092	14.305.115	17.881.393	22.351.742	27.939.677
Carga prestacional	1.200.000	1.500.000	1.875.000	2.343.750	2.929.688	3.662.309	4.577.637	5.722.046	7.132.557	8.940.697	11.175.871
Personas de Marketing	(42.000.000)	(88.200.000)	(92.610.000)	(97.240.500)	(204.205.050)	(314.415.303)	(225.136.060)	(236.392.871)	(249.265.643)	(258.778.925)	(267.871.872)
Numero de personal	1	2	2	2	4	4	4	4	5	5	5
Salario	2.500.000	2.625.000	2.756.250	2.894.063	3.038.766	3.190.704	3.350.239	3.517.751	3.693.639	3.878.321	4.072.337
Carga prestacional	1.000.000	1.050.000	1.102.500	1.157.625	1.215.506	1.276.382	1.340.096	1.407.300	1.477.455	1.551.328	1.628.895
Personas de Business Development (BD)	(40.320.000)	(84.672.000)	(88.905.600)	(93.350.880)	(147.027.636)	(154.379.618)	(162.097.969)	(170.202.867)	(238.284.014)	(250.198.215)	(262.708.125)
Numero de personal	1	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4
Salario	2.400.000	2.520.000	2.646.000	2.778.300	2.917.215	3.063.076	3.216.230	3.377.041	3.545.893	3.723.188	3.909.347
Carga prestacional	960.000	1.008.000	1.058.400	1.111.320	1.166.886	1.225.230	1.286.492	1.350.816	1.418.357	1.489.275	1.563.739
Personas de Ventas	(33.600.000)	(70.560.000)	(74.088.000)	(77.792.400)	(81.682.020)	(85.766.121)	(135.081.641)	(141.835.723)	(148.927.509)	(208.498.512)	(218.923.438)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
Salario	2.000.000	2.100.000	2.205.000	2.315.250	2.431.013	2.552.563	2.680.191	2.814.201	2.954.911	3.102.656	3.257.789
Carga prestacional	800.000	840.000	882.000	926.500	972.405	1.021.025	1.072.077	1.125.680	1.181.964	1.241.063	1.303.116
Personas de Operaciones	(38.640.000)	(81.144.000)	(85.201.200)	(89.461.260)	(93.934.323)	(98.631.039)	(155.343.887)	(163.111.081)	(171.266.635)	(239.773.289)	(251.761.954)
Numero de personal	1	2	2	2	2	2	3	3	3	4	4
Salario	2.300.000	2.415.000	2.535.750	2.662.538	2.795.664	2.935.448	3.082.220	3.236.331	3.398.148	3.568.055	3.746.458
Carga prestacional	920.000	966.000	1.014.300	1.063.015	1.118.266	1.174.179	1.232.888	1.294.532	1.359.259	1.427.222	1.498.583
Personas de Legal	(36.960.000)	(77.616.000)	(81.496.800)	(85.573.640)	(134.775.333)	(143.514.300)	(148.589.805)	(208.025.726)	(218.427.013)	(229.348.365)	(240.815.782)
Numero de personal	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4
Salario	2.200.000	2.310.000	2.425.500	2.546.775	2.674.114	2.807.819	2.948.210	3.095.621	3.250.402	3.412.932	3.583.568
Carga prestacional	880.000	924.000	970.200	1.018.710	1.069.646	1.123.128	1.179.284	1.238.248	1.300.361	1.365.169	1.433.427
Personas de Finanzas	(38.840.000)	(81.144.000)	(85.201.200)	(89.461.260)	(140.901.485)	(147.946.559)	(155.343.887)	(217.481.441)	(228.355.513)	(239.773.289)	(251.761.954)
Numero de personal	1	2	2	2	3	3	3	4	4	4	4
Salario	2.300.000	2.415.000	2.535.750	2.662.538	2.795.664	2.935.448	3.082.220	3.236.331	3.398.148	3.568.055	3.746.458
Carga prestacional	920.000	966.000	1.014.300	1.063.015	1.118.266	1.174.179	1.232.888	1.294.532	1.359.259	1.427.222	1.498.583
Personas de Contabilidad	(63.840.000)	(67.032.000)	(70.383.600)	(110.854.170)	(116.396.879)	(162.955.630)	(171.103.411)	(224.573.227)	(235.801.889)	(247.591.983)	(259.971.582)
Numero de personal	2	2	2	3	3	4	4	5	5	5	5
Salario	1.900.000	1.995.000	2.094.750	2.195.488	2.309.462	2.424.935	2.546.182	2.673.491	2.807.165	2.947.524	3.094.900
Carga prestacional	760.000	798.000	837.900	879.795	923.785	969.974	1.018.473	1.069.396	1.122.866	1.179.009	1.237.960
Renta	(64.800.000)	(108.000.000)	(108.000.000)	(113.400.000)	(151.200.000)	(167.400.000)	(178.200.000)	(194.400.000)	(205.200.000)	(216.000.000)	(216.000.000)
# FTE	12	20	20	21	28	31	33	36	38	40	40
Rent por FTE	5.400.000	9.000.000	9.000.000	9.450.000	12.600.000	13.950.000	14.850.000	16.200.000	17.100.000	18.000.000	18.000.000
Utilidades	(10.774.800)	(23.758.434)	(54.881.983)	(132.539.988)	(306.167.372)	(642.951.481)	(1.215.178.299)	(2.169.093.264)	(3.644.076.683)	(5.739.420.776)	(8.436.948.541)
% Ventas	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Costo por constitución	88.800										
Costo por registro de marca	600.000										
EBITDA	-344.446.800	-486.966.798	106.806.845	1.671.055.215	5.081.055.903	12.560.719.714	25.930.644.121	47.572.731.887	81.230.760.556	129.100.835.102	190.934.379.701
EBIT	-344.446.800	-486.966.798	106.806.845	1.671.055.215	5.081.055.903	12.560.719.714	25.930.644.121	47.572.731.887	81.230.760.556	129.100.835.102	190.934.379.701
EBT	-344.446.800	-486.966.798	106.806.845	1.671.055.215	5.081.055.903	12.560.719.714	25.930.644.121	47.572.731.887	81.230.760.556	129.100.835.102	190.934.379.701
Tax	-	-	35.246.259	551.448.221	1.676.748.448	4.145.037.506	8.557.112.560	15.699.001.523	26.799.550.984	42.601.375.584	63.008.345.301
%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%	33%
Profit/(Loss)	-344.446.800	-486.966.798	142.053.104	2.222.503.435	6.757.804.351	16.705.757.220	34.487.756.681	63.271.733.410	108.030.311.540	171.704.110.685	253.942.715.003
Funding Gap	-344.446.800	-831.413.598	-724.606.753	946.648.461	6.027.504.365	18.588.224.079	44.518.868.200	92.091.600.087	173.302.360.643	302.403.195.745	493.337.575.446
CAC (Coste de adquisición de cliente)	(1.230)	(1.292)	(1.290)	(1.285)	(1.276)	(1.264)	(1.246)	(1.209)	(1.374)	(1.443)	(1.515)

