



Diseños de Publicidad impresa.

PUBLYPARK
DISEÑO DE PUBLICIDAD IMPRESA

LEIDY JOHANA ARANGO GARCIA
MAYERLY TATIANA CASTILLO ARIAS
DIANA CAROLINA LLORENTE

ESCUELA SUPERIOR DE MERCADEO: ESUMER
TECNOLOGIA EN MERCADEO
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
PUERTO BERRIO
2009

PUBLYPARK
DISEÑO DE PUBLICIDAD IMPRESA

LEIDY JOHANA ARANGO GARCIA
MAYERLY TATIANA CASTILLO ARIAS
DIANA CAROLINA LLORENTE

Trabajo final para optar al título de Tecnólogo en Mercadeo

Amparo Madrid Madrid
Asesora metodológica
Socióloga Investigadora

Javier Hernán Rincón Ospina
Asesor Temático
Administrador de Empresas

ESCUELA SUPERIOR DE MERCADEO: ESUMER
TECNOLOGIA EN MERCADEO
FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO
PUERTO BERRIO
2009

Nota de aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Puerto Berrío, 24 de Agosto de 2009.

DEDICATORIA

A Dios, quien nos guía sabiamente en nuestro camino.

A nuestros padres, quienes nos comprendieron, apoyaron y brindaron todo para sacar adelante nuestra iniciativa

A nuestros amigos, quienes con sus sugerencias enriquecieron nuestra propuesta.

AGRADECIMOS A:

DIOS, nuestro guía en el vivir de cada día que nos fortalece y nos brinda sabiduría

Al SENA, por su apoyo quien fue gestor y promotor financiero de este valioso programa.

Dora Martínez, docente facilitadora por su acompañamiento incondicional en este proceso formativo.

ACIET, por su administración transparente en la ejecución del programa.

ESUMER, por su formación académica.

Nuestro asesor Javier Hernán Rincón Ospina, por su tiempo y dedicación

Nuestros facilitadores, por sus consejos, experiencias compartidas y facilitadores de muchos conocimientos aplicados a nuestro trabajo.

GLOSARIO

BALANCE GENERAL: es un resumen de todo lo que tiene la empresa, de lo que debe, de lo que le deben y de lo que realmente le pertenece a su propietario a una fecha determinada.

COMPETENCIA: Una Competencia es lo que hace que la persona sea, valga la redundancia, "competente" para realizar un trabajo o una actividad y exitoso en la misma, lo que puede significar la conjunción de conocimientos, habilidades, disposiciones y conductas específicas. Si falla alguno de esos aspectos, y el mismo se requiere para lograr algo, ya no se es "competente".

COMERCIALIZACIÓN: Es la ejecución de actividades que tratan de cumplir los objetivos de una organización previendo las necesidades del cliente, estableciendo entre el productor y el cliente una corriente de bienes y servicios que satisfacen las necesidades.

COSTOS DE PRODUCCIÓN: Gastos de una empresa o un establecimiento productivo por los insumos intermedios en bienes y servicios, pagos al factor trabajo y al capital, utilizados en la producción de un bien o servicio.

DEPRECIACIÓN: Es una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. La depreciación puede venir motivada por tres motivos; el uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.

Se utiliza para dar a entender que las inversiones permanentes de la planta han disminuido en potencial de servicio.

ESTADO DE RESULTADO: Obtiene su nombre de una serie de pasos cuyos costos y gastos son deducidos de los ingresos.

ESTOCK: es el nombre que se le da al inventario, o sea que lo que tiene en stock comprende al lote de productos que están en un depósito, se le llama stockear cuando el depósito ya está lleno y no entra mas, por lo general se dice que están stockeados, y cuando se hace una oferta hasta agotar stock es hasta que se vende el último producto de ese lote

FLUJO DE CAJA: Se define como el saldo disponible para pagar a los accionistas y para cubrir el servicio de la deuda (intereses de la deuda + principal de la deuda) de la empresa, después de descontar las inversiones realizadas en activos fijos y en necesidades operativas de fondos.

GLOBALIZACIÓN: es un proceso fundamentalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía de mercado mundial.

INDICADORES FINANCIEROS: Sirve para indicar la situación de un aspecto económico particular en un momento determinado en el tiempo.

LOCACIONES: Es el área donde van ubicados las redes e instalaciones eléctricas para la conexión de la maquinaria.

MARKETING: Es el Estudio o Investigación de la forma de satisfacer mejor las necesidades de un grupo social a través del intercambio con beneficio para la supervivencia de la empresa.

MATERIAL P.O.P: (point-of-purchase) es el material promocional colocado en las tiendas para captar la atención del consumidor e impulsarlo a comprar. Incluye los letreros que se colocan en los estantes, anuncios en las ventanas, módulos de demostración

MEDIOS DE COMUNICACIÓN: Son los instrumentos mediante los cuales se informa y se comunica de forma masiva, además son el canal que mercadólogos y publicistas utilizan para transmitir un determinado mensaje a su mercado meta.

MAKE TO ORDER: MTO: es un tipo de sistema de manufactura, fabricación bajo pedido.

MERCHANDISING: es la exhibición estratégica en el punto de venta, con el objetivo de facilitar la compra se emplea mediante técnicas con las cuales se llama la atención del cliente, se hace mas atractivo el producto a fin de influir en la decisión de compra.

PLAN DE NEGOCIO: Es la creación de un proyecto escrito que evalúe todos los aspectos de la factibilidad económica de su iniciativa comercial con una descripción y análisis de sus perspectivas empresariales.

PUNTO DE EQUILIBRIO: Es donde los ingresos totales recibidos se igualan a los costos asociados con la venta de un producto. Es usado comúnmente en las empresas/organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto.

TASA INTERNA DE RETORNO: la TIR, es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La TIR también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.

TOP HEART: Es el vínculo de cariño y pertenencia que los consumidores tienen por su marca preferida.

TOP MIND: (Por encima de la mente) según el vocabulario de términos publicitarios, es la palabra que designa marca que primero le viene a la mente a un consumidor.

VALOR PRESENTE NETO: Es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El valor presente neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión.

RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO: Evalúa la rentabilidad (antes o después de impuesto) que tienen los propietarios de empresa.

UTILIDAD NETA: Es la generada en un periodo dado por las operaciones normales de una empresa, considerada, después de la determinación de impuestos y antes de las apropiaciones de reservas que constituyen superávit ganado.

PATRIMONIO: Es el conjunto de derechos subjetivos y obligaciones de una persona considerados como una universalidad de derecho, una unidad jurídica. Pueden ser apreciables pecuniariamente.

CONTENIDO

	pág.
0. RESUMEN EJECUTIVO	19
1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO	20
2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS	21
3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA	22
3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA	22
3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	22
3.3 MISIÓN DE LA EMPRESA	23
3.4 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO	24
3.4.1 Objetivos a corto plazo	24
3.4.2 Objetivos a mediano plazo	24
3.4.3 Objetivos a largo plazo	24
3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS	24
3.6 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR	24
3.7 RELACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	25
3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO	25
3.9 ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR	25
3.10 CONOCIMIENTO PARA ENTREGAR EN EL NEGOCIO	26

4. ANALISIS DEL MERCADO	27
4.1 OBJETIVOS DE MERCADEO	27
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS	27
4.3 EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS	28
4.3.1 El mercadeo meta	28
4.3.2 Estudio del mercadeo consumidor	29
4.4 EL MERCADO PROVEEDOR	30
4.4.1 Proveedores	30
4.4.2 Estudio del Mercado de proveedor	32
4.5 EL MERCADO COMPETIDOR	35
4.5.1 Competidores	35
4.5.2 Estudio del Mercado competidor	36
4.6 EL MERCADO DISTRIBUIDOR	37
4.6.1 Distribución	37
4.6.2 Distribución a través de terceros	37
4.6.3 Distribución directa	38
4.6.4 Manejo de Inventarios	39
4.6.5 Comunicación	39
4.6.6 Actividades de promoción y divulgación	40
4.7 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS	40
4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios	40
4.7.2 Los precios de los productos	41

4.7.3 Los precios de los productos propuestos	41
4.7.4 Políticas de precios	42
4.8 COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN	42
4.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADEO	42
4.10 PLAN DE VENTAS	43
5. ANALISIS TÉCNICOS	44
5.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN	44
5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN	44
5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	44
5.4 PLAN DE PRODUCCIÓN	46
5.5 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCIÓN	46
5.5.1 Locaciones	47
5.5.2 Requerimiento de maquinaria, equipo muebles y enseres	47
5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos	48
5.5.4 Requerimientos de servicios	49
5.5.5 Requerimientos de personal	49
5.6 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN	50
6. ANALISIS ADMINISTRATIVOS	51
6.1 PROCESOS ADMINISTRATIVOS	51
6.1.1 Descripción de los procesos administrativos	51
6.1.2 Proceso administrativos externalizados	52

6.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO	52
6.2.1 Organigrama	52
6.2.2 Descripción funcional de la organización	53
6.3 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN	54
6.3.1 Locaciones	54
6.3.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	54
6.3.3 Requerimientos de materiales de oficina	55
6.3.4 Requerimientos de servicios	55
6.3.5 Requerimientos de personal	55
6.4 PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN	57
7. ANALISIS LEGALES	58
7.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL	58
7.2 CERTIFICACIÓN Y GESTIÓN ANTE ENTIDADES PÚBLICAS	58
7.3 ANALISIS SOCIAL	59
7.4 ANALISIS AMBIENTAL	59
8. ANALISIS FINANCIEROS	60
8.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO	60
8.1.1 Recursos propios	60
8.1.2 Créditos y préstamos bancarios	61
8.2 INGRESOS Y EGRESOS	61
8.2.1 INGRESOS	61
8.2.1.1 Ingresos propios del negocio	61

8.2.1.2 Otros Ingresos	62
8. 2.2. Egresos	62
8.2.2.1 Inversiones	62
8.2.2.2. Costos	63
8.2.2.3 Gastos	63
8.2.2.4 Gastos Financieros	64
8.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	65
8.3.1 Flujo de caja	65
8.3.2 Estado de pérdidas y ganancias	65
8.3.3 Balance general	66
8.4 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	67
8.4.1 Valor presente neto	67
8.4.2 Tasa Interna de retorno	67
8.4.3 Indicadores financieros proyectados	67
8.4.4 Análisis de sensibilidad (+10)	68
8.4.5 Análisis de sensibilidad (+15)	69
9. CONSIDERACIONES FINALES	71
REFERENTES DEL CORPUS	72
ANEXOS	74

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Proyección de Ventas	27
Cuadro 2. Proveedor 1	31
Cuadro 3 Proveedor 2	31
Cuadro 4 Proveedor 3	32
Cuadro 5. Resultado del estudio del proveedor 1	33
Cuadro 6 Resultado del estudio del proveedor 2	34
Cuadro 7. Competidores	35
Cuadro 8. Fuerza de ventas	38
Cuadro 9. Variables en la determinación de precios	40
Cuadro 10. Los precios de los productos con relación a los costos	41
Cuadro 11. Listado de precios	41
Cuadro 12. Costo de comercialización	42
Cuadro 13. Plan de Ventas anual	43
Cuadro 14 Ingresos por ventas anuales	43
Cuadro 15. Capacidad de producción	45
Cuadro 16. Plan de producción mensual	46
Cuadro 17. Recursos de materiales y humanos en la producción	46
Cuadro18. Requerimientos de de maquinaria, equipos, muebles y enseres	47
Cuadro 19. Requerimientos de materiales e insumos	48
Cuadro 20. Requerimientos de servicios públicos	49
Cuadro 21. Requerimientos de personal	49
Cuadro 22. Descripción funcional de la organización	53
Cuadro 23. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres	54
Cuadro 24. Requerimientos de servicios en el área administrativa	55
Cuadro 25. Requerimientos de personal en el área administrativa	55
Cuadro 26. Certificaciones legales	58

