

1-Definición de negocio

Un negocio es una organización o entidad que se dedica a actividades comerciales, industriales o profesionales con el objetivo de generar ganancias. Los negocios pueden variar en tamaño y forma, desde pequeñas empresas unipersonales hasta grandes corporaciones multinacionales

2-

Definición de misión

La misión de una empresa es una declaración clara y concisa que define el propósito fundamental de la organización y su razón de ser. Describe qué hace la empresa, a quién sirve y cómo lo hace, proporcionando dirección y enfoque tanto a los empleados como a los clientes

Definición de visión

La visión de una empresa es una declaración que describe el objetivo futuro a largo plazo que la organización aspira alcanzar. Representa una imagen ideal del estado deseado para la empresa y actúa como una guía estratégica para su crecimiento y desarrollo.

estructura organizacional

Director General

| | |

Director de Operaciones Director de Finanzas

Director de Recursos Humanos

| | |

Gerente de Producción Gerente de
Contabilidad Gerente de Recursos Humanos

|

Gerente de Logística

Sostenibilidad Social

Aplicación en el Emprendimiento, Promoción de Artistas Locales, Prácticas Laborales Justas, Educación y Talleres

Sostenibilidad Ambiental

Materiales Eco-Amigables, Energía Renovable, Reducción de la Huella de Carbono

Sostenibilidad Económica

Modelo de Negocio Diversificado, Gestión Eficiente de Recursos, Inversión en Tecnología

Complete modelo de negocios canvas

Socios clave

- Proveedores de ropa
- Servicios de entrega y logística
- Socios tecnológicos

Actividades clave

- Diseño de la plataforma
- Gestión de inventarios
- Marketing y campañas publicitarias

Propuesta de valor

- Ropa de moda y accesible
- Envío rápido y devoluciones fáciles
- Experiencia de compra personalizada

Relación con el cliente

- Atención al cliente 24/7
- Programas de fidelización
- Comunicaciones personalizadas por correo electrónico

Segmento de clientes

- Jóvenes adultos (18-35 años)
- Entusiastas de la moda
- Compradores online frecuentes

Recursos clave

- Inventario de productos
- Plataforma tecnológica
- Equipo de marketing y diseño

Canales

- Sitio web y aplicación móvil
- Redes sociales
- Colaboraciones con influencers

Estructura de costos

- Desarrollo y mantenimiento de la plataforma
- Publicidad y promoción
- Costos de almacenamiento y logística

Fuentes de ingresos

- Ventas de productos
- Publicidad en el sitio web
- Programas de afiliados

Matriz foda

Fortalezas

- Alta calidad del producto
- Buena reputación de marca
- Equipo talentoso
- Innovación constante

Debilidades

- Dependencia de proveedores externos
- Capacidad de producción limitada
- Presencia limitada en el mercado
- Altos costos operativos