Proyección de Q – Marketing

Proyección de Q - Marketing					
#transacciones por día	160	45	60	100	160
Crecimiento de la transacción					
Tamaño promedio de transacción	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Mark up	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
	Año 1	1Q	2Q	3Q	4Q
Ventas (COP)	175.200.000	28.000.000	36.700.000	44.800.000	56.800.000
- COGS	-	-	-	-	-
GM	175.200.000	28.000.000	36.700.000	44.800.000	56.800.000
%	100%	100%	100%	100%	100%
Costos/gastos fijos	(628.183.200)	(445.791.200)	(449.358.200)	(574.719.200)	(579.639.200)
Gastos en Marketing	(71.832.000)	(11.480.000)	(15.047.000)	(18.368.000)	(23.288.000)
%	41%	41%	41%	41%	41%
Mailchimp	1.195.000	1.195.000	-	-	-
Embajador de marca	41.300.000	10.325.000	15.325.000	5.325.000	10.325.000
Actividades de relaciones publicas	27.800.000	6.950.000	9.950.000	3.950.000	6.950.000
Alianza con revistas de moda y blogs	4.500.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000
Mensajes de texto	2.537.000	2.537.000	-	-	-

Anexo 7. Encuesta de opinión sobre servicios de venta virtual

Encuesta de opinión sobre servicios de venta virtual

¡Hola!

Estoy haciendo una encuesta para conocer tu opinión respecto al servicio de venta a través de páginas web. Tu opinión es muy importante pues me ayudará a la realización de un proyecto de grado que pretende conectar a emprendimientos de moda colombianos con clientes a nivel nacional.