Cuadro 27. Aporte de los socios	60
Cuadro 28. Ingresos por ventas	61
Cuadro 29. Precios por años	62
Cuadro 30. Activos fijos	62
Cuadro 31. Capital de trabajo	63
Cuadro 32. Inversión gastos pre- operativos	63
Cuadro 33. Costos variables	63
Cuadro 34. Gastos administrativos y legales	64
Cuadro 35. Distribución y ventas	64
Cuadro 36. Gastos financieros	64
Cuadro 37. Flujo de caja	65
Cuadro 38. Estado de pérdidas y ganancias	65
Cuadro 39. Balance general	66
Cuadro 40. Valor presente neto	67
Cuadro 41. Tasa interna del retorno	67
Cuadro 42. Indicadores Financieros proyectados	67
Cuadro 42. Indicadores Financieros proyectados	67
Cuadro 43. Variación de VPA y la TIR (+10%)	68
Cuadro 44. Variación de VPA y la TIR (-10%)	68
Cuadro 45. Variación de VPA y la TIR (15%)	69
Cuadro 46. Variación de VPA y la TIR (15%)	70

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Proceso de distribución	37
Figura 2. Proceso de producción	45
Figura 3. Programa de producción	50
Figura 4. Organigrama	52
Figura 5. Programa de administración	57

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Encuesta	72
Anexo B. Resultados del estudio de los consumidores	75
Anexo C. Plano de locaciones	86
Anexo D. Crédito Fomento CFA	87
Anexo E. Encuestas Diligenciadas	89

RESUMEN EJECUTIVO

PUBLYPARK, estará ubicada en Puerto Berrio, en la subregión del Magdalena Medio (Antioquia-Colombia), brindaremos servicios de imagen corporativa con tecnología de punta e innovación, que colme todas las expectativas de los diferentes sectores empresariales, en nuestro Municipio

Los gestores de este proyecto son, Mayerly Tatiana Castillo Arias con amplia experiencia como asesora ejecutiva, Leidy Johana Arango García con amplios conocimientos en la parte administrativa, Diana Carolina Llorente Conde, con amplio conocimiento en diseño publicitario, las cuales somos dicentes del programa tecnología en Mercadeo ofrecido por ESUMER, el cual es respaldado financieramente por el SENA, y administrado por ACIET.

Nuestra empresa dentro de su política de responsabilidad Social generará seis empleos directos residentes en el Municipio de Puerto Berrio, además, se brindará cinco empleos indirectos a mujeres cabezas de familias o mujeres victimas de la violencia intrafamiliar.

Contribuiremos con el ecosistema destinando el 8% de las utilidades a la siembra de árboles, con el fin de ayudar a la reforestación en el Municipio de Puerto Berrio, como reserva para fomentar la siembra de pinos.

PUBLYPARK, tiene un capital de \$ 10.000.000 aportados por los socios, y requiere para desarrollar su actividad económica \$ 46.000.000, los cuales serán adquiridos con un préstamo financiero, con una línea de crédito de Fomento de Bancoldex, el cual será pagado en 60 cuotas en un plazo de 60 meses.

La oportunidad es clara, porque en este momento no existe una empresa que preste los servicios de publicidad con tecnología, alta calidad y competitividad en el mercado, debido a que existen en el municipio tres entidades que ofrecen un servicio deficiente.

La empresa tendrá como valor agregado el servicio postventa y las asesorías personalizadas que se ofrecerá a los clientes, siendo la primera entidad en brindar estos beneficios a la población.

1. INFORMACIÓN SOBRE LOS INTEGRANTES DEL GRUPO DE TRABAJO

Nombres Apellidos Leidy Johana Arango			
Identificación:	1.039.683.70 8	Teléfono:	8331859 Celular: 3185367130
Dirección:	Calle 14 N° 55-59-1	Barrio:	El Thami
Ciudad	Puerto Berrio	Correo electrónico:	Leydiarango@yahoo.com
Estudios:	Tecnología en Mercadeo		

Nombres Apellidos Tatiana Castillo Arias			
Identificación:	1.039.685.02 9	Teléfono:	8330239 Celular: 3122101534
Dirección:	Carrera 50 N 72 60	Barrio:	Las Brisas
Ciudad	Puerto Berrio	Correo electrónico:	Tatis-123@live.cl
Estudios:	Tecnología en Mercadeo		

Nombres Apellidos Diana Carolina Llorente Conde			
Identificación:	43.656.812	Teléfono:	8330239 Celular: 311372733 2
Dirección:	Carrera 9 N° 2ª – 14	Barrio:	San Francisco
Ciudad	Puerto Berrio	Correo electrónico:	caro21790@hotmail.com
Estudios:	Tecnología en Mercadeo		
Otros Estudios:	Tec. Comunicación Comercial		

2. PROPÓSITO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Puerto Berrío, en la última década, se ha desarrollado en el campo comercial y público; esta región, ha tenido un crecimiento revelador en diferentes áreas de su economía, se han establecido nuevas empresas y establecimientos comerciales, además cada día llegan nuevos inversionistas que aportan al desarrollo de la región. Lo que es oportunidad, para crear una propuesta de negocio, evaluando la factibilidad de establecer una empresa de publicidad en la ciudad, teniendo en cuenta las necesidades en el área de la publicidad y marketing en este mercado potencial.

Por tal motivo se ha pensado en crear una propuesta de negocio con el fin de evaluar la factibilidad de establecer una agencia de publicidad en el mercado local, teniendo en cuenta el plan de ordenamiento territorial, el cual establece el desarrollo integral, el cual es proporcionalmente mayor a otros Municipios del Magdalena Medio, debido que en la población encontramos 17 empresas industriales, 421 establecimientos comerciales y un sector de la economía enfocado a la prestación de servicios, como bares, heladerías, restaurantes y cafeterías lo cual representan 432 establecimientos en el sector.

Agregando a lo anterior, se hace necesario crear una agencia de publicidad que ofrezca servicios en diseños publicitarios y asesorías de Marketing, puesto que en la Región existe una gran demanda comercial y una población insatisfecha, debido que las pocas empresas dedicada a la publicidad no cubre las expectativas del mercado, por su altos precios, retrasos en las entregas y lo más importante la falta de creatividad y calidad en la publicidad que manejan. De igual manera, por medio de este Plan de Negocios, se busca aplicar los conocimientos adquiridos en mercadeo; buscando la forma de sustentar la viabilidad de la idea y lograr la búsqueda de recursos que financien este tipo de negocio.

3. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

3.1 NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre comercial de la Empresa es: PUBLYPARK. El nombre, esta compuesto por dos vocablos: PUBLYPARK Hace referencia a las actividades de publicidad que realizará la empresa. MARK: Es la raíz de la palabra Marketing, vocablo ingles que significa Mercadeo.

3.2 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

PUBLYPARK es una pequeña empresa dedicada a la publicidad y mercadeo, la cual esta categorizada en un rango de clasificación de Pequeña empresa, por tener características tales como: Administración independiente (El gerente, es también propietario), el capital suscrito, para la creación de la misma, es suministrado por los inversionistas, siendo estos dueños absolutos de todo el patrimonio. Es una organización de Responsabilidad Limitada, porque los socios hacen parte de un propio patrimonio, los aportes se efectúan por partes iguales (Pueden ser en efectivo, enseres o capacidad humana), este tipo de sociedad tiene ventajas, como una solución para una pequeña empresa en el caso de PUBLYPARK, debido que la responsabilidad de los socios, la cual protege la inversión propia y asegura las perdidas o ganancias, sean asumidas por partes iguales por los dueños, y el impuesto de la sociedad permite realizar múltiples deducciones y no delimitar la producción de la empresa.

La Razón social de la sociedad, esta demarcada en la prestación de servicios en mercadeo y productos publicitarios. Es una empresa de ámbito regional que involucra no solo a Puerto Berrío, sino también expande su mercado en los sitios aledaños de la municipalidad. Esta ubicado en el sector terciario de la economía, por que su principal elemento, es la capacidad humana, para la realizar trabajos intelectuales en materia de diseño publicitario y estrategias de mercadeo, es una empresa nueva en el sector, esto la hace única en la región, compite indirectamente con las litografías quienes, se limitan a prestar el servicio de publicidad impresa, sin poner valor agregado al mismo.

Geográficamente, la empresa, esta ubicada en la zona urbana del Municipio de Puerto Berrío, mas precisamente el sector comercial, donde clientes que requieran del servicio, tengan un fácil acceso, este sitio, se constituye igualmente en un lugar estratégico para la penetración y recordación de los clientes potenciales o futuros, lo que hace que la empresa, se posicione el los clientes objetivos.

3.3 MISIÓN DE LA EMPRESA

PUBLYPARK, es una empresa publicitaria, comprometida con sus clientes en brindar soluciones alternativas integrales en diseño y comunicación, para sus empresas; garantizando la prestación del servicio con calidad, eficiente y bajos precios. Empleando tecnología de punta, para el desarrollo de sus actividades, contará con personal calificado con metodologías innovadoras y pensamiento creativo. Compitiendo en un mercado globalizante y calidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.

VISIÓN

Ser en el 2014 una Agencia de Servicios publicitarios para las empresas y establecimientos comerciales del Magdalena Medio como la mejor alternativa para su posicionamiento y sus anuncios publicitarios, además diferenciarnos de la competencia por calidad e innovación en nuestros servicios.

VALORES

Nuestros valores describen nuestra cultura y la imagen que deseamos ofrecer. Son fundamentales para impulsar a nuestra empresa en la dirección adecuada. Los clientes solo percibirán que estos valores son reales cuando guíen todas nuestras actividades cotidianas.

- Trabajo en equipo: Unimos esfuerzos para el logro de nuestros objetivos, en un ambiente de confianza, comunicación permanente y respeto; compartiendo conocimiento, experiencia e información.
- Mejoramiento continuo: Aprendemos y mejoramos continuamente, reconociendo nuestras fortalezas y debilidades.
- Somos proactivos: Nos anticipamos y actuamos en consecuencia. Innovamos para encontrar formas nuevas y mejores de hacer las cosas.
- Orientación hacia el servicio al cliente: Una permanente actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes, internos, externos y consumidor final; así como una constante investigación de sus necesidades.
- Búsqueda permanente de la excelencia en los servicios: Constante preocupación y ejecución de acciones concretas para suministrar servicios que cumplan con las expectativas de los clientes en cuanto a tiempo, costo, calidad y eficiencia, considerando la protección del medio ambiente.

3.4 OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Objetivos a corto plazo: Penetrar en el mercado porteño, como una empresa de publicidad competitiva y reconocida en el medio, que ofrezca innovación, originalidad y creatividad en todos los servicios, siendo pioneros.

Objetivos a mediano plazo: Diseñar nuevas estrategias de expansión de acuerdo al Target de los clientes, por medio de campañas que permitan un *Top Mind* y un *Top Heart* en los clientes. Mejorando el posicionamiento y recordación de la marca en los usuarios del mercado local.

Objetivos a largo Plazo: Posicionar a PUBLYMARK en el Magdalena Medio, como la mejor opción en publicidad y asesorías de mercadeo en el sector comercial y empresarial.

3.5 VENTAJAS COMPETITIVAS

PUBLYMARK, se distingue de aquellas otras empresas, dedicadas a la publicidad impresa que dedican en su mayor esfuerzo a desarrollar actividades correspondientes a la litografía. Prestando servicios como asesoría personalizada, análisis a los clientes en la pos-venta, diseños de pendones en plotter, mayor innovación y creatividad que harán de PUBLIMARK, única en el mercado en servicios publicitarios.

3.6 NECESIDAD O PROBLEMA QUE SE QUIERE INTERVENIR

PUBLYMARK, como empresa de publicidad impresa, pretende a través de sus servicios, intervenir en todas aquellas necesidades del sector comercial e institucional, referentes a la toma de decisiones para el posicionamiento de sus productos o servicios. En la Región del Magdalena Medio y exactamente en el Municipio de Puerto Berrío, existe una gran demanda comercial en el mercado, según estudios realizados este sector de la economía, la cual no se encuentra satisfecha, con los servicios de publicidad que prestan las entidades dirigidas a divulgar sus marcas o nombres comerciales al público.