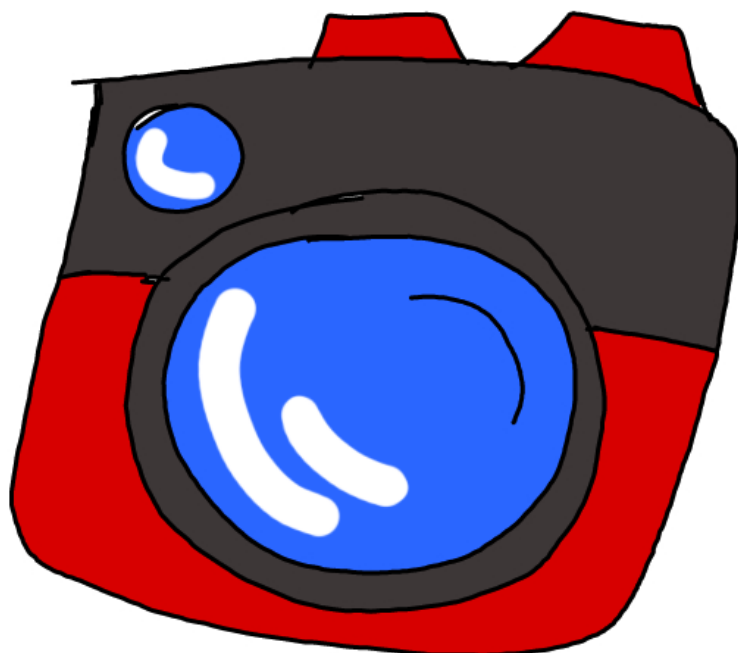
Oportunidades

- Expansión a nuevos mercados
- Cambios en la regulación
- Adopción de nuevas tecnologías
- Aumento de la demanda del mercado

Amenazas

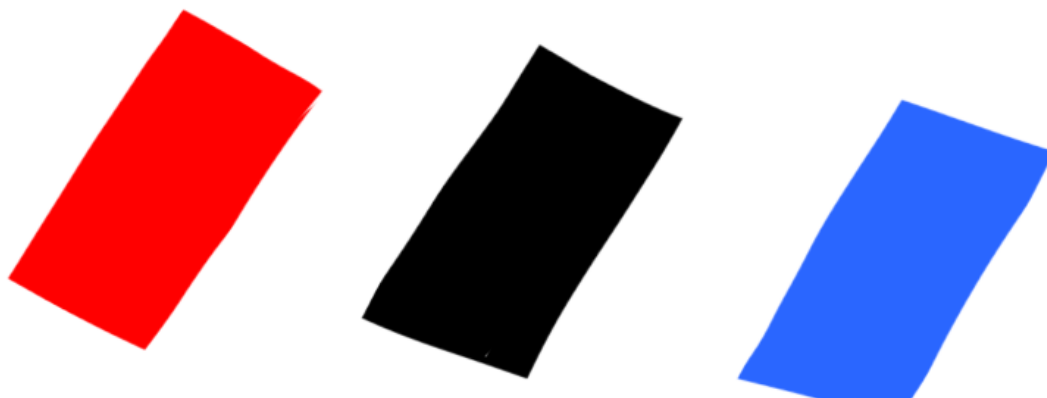
- Competencia creciente
- Cambios económicos
- Regulaciones más estrictas
- Riesgos de cadena de suministro

Marca Empresarial



Slogan: Captura momentos, vende recuerdos

Colores



Determinar punto de equilibrio de mi emprendimiento

Punto de equilibrio en unidades=50000

Punto de equilibrio monetario=40000

Costos Pasivos y Activos

Activos:

Colección de fotografías

Equipo fotográfico

Sitio web o plataforma de venta

Licencias de software de edición de imágenes

Material de marketing y promoción

Derechos de autor de las fotografías

Base de datos de clientes

Contratos de colaboración con otros fotógrafos o empresas

Inventario de impresiones físicas

Fondos para financiar sesiones fotográficas o proyectos

Pasivos:

Impuestos sobre las ventas

Costos de impresión y envío

Tarifas de transacción de plataformas de venta en línea

Costos de marketing y publicidad

Honorarios de asesoría legal para la protección de derechos de autor

Costos de mantenimiento del equipo fotográfico

Suscripciones a servicios en línea para la gestión de ventas

Gastos de viaje para sesiones fotográficas

Pagos de comisiones a agentes o representantes de ventas

Seguros para proteger el equipo y las imágenes

Productos o servicios que igualan mi emprendimiento

Búsqueda en línea: Investiga en motores de búsqueda y plataformas de venta de fotografías para ver cuántos competidores directos encuentras

Análisis de la competencia: Examina a tus competidores directos para evaluar su alcance

Encuestas o entrevistas: Realiza encuestas o entrevistas a tu audiencia objetivo para conocer sus hábitos de compra y preferencias en cuanto a fotografía

Participación en comunidades: comunidades en línea de fotógrafos

La importancia de cubrir las obligaciones tributarias y como se debe liquidar una empresa

Obligaciones tributarias

cumplir con las obligaciones tributarias no solo es una responsabilidad legal sino también una práctica que puede beneficiar significativamente a tu emprendimiento en términos de estabilidad, crecimiento y reputación.