Tu participación es voluntaria, no recibirás ninguna remuneración y tus respuestas serán mantenidas en confidencialidad y serán usadas con fines académicos.

¡Solo nos interesa conocer tu opinión!

***Obligatorio**

¿Deseas participar de esta encuesta voluntariamente? *

☐ Si

☐ No

Siguiente

¿Cuáles son tus canales de venta? *

☐ Página web propia

☐ Página web multimarca

☐ Punto físico de venta propio

☐ Punto físico de venta multimarca

☐ Instagram

☐ Facebook

☐ Otros: _____

¿Cómo realizas el envío de los productos? *

☐ Pick-up

☐ Mensajeros urbanos

☐ Empresas de mensajería como: Deprisa, FedEx, Servientrega, etc.

☐ Domiciliarios

☐ Otros: _____

Encuesta de opinión sobre servicios de venta virtual

***Obligatorio**

Generales

¿Tu emprendimiento se encuentra en Colombia? *

☐ Sí

☐ No

¿Cuál es el nombre de tu emprendimiento? *

Tu respuesta _____

¿Qué productos ofreces? *

☐ Ropa

☐ Zapatos

☐ Bolsos

☐ Accesorios

☐ Vestidos de baño

¿Qué medios les ofreces a tus clientes para que realicen el pago de tus productos? *

☐ Efectivo

☐ Tarjeta de crédito

☐ PSE

☐ PayPal

☐ Punto Baloto

☐ Punto Efecty

☐ Otros: _____

¿Cómo realizas el proceso de devolución de producto? *

Tu respuesta _____

¿Qué condiciones tienes para aceptar una devolución? *

Tu respuesta _____

¿Cómo manejas tu inventario? *

☐ Manualmente con excel

☐ CRM

☐ Herramienta online

☐ Otros: _____

¿Cuenta con página web propia? *

☐ Sí

☐ No

[Atrás](#) [Siguiente](#)

Página web propia

Página web propia

¿Cuál es el rango de ventas por mes en la página web? *

☐ \$0 COP - 200.000 COP

☐ \$200.000 COP - 400.000 COP

☐ \$400.000 COP - 600.000 COP

☐ \$600.000 COP - 800.000 COP

☐ \$800.000 COP - 1'000.000 COP

☐ \$1'000.000 COP - 1'200.000 COP

☐ \$1'200.000 COP - 1'400.000 COP

☐ \$1'400.000 COP - 1'600.000 COP

☐ \$1'600.000 COP - 1'800.000 COP

☐ \$1'800.000 COP - 2'000.000 COP

☐ Más de \$2'000.000 COP

¿Cuánto te costó la creación de la página web? *

☐ \$500.000 COP - \$1'000.000 COP

☐ \$1'000.000 COP - \$2'000.000 COP

☐ \$2'000.000 COP - \$3'000.000 COP

☐ \$3'000.000 COP - \$4'000.000 COP

☐ \$4'000.000 COP - \$5'000.000 COP

☐ Más de \$5'000.000 COP

¿Cuentas con alianzas con páginas web multimas? Ej: Amazon, Falabella, Dafiti *

☐ Sí

☐ No

[Atrás](#) [Siguiente](#)

No cuenta con página web propia

¿Cuentas con alianzas con páginas web multimas? Ej: Amazon, Falabella, Dafiti *

☒ Sí

☐ No

[Atrás](#) [Siguiente](#)