Dicha situación, genera en los comerciantes, el traslado a otras ciudades como Medellín, Bogotá y Bucaramanga, con el fin de contratar dichos servicios, situación ésta que genera pérdida de tiempo, incremento en los precios de los productos y en muchos de los casos pérdidas económicas por incumplimientos o productos mal elaborados. Por estas razones, la creación por esta razón decidimos emprender esta actividad empresarial al cual se hace necesario suplir los requerimientos del mercado, dando un manejo profesional a la publicidad y mercadeo a las empresas y establecimientos comerciales de la Región.

3.7 RELACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS

Con el fin de resolver las necesidades de los comerciantes PUBLYMARK, ofrecerá los siguientes productos y servicios:

Publicidad impresa: Pensando en la necesidad del mercado porteño, la empresa brindara el servicio de diseño e impresiones de plegables, tarjetas de presentación, calendarios, pendones y afiches.

Diseño gráfico: Será actualizado, día a día con el mundo grafico y todas sus tendencias mundiales, creando un entorno visual y regional para las distintas marcas que existen en la región, innovando y creando ideas originales e impactantes, para que las empresas de productos y servicios, nunca pasen en el tiempo y genere alto impacto y perdure en la mente de sus clientes.

Diseño web: La Globalización y la rapidez del mundo actual, hacen que la visualización y decisión sea rápida para los servicios o productos, fundamental para una empresa. Es por esto, que la empresa estará dispuesta a diseñar estrategias virtuales, logrando que sus clientes conozcan sus productos de una forma fácil, además logrando recortar distancia y agilizando su manera de vender.

3.8 JUSTIFICACIÓN DEL NEGOCIO

El planteamiento de este negocio, es con el fin de detectar las necesidades de los empresarios y comerciantes del municipio, llevando a cabo estudios y análisis de información sobre sus hábitos y su nivel de consumo en el mercado local, por otra parte para infundir una creencia firme de la importancia de la publicidad y el nivel de reconocimiento de la marca, ante los consumidores, de esta forma se demostrar que por medio del servicio, prestado por la empresa, el sector comercial aumentara sus ventas notablemente.

3.9 ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL SECTOR

De acuerdo a la información encontrada en el Plan Básico de Ordenamiento Territorial (PBOT) la localidad cuenta con 45.000 habitantes aproximadamente, de los cuales el 80% corresponde al área urbana y el 20% al área rural, además se consolida nacional e internacionalmente por su ubicación estratégica, como centro del Magdalena Medio en la presentación de servicios y en potencia agroindustrial, turística, pecuaria, comercial e industriales, para lo cual se aprovechan las ventajas ofrecidas para el aumento económico del municipio, esto incide en el crecimiento del sector comercial que está ubicado en el centro y cerca al muelle portuario de la localidad.

Así mismo, el municipio posee 17 empresas industriales, lo cual representa tan solo un 2% de la economía del sector; por otra parte se encuentran 421 establecimientos comerciales y 432 empresas dirigidas al sector de los servicios como son: Hoteles, droguerías, restaurantes, de modo que estas actividades son las más representativas en la economía local, constituyendo en cada actividad económica un 49% de los recursos fiscales de la región. Por lo que estas empresas y establecimientos comerciales, requieren de una buena estrategia de comunicación, como consecuencia de lo anterior, se detecto la necesidad de estas empresas y comerciantes, de tener una empresa que les ayude a posicionar sus negocios, conocer el mercado en el cual se mueven y la forma de cómo enfrentar a la competencia.

El municipio en la actualidad, no existen empresas encargadas del mercadeo y la publicidad, esto es de descubrir las falencias y debilidades de los diferentes establecimientos de comercio, en temas como su imagen corporativa, diseños en sus tarjetas de presentación, volantes, letreros, avisos, y todo lo relacionado con el *merchandising*; la falta de información y los altos costos en los cuales incurrir las empresas, cuando desean implementar estrategias publicitarias, ya que se tienen que desplazar a la Ciudad de Medellín u otras ciudades.

En temas de desarrollo publicitario, Puerto Berrío es débil, de modo que en la actualidad, solo existen litografías encargadas de publicidad impresa, pero no del diseño, es decir, el cliente debe llevar el diseño hecho, generando un estilo popular y poca innovación en el mercado Porteño. Estas razones, son las que incentivan, la creación una empresa de publicidad, para consolidar el mercado económico del Magdalena Medio, tanto nivel regional, departamental, nacional e incluso internacional, dando así una proyección de crecimiento en el País.

3.10 CONOCIMIENTOS PARA ENTRAR EN EL NEGOCIO

Para desarrollar la empresa PUBLYMARK, se contara con personal altamente calificado, con conocimientos y experiencia en el arte grafico, con habilidades en el manejo de programas como *Corel Draw, Photoshop, Flash player e Illustrator*, entre otros. En el área administrativa los requerimientos, están dirigidos a contar con personal que tengan conocimientos contables, altos potenciales de liderazgo y servicio al cliente; en el sector de mercadeo, el personal debe poseer destrezas en investigación de mercados, técnicas de venta y post venta.

4. ANALISIS DEL MERCADO

4.1 OBJETIVOS DEL MERCADO

PUBLYPARK, a través de sus actividades comerciales, pretende aumentar en un período de dos meses un dos por ciento, el volumen de ventas, con el fin de obtener una mayor rentabilidad en la empresa; en un mediano plazo un aumento del sesenta por ciento de la participación del mercado, mejorando el servicio de postventa, con el fin de tener una mejor aceptación ante los clientes. Ofreciendo un servicio con calidad e innovación a sus clientes, convirtiéndose en la mejor alternativa de posicionamiento y diseños publicitarios de la región.

La proyección de ventas a un mes, se ve reflejada en el cuadro 1.