Como se liquida una empresa

Es importante tener en cuenta que los pasos específicos y los requisitos legales pueden variar según la jurisdicción y el tipo de empresa. Es recomendable consultar con un abogado o un asesor financiero especializado en liquidaciones para asegurarse de cumplir con todas las regulaciones aplicables y manejar el proceso de manera correcta y eficiente.

Costos Fijos Costos Variables

Costos Fijos

Alquiler del Estudio/Fotogalería

Seguro

Sueldos

Licencias y Permisos

Amortización de Equipo

Servicios Públicos

Publicidad y Marketing

Costos Variables

Materiales de Impresión

Honorarios de Modelos

Gastos de Envío

Comisiones de Venta

Costos de Producción por Encargado

Gastos de Transporte

Materiales Adicionales

Precio de Venta de mi producto=€100000

Guía para planear yo emprendo

● Cuál es el tema que nos interesa? (Problema y descripción)

Problema:** La falta de oportunidades y recursos para fotógrafos emergentes para comercializar sus obras y generar ingresos sostenibles.

Descripción:** Queremos abordar la necesidad de un espacio y recursos para que los fotógrafos emergentes puedan aprender sobre el negocio de la fotografía, mejorar sus habilidades de marketing y ventas, y tener una plataforma donde puedan vender sus obras.

● ¿Por qué es importante este tema? (Justificación)

Este tema es importante porque:

- Facilita el desarrollo profesional de fotógrafos emergentes.
- Promueve la cultura y el arte a través de la fotografía.
- Ofrece una fuente de ingresos adicionales para los fotógrafos

● ¿Para quiénes lo vamos a hacer? (Público meta)

- Fotógrafos emergentes y amateurs.
- Estudiantes de fotografía.
- Artistas visuales interesados en la comercialización de su trabajo.
- Emprendedores interesados en el mercado de la fotografía.

● ¿Para qué es la actividad? (Objetivo)

Desarrollar un programa integral que capacite y apoye a los fotógrafos emergentes en la comercialización efectiva de sus obras, proporcionando herramientas, recursos y plataformas necesarias para alcanzar el éxito en el mercado fotográfico.

● ¿Qué vamos a hacer? (Actividades)

- Talleres y seminarios sobre técnicas de fotografía, edición y marketing digital.
- Sesiones de mentoría con fotógrafos experimentados.
- Creación de una plataforma en línea para la venta de fotografías.
- Proveer recursos educativos y tutoriales en línea.

● ¿Qué queremos lograr? (Metas y Resultados)

- Capacitar a 100 fotógrafos en el primer año.
- Establecer una plataforma de venta en línea con al menos 500 fotografías disponibles para la venta.
- Lograr ventas de fotografías que generen ingresos significativos para los participantes.
- Crear una comunidad activa de fotógrafos que colaboren y se apoyen mutuamente.

● ¿Qué necesitamos? (Recursos y materiales)

- Plataforma en línea para la venta de fotografías.
- Materiales educativos (libros, guías, tutoriales).
- Personal capacitado (instructores, mentores, técnicos).
- Fondos para marketing y promoción.

● ¿Cuándo lo vamos a hacer?

Calendario
Planificación
Ejecución
Plataforma en línea
Eventos.

● ¿Quién lo hace? (Responsable)

- Coordinador del proyecto
Instructores y mentores
Equipo técnico
Equipo de marketing
Voluntarios y colaboradores

Notas

la venta de fotografías no solo ofrece un camino viable para monetizar la creatividad y el talento, sino que también contribuye al enriquecimiento cultural y visual de la sociedad. Mediante la educación adecuada, el uso estratégico de plataformas de venta, la protección de los derechos de autor, y la construcción de una comunidad sólida, los fotógrafos pueden no solo sobrevivir, sino prosperar en el mercado competitivo actual. La planificación cuidadosa y la adaptación continua son claves para el éxito sostenido en este campo dinámico y en constante evolución.