Páginas Web Multimas

¿Con qué páginas web multimas vendes? *

☐ Amazon

☐ Rappi

☐ Dafiti

☐ Mango Tango

☐ Casa precis

☐ Otros: _____

En promedio, ¿qué porcentaje te cobran por venta? *

☐ 0% - 10%

☐ 10% - 20%

☐ 20% - 30%

☐ 30% - 40%

☐ Más de 40%

¿Cuál es el alcance que tienen estas páginas web multimas? *

☐ Municipal

☐ Nacional

☐ Internacional

¿Que informaciones solicitan las páginas web de tus productos? *

Tu respuesta

Para crear un nuevo producto en la página web... *

☐ Tu te encargas de subir el producto

☐ La página se encarga de subir el producto

☐ Otros: _____

¿Quién se encarga de tomar las fotos de los productos? *

☐ Tu, como emprendedor

☐ La página web

Páginas Web Multimarcas

Ej: Amazon, Falabella, Dafiti

¿Por qué no cuentas con alianzas con páginas web multimarcas? *

Tu respuesta

¿En qué páginas multimarcas te gustaría vender? *

☐ Amazon

☐ Rappi

☐ Dafiti

☐ Mango Tango

☐ Casa precis

☐ Otros: _____

En promedio, ¿qué porcentaje estarías dispuesto en dar por venta? *

☐ 0% - 10%

☐ 10% - 20%

☐ 20% - 30%

☐ 30% - 40%

☐ Más de 40%

¿Estarías dispuesto a tomar las fotos con las especificaciones de la página? *

☐ Sí

☐ No

¿Qué te gustaría que tuviera la página? *

Tu respuesta

[Atrás](#) [Siguiente](#)