Cuadro 1. Proyección de ventas por mes

Producto	Cantidad	Precio.	Valor
Pendones pequeños	16	\$70.000	\$1.120.000
Pendones medianos	18	\$120.000	\$2.160.000
Pendones grandes	18	\$180.000	\$3.240.000
Volantes x Paquete de 100	15	\$50.000	\$750.000
Afiches Pequeños	6	\$80.000	\$480.000
Afiches Medianos	6	\$120.000	\$720.000
Afiches Grandes	6	\$180.000	\$1.080.000
Plegables	10	\$90.000	\$900.000
Tarjetas x Paquete de 100	12	\$55.000	\$660.000
Diseño pagina web	2	\$900.000	\$1.800.000
TOTALES	109		\$12.910.000

4.2 DESCRIPCIÓN DEL PORTAFOLIO DE BIENES Y/O SERVICIOS

Con el fin de satisfacer las necesidades en materia de Publicidad y Mercadeo de los clientes del sector comercial, PUBLYPARK presenta una gama de servicios los cuales, se referencian a continuación:

- Servicios de publicidad impresa: Estos servicios publicitarios están determinados de acuerdo al tamaño, color, tipo de papel y diseño que requiera el cliente en pendones, plegables, volantes, tarjetas de presentación, calendarios y afiches, el material de dicha publicidad será de cartulina couché, papel opalina ó propacolte, donde su durabilidad y textura hace que el diseño sea más llamativo para el cliente.

- Servicios de asesoría: Los servicios de asesorías, están enfocados en estrategias de Venta, Diseños Publicitarios, además, se contará con personal capacitado, para brindar nuevas alternativas de posicionamiento y técnicas de ventas, beneficiando directamente a los comerciantes y de alguna u otra forma a sus clientes.
- Diseño de páginas web: Ofrece el servicio de páginas Web, para empresas que estén dispuestos a expandirse a nivel nacional e internacional, logrando de esta forma proyectar, su marca a otros mercados, con el fin de incrementar sus ventas y poseer una mayor rentabilidad en sus negocios.

4.3 EL MERCADO META DE LOS BIENES Y/O SERVICIOS

4.3.1 El mercado meta

La caracterización y segmentación del mercado meta es el siguiente: El sector comercial como almacenes de cadena, electrodomésticos, muebles, panaderías, supermercados y demás gremios productivos. Otro segmento, son todas personas naturales o jurídicas que requieran capacitación en técnicas de ventas, y asesoría para la creación de negocios, todo esto con el propósito de satisfacer cualquier nicho de mercado. Los dueños o administradores del sector comercial, esta representado en un sesenta y cinco por ciento por el género masculino y un treinta y cinco por ciento al género femenino.

Puerto Berrío, es una ciudad del Departamento de Antioquia y está ubicado en la subregión del Magdalena Medio, cuenta con una población aproximada de 45.000 habitantes, de los cuales el 80% corresponde al área urbana y el 20% al área rural. La temperatura ambiente promedio de Puerto Berrío es de 28° C aproximadamente. Se encuentra a 285 kilómetros de la ciudad de Medellín. Los clientes de la empresa, serán empresarios, comerciantes y persona independiente de la región, que requieran ver aumentada sus ventas actuales, mediante la publicidad.

La demanda del servicio de publicidad, está creciendo a una tasa acelerada, debido a la proliferación de nuevas empresas, que buscan posicionarse en la mente de sus clientes, a través de la promoción de sus marcas. En general, la empresa, será un puente entre el comercio y sus clientes, con el propósito de suministrar información y proveerles un canal de ventas. Los clientes, serán empresas, las cuales consideran, la publicidad visual, como un medio representativo que puede generar ventas adicionales; serán empresas variadas, desde almacenes y supermercados, hasta instituciones públicas y privadas, empresas y compañías de la región.

4.3.2 Estudio del mercado consumidor

- **Objetivos del estudio del mercado consumidor:** PUBLYPARK, desea identificar los medios de comunicación más utilizados en el mercado porteño, además conocer la opinión del público con respecto a los servicios publicitarios que se ofrecen en el municipio, igualmente el tipo de cliente que adquirirá el servicio.

- **Medios a través de los cuales se realizó el estudio del Consumidor:** Para la investigación de la aceptación de una empresa de publicidad, se realizó una encuesta de once preguntas. Formada por preguntas abiertas y cerradas; además se diseñó preguntas de filtro, con el fin de identificar la credibilidad de las respuestas de los encuestados, véase Anexo A. Las encuestas, fueron aplicadas a comerciantes y empresarios de la región.

El día 19 de Diciembre de 2008, se realizó, una exposición de la idea de negocio, el cual obtuvo un 85% de aceptación, representada en 150 personas que visitaron el stand. En consecuencia a lo anterior, se deduce que una empresa como PUBLYPARK dedicada al mercadeo y la publicidad, será generalmente aceptada entre los comerciantes y empresarios porteños.

- **Aplicación de la Medios:** La investigación de mercado, se realizó al sector comercial, como supermercados, almacenes de electrodoméstico, de ropa y empresarios, a gerentes de empresas como Empresas Públicas de Medellín “EPM”, Gases de Santander “Gasán” y Empresa Antioqueña de Telecomunicaciones “Edate”. El medio por el cual, se hizo la investigación de mercados, fue aplicación de encuestas personales, participación en exposición de la feria EXPOMARKETING II, en donde PUBLYPARK, mostró su portafolio de servicios y promocionó la empresa a los clientes potenciales, por medio de volantes, tarjetas de presentación y plegables.

- **Resultados del estudio de los consumidores:** Los consumidores directos de la empresa, son los establecimientos de comercio, los cuales están clasificados en alimenticios, almacenes de ropa y servicios, siendo estas dos actividades económicas las de mayor demanda en la región; otro tipo de consumidor, son los empresarios y las industrias. Los criterios de compra de los consumidores, al realizar el estudio de mercado, se puede tener en cuenta que los clientes de la región, escogen una marca o producto por precio y la calidad.

De acuerdo al estudio de los consumidores, se determino que el público porteño, es muy exigente debido que cada día desea proyectarse frente a su competencia, como la mejor opción de satisfacción en el ámbito comercial, los consumidores desean innovación, calidad, y precios bajos en los servicios de publicidad. Véase Anexo B.