¿Cuál es el rango de ventas por mes en la página web? *

☐ \$0 COP - 200.000 COP

☐ \$200.000 COP - 400.000 COP

☐ \$400.000 COP - 600.000 COP

☐ \$600.000 COP - 800.000 COP

☐ \$800.000 COP - 1'000.000 COP

☐ \$1'000.000 COP - 1'200.000 COP

☐ \$1'200.000 COP - 1'400.000 COP

☐ \$1'400.000 COP - 1'600.000 COP

☐ \$1'600.000 COP - 1'800.000 COP

☐ \$1'800.000 COP - 2'000.000 COP

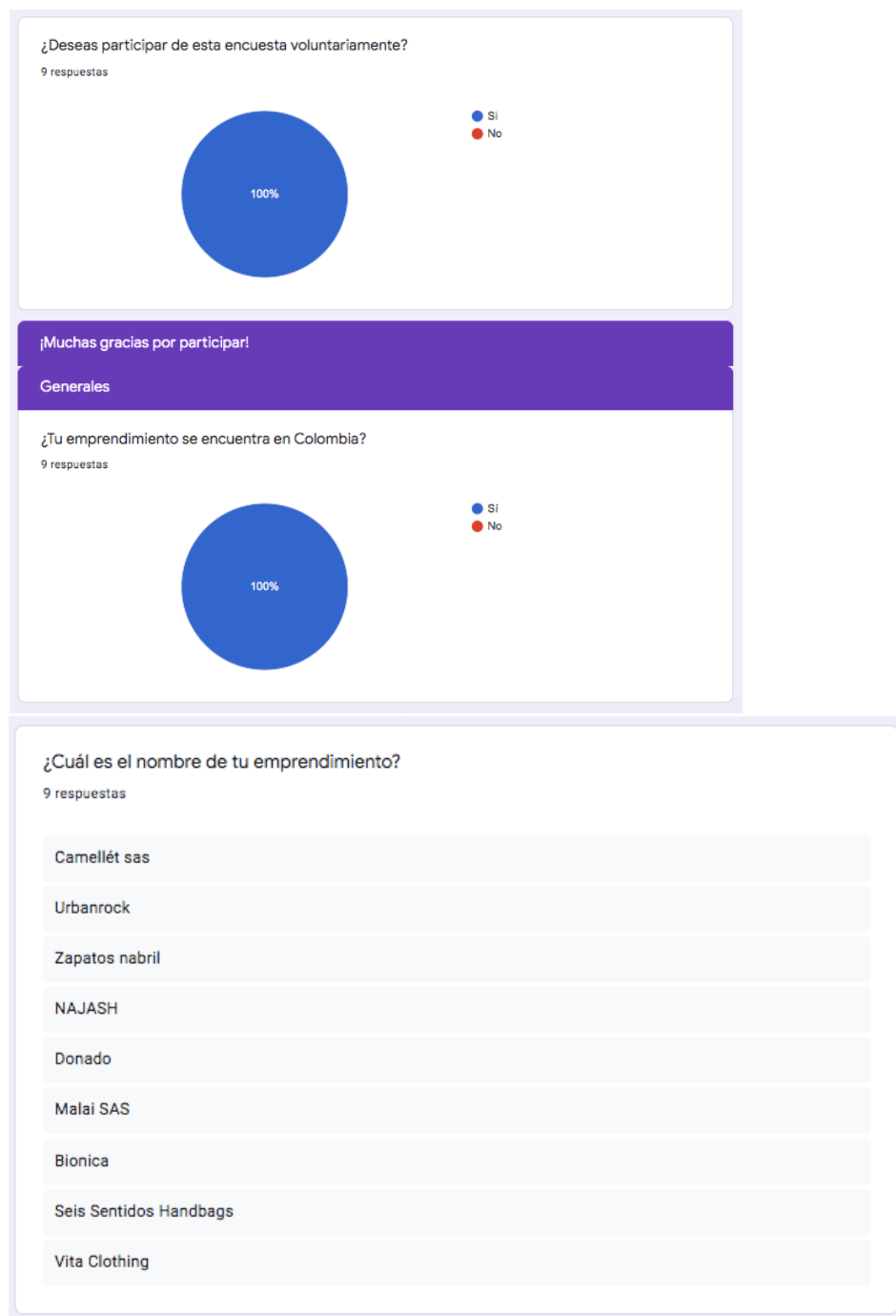
☐ Más de \$2'000.000 COP

¿Qué le gustaría que mejoraran? *

Tu respuesta

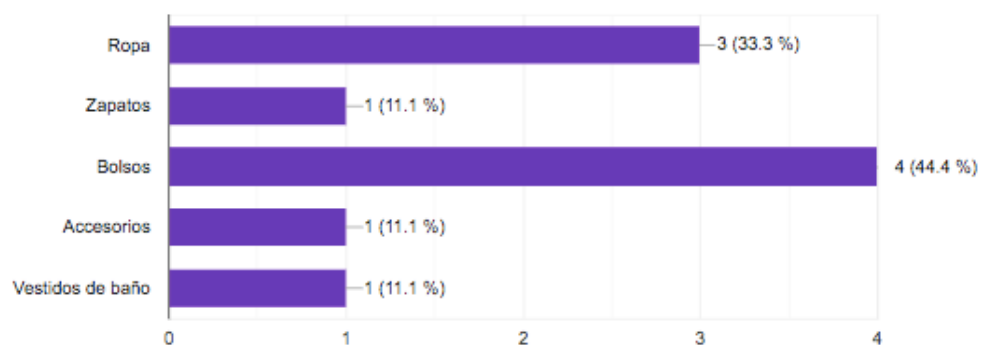
[Atrás](#) [Siguiente](#)

Anexo 8. Respuestas de Encuesta de opinión sobre servicios de venta virtual



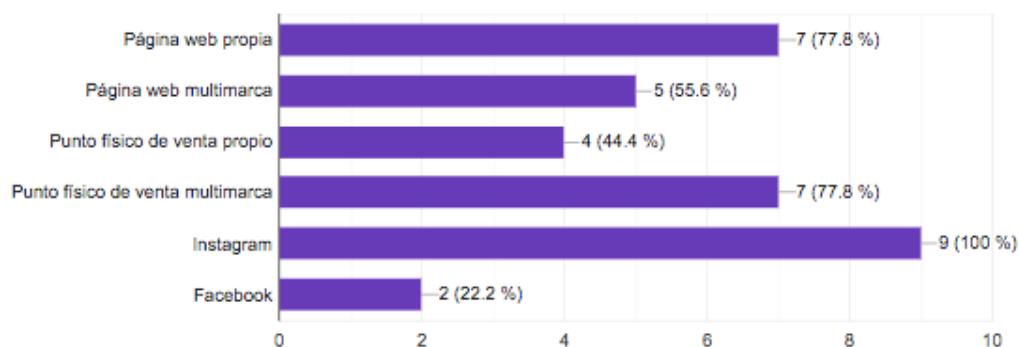
¿Qué productos ofreces?

9 respuestas



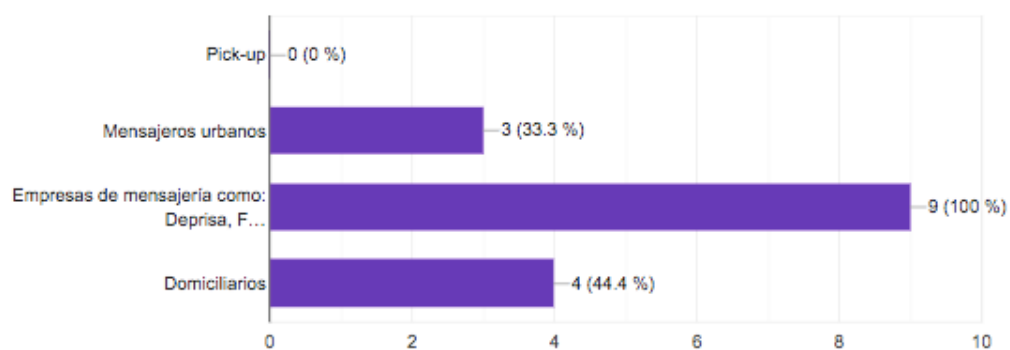
¿Cuáles son tus canales de venta?

9 respuestas



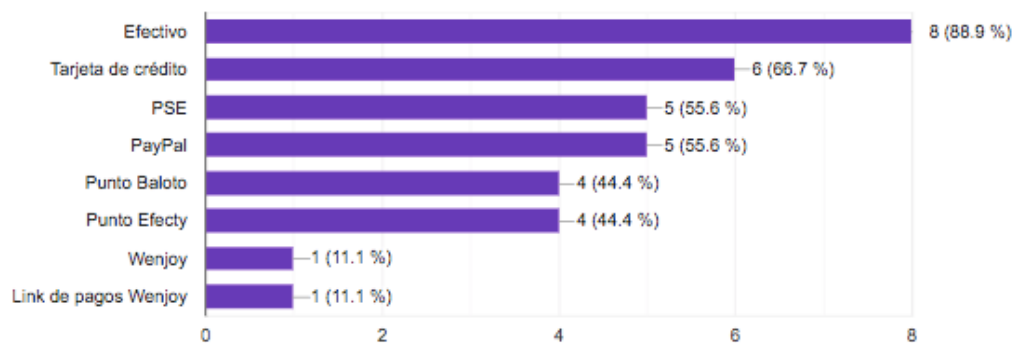
¿Cómo realizas el envío de los productos?

9 respuestas



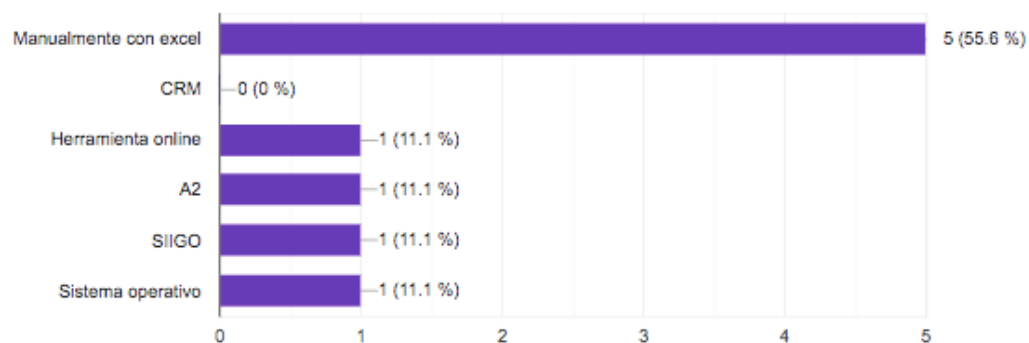
¿Qué medios les ofreces a tus clientes para que realicen el pago de tus productos?

9 respuestas



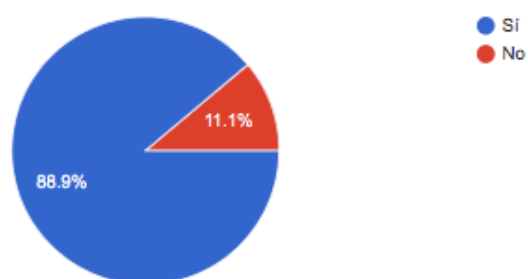
¿Cómo manejas tu inventario?

9 respuestas



¿Cuenta con página web propia?

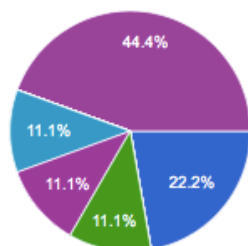
9 respuestas



Página web propia

¿Cuál es el rango de ventas por mes en la página web?