Los clientes futuros de PUBLYMARK, están ubicados directamente en el sector comercial del área urbana del municipio, son dueños o administradores de los establecimiento de comercio, la mayoría son mujeres en el sector comercial de elementos de vestir y el resto como ferreterías, comidas entre otros son de genero masculino de edades entre los 24 y 50 años en ambos géneros, son de estrato 3 y 5, su nivel educativo es al menos el bachillerato y son clientes que desean tener resultados rápidos con utilidades altas, es decir, realizan cualquier estrategia, pero que en corto tiempo les de resultados favorables y ganancias para su establecimiento comercial o empresa.

Estos clientes, están ubicados en Colombia en el departamento de Antioquia en el área urbana del Municipio de Puerto Berrío, región del Magdalena Medio, mas específicamente en la zona comercial de este municipio.

El Plan Básico de Ordenamiento Territorial, consolida a Puerto Berrío, nacional e Internacionalmente por su ubicación estratégica, como centro del Magdalena Medio en la presentación de servicios y en potencia agroindustriales, turísticas, pecuarias, comercial e industriales, para lo cual se aprovechan las ventajas ofrecidas para el aumento económico del municipio, esto hace que vaya creciendo el sector comercial que está ubicado en el centro y cerca al muelle Portuario de la localidad, de igual forma la administración Municipal, realizara grandes proyectos como lo son la implementación de una zona franca y la modalidad de transporte multimodal, estos proyectos contribuirán al desarrollo de Puerto Berrío.

4.4 EL MERCADO PROVEEDOR

4.4.1 Proveedores

En las Cuadros 2, 3 y 4, se relaciona una lista de los posibles proveedores de insumos, con el objetivo de realizar un estudio, que permita elegir un distribuidor acorde a las necesidades de la empresa.

Cuadro 2. Proveedor 1 **AUTO PLOTTER MEDELLIN**

Maquinaria	Precio	Tiempo de entrega	Dirección
PLOTTER DE CORTE GRAPHTEC CE 5000-60	\$ 3.900.000	4 Días después de con firmar la compra	Medellín, Colombia
PLOTTER DE CORTE CREATION CT 630	\$1.899.000	4 Días después de confirmar la compra	Medellín, Antioquia

Cuadro 3. Proveedor 2 **ROSO LTDA**

Material	Precio X Metro	Forma De Pago	Tiempo De Entrega	Dirección
Papel Para Plotter	\$ 28.000	De contado	4 días	Medellín
Papel Couche	\$ 2.125	De contado	4 días	Medellín
Papel Opalina	\$ 941	De contado	4 días	Medellín
Papel Propacolte	\$ 1.133	De contado	4 días	Medellín
Papel Bond	\$ 765	De contado	4 días	Medellín
Papel Periódico	\$ 676	De contado	4 días	Medellín
Tinta	\$ 49.500	De contado	4 días	Medellín

Cuadro 4. Proveedor 3 **INTERACT PLOTTER**

Materiales	Precio	Forma de pago	Tiempo de entrega	Dirección
Papel Para Plotter	\$ 30.000	De contado	2 días	Medellín
Papel Couche	\$ 4.125	De contado	2 días	Medellín
Papel Opalina	\$ 1.100	De contado	2 días	Medellín
Papel Propacolte	\$ 1.133	De contado	2 días	Medellín
Papel Bond	\$ 800	De contado	2 días	Medellín
Papel Periódico	\$ 690	De contado	2 días	Medellín
Tinta	\$ 51.000	De contado	2 días	Medellín

4.4.2 Estudio del Mercado de Proveedor

- Variables estudiadas del mercado proveedor: En el momento de elegir los proveedores, PUBLYMARK, tendrá en cuenta variables como: el precio, calidad, variedad, distancia, tiempo de entrega, servicio pos-venta y confiabilidad en el momento de contactar con el proveedor.

Además, la entrega completa del pedido, hecho que por parte de la empresa, es uno de los parámetros más importante para elegir al proveedor, porque es la forma de cumplirle al cliente, de manera completa con las cantidades acordadas, igualmente el tiempo de entrega de los insumos, es fundamental para cumplir con las fechas, establecidas, en los contratos de compra.

Por otra parte, la variedad en los tipos de materiales y la tecnología, es esencial en la elaboración de los productos de la empresa, por esta razón los insumos que se utilizarán, serán de primerísima calidad, para el diseño publicitario.

- Medios a través de los cuales, se realizó el estudio del mercado proveedor
Se realizó el estudio de mercado de los proveedores por medio de entrevistas telefónicas y cotizaciones, véase Anexo C, analizando el servicio y el conocimiento de los suministros requeridos de la persona quien atiende el teléfono, el tiempo de llegada de los materiales, el precio y las ofertas ofrecidas por la cantidad de unidades adquiridas por la empresa.

- Aplicación de los Medios

Proveedor: Roso Ltda
Nombre del Cotizante: Leidy Arango
Medio: Telefónico
Lugar: Cabina de Telefonía
Fecha: Mayo 04 de 2009

Proveedor: Interact Ltda
Nombre del Cotizante: Leidy Arango
Medio: Telefónico
Lugar: Cabina de Telefonía
Fecha: Mayo 04 de 2009

- Resultados del estudio de los proveedores

En el cuadro 6, se puede ver el proveedor elegido por la empresa porque cumple con todas las exigencias establecidas por la organización.

Cuadro 5. Resultado del estudio del proveedor 1.

Roso Ltda					
Dirección Medellín, Antioquia Tel.262 862					
Producto	Precio X Metro	Forma De Pago	Tiempo De Entrega Del Producto	Confiable	Poco Confiable
Papel Para Plotter	\$ 28.000	De contado	4 Días		X
Papel Couche	\$ 2.125	De contado	4 Días	X	
Papel Opalina	\$ 941	De contado	4 Días	X	
Papel Propacolte	\$ 1.133	De contado	4 Días		X
Papel Bond	\$ 765	De contado	4 Días	X	
Papel Periódico	\$ 676	De contado	4 Días	X	
Tinta	\$ 49.500	De contado	4 Días		X

- Fortalezas: Algunas fortalezas que se encontraron en el proveedor ROSO LTDA, son: Bajos precios, la forma de pago, si es cliente nuevo de contado y si es cliente antiguo, será a crédito con un plazo de pago de dos meses.