9 respuestas

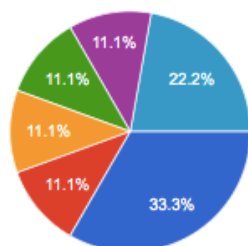


- \$0 COP - 200.000 COP
- \$200.000 COP - 400.000 COP
- \$400.000 COP - 600.000 COP
- \$600.000 COP - 800.000 COP
- \$800.000 COP - 1'000.000 COP
- \$1'000.000 COP - 1'200.000 COP
- \$1'200.000 COP - 1'400.000 COP
- \$1'400.000 COP - 1'600.000 COP

▲ 1/2 ▼

¿Cuánto te costó la creación de la página web?

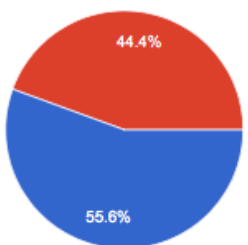
9 respuestas



- \$500.000 COP - \$1'000.000 COP
- \$1'000.000 COP - \$2'000.000 COP
- \$2'000.000 COP - \$3'000.000 COP
- \$3'000.000 COP - \$4'000.000 COP
- \$4'000.000 COP - \$5'000.000 COP
- Más de \$5'000.000 COP

¿Cuentas con alianzas con páginas web multimarcas? Ej: Amazon, Falabella, Dafiti

9 respuestas



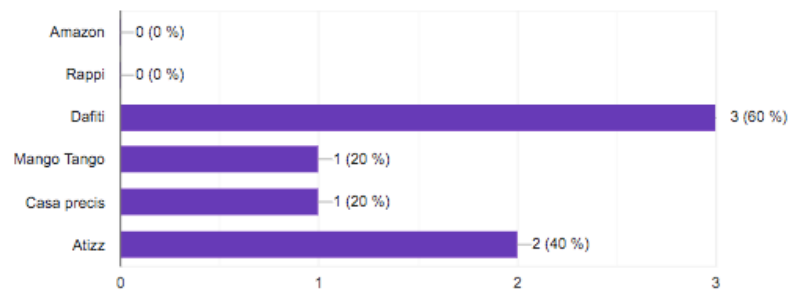
- Si
- No

Páginas Web Multimarcas

¿Con qué páginas web multimarcas vendes?

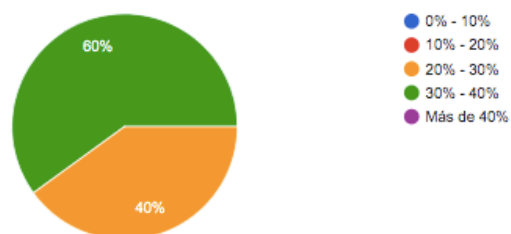


5 respuestas



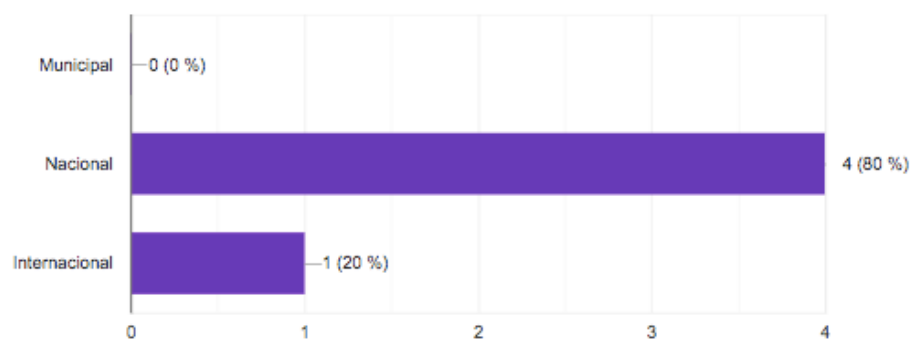
En promedio, ¿qué porcentaje te cobran por venta?

5 respuestas



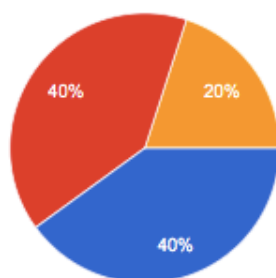
¿Cuál es el alcance que tienen estas páginas web multimarcas?

5 respuestas



Para crear un nuevo producto en la página web...

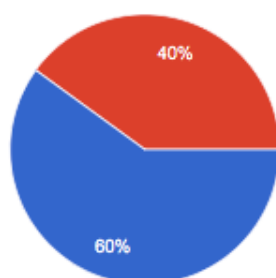
5 respuestas



- Tu te encargas de subir el producto
- La página se encarga de subir el producto
- Ambas, depende de la plataforma

¿Quién se encarga de tomar las fotos de los productos?

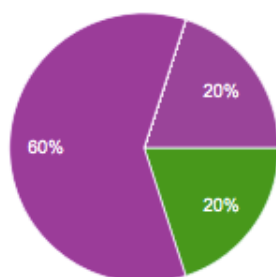
5 respuestas



- Tu, como emprendedor
- La página web

¿Cuál es el rango de ventas por mes en la página web?

5 respuestas

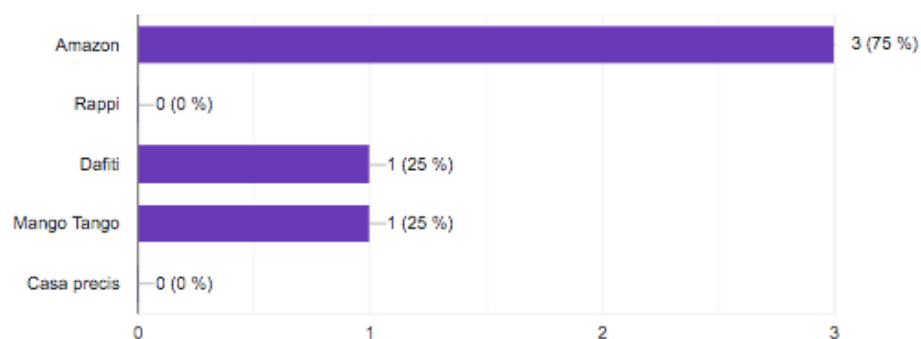


- \$0 COP - 200.000 COP
- \$200.000 COP - 400.000 COP
- \$400.000 COP - 600.000 COP
- \$600.000 COP - 800.000 COP
- \$800.000 COP - 1'000.000 COP
- \$1'000.000 COP - 1'200.000 COP
- \$1'200.000 COP - 1'400.000 COP
- \$1'400.000 COP - 1'600.000 COP

▲ 1/2 ▼

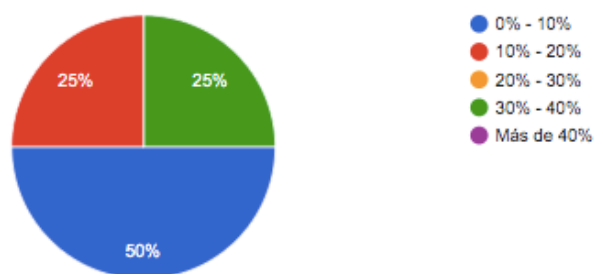
¿En qué páginas multimarcas te gustaría vender?

4 respuestas



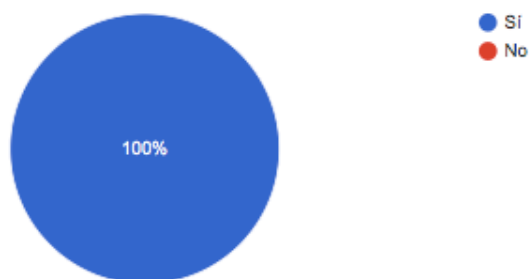
En promedio, ¿qué porcentaje estarías dispuesto en dar por venta?

4 respuestas



¿Estarías dispuesto a tomar las fotos con las especificaciones de la página?

4 respuestas



Anexo 9. Ficha técnica de la encuesta de opinión sobre servicios de venta virtual

Descripción	Encuesta de opinión online sobre servicios de venta virtual en Colombia
Técnica instrumental	Encuesta de opinión
Objetivo	Entender la opinión de los emprendedores colombianos de artículos de moda de venta e-commerce. Así mismo, identificar las deficiencias de estas páginas web y oportunidades.
Fecha	17 de febrero de 2020
Lugar	Online – Formulario de Google
Número de participantes	10
Observaciones	Ninguna.

Anexo 10. Cálculo del Tamaño de la Muestra desconociendo el Tamaño de la Población

$$n = \frac{Z_a^2 \times p \times q}{d^2}$$

Z = nivel de confianza

P = probabilidad de éxito o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D= precisión (error máximo admisible en términos de proporción)

Seguridad = 95%

Precisión = 3%

Proporción esperada = 5% - 0.05

$$n = \frac{1,96^2 \times 0.05 \times 0.95}{0.03^2} = 203$$