- Debilidades: Las debilidades de este proveedor fueron: Baja calidad en los productos y el tiempo de entrega de los insumos, es mayor que los demás proveedores.

Cuadro 6. Resultado del estudio del proveedor 2.

Interact Ltda Dirección Medellín Tel. 2307944					
Producto	Precio	Forma de Pago	Tiempo de Llegada del Producto	confiable	Poco Confiable
Papel Para Plotter	\$ 30.000	De contado	2 Días	X	
Papel Couche	\$ 4.125	De contado	2 Días	X	
Papel Opalina	\$ 1.100	De contado	2 Días	X	
Papel Propacolte	\$ 1.133	De contado	2 Días	X	
Papel Bond	\$ 800	De contado	2 Días	X	
Papel Periódico	\$ 690	De contado	2 Días	X	
Tinta	\$ 51.000	De contado	2 Días	X	

- **Fortalezas:** El proveedor INTERACT LTDA, posee fortalezas como la buena calidad, la confiabilidad y el tiempo de entrega de los insumos.
- **Debilidades:** Algunas debilidades que se encontraron fueron: El precio de los insumos, es mayor que los demás proveedores, además esta entidad maneja una forma de pago muy rígida, es decir de contado.

4.5 EL MERCADO COMPETIDOR

4.5.1 Competidores

Se puede considerar, competencia indirecta, ya que estas empresas ubicadas en el municipio de Puerto Berrío, no ofrecen los servicios que presta la empresa PUBLYPARK. En el cuadro 7, se describe toda la información correspondiente, datos como: Nombre, dirección y clase de productos que ofrecen al mercado.

Cuadro 7. Competidores

Nombre Empresa	Dirección	Productos suministrados
IMPRESOS GRAFICOS (Litografía)	Carrera1 Entre Calle 50 y 51 Tel. 833 3381	Tarjetas, Volantes, Afiches, Talonarios y Plegables.
LITOGRAFIA ANTIOQUIA	Calle 50 N°7 19 Tel. 833 1393	Almanaques, Volantes, Plegables, Afiches, Tarjetas, Pendones, Pasa Calle y Impresos Digitales.
NEVADO VALLAS	Carrera 5 N° 10 – 12	Pendones, pasacalles

4.5.2 Estudio del mercado competidor

Variables estudiadas del mercado Competidor: Las variables estudiadas en los competidores, determinaron que la relación de calidad-precio, no es la mas optima, para los clientes; igualmente la tecnología que emplea, no es adecuada, es decir no emplean equipos modernos, por esta razón su capacidad de producción, es muy limitada, debido que no generan innovación, ni creatividad en sus diseños publicitarios.

Por otra parte, en el momento del estudio de la competencia, se encontraron algunas fortalezas, como el buen servicio que ofrece a sus clientes, igualmente brindan información clara y verídica en el momento de adquirir un servicio publicitario, además poseen una gran fortaleza, la cual es el posicionamiento que tienen actualmente en el mercado. Conjuntamente con lo anterior, el mercado competidor presenta, debilidades como carencia de innovación en los diseños, la calidad del producto y la falta de tecnología de punta en la maquinaria que utilizan.

Estrategias y medios para el estudio del mercado competidor: PUBLYPARK, utilizo como estrategia para el estudio de la competencia, la consulta por medio de cotizaciones y entrevista con las personas que atendieron las visitas en las litografías.

Aplicación de los Medios: Nombre de la Competencia: Impresos Gráficos, Nombre del Cotizante: Tatiana Castillo, Dirección: Calle 1 Entre Calle 50 y 51 Tel. 833 3381, Fecha: Mayo 02 de 2009, Hora: 3:00 p.m., Medio: Entrevista y cotización.

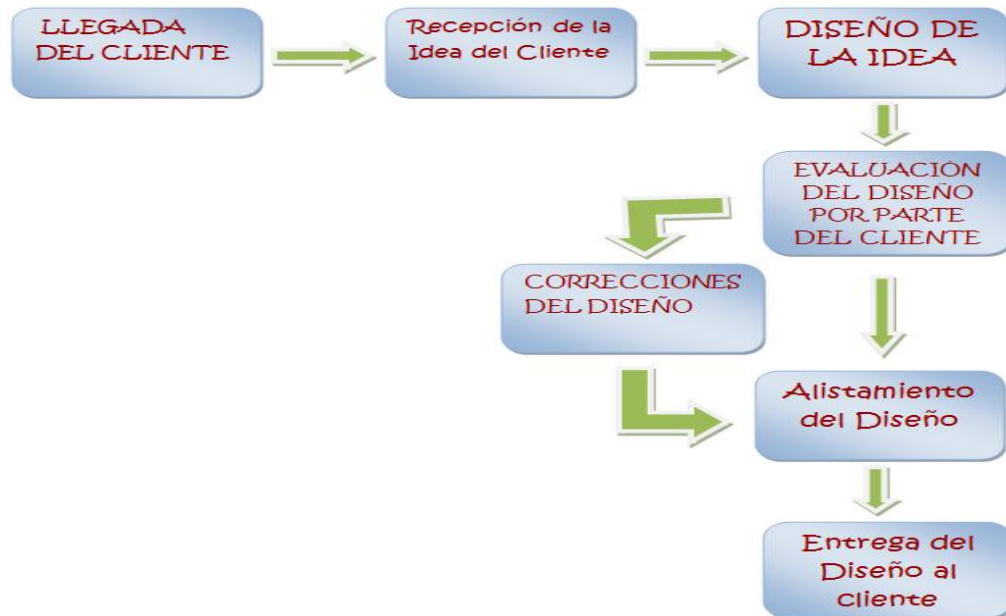
Nombre de la Competencia: Litografía Antioquia, Nombre del Cotizante: Tatiana Castillo, Dirección: Calle 50 Nro. 7 19 Tel. 833 13 93, Fecha: Mayo 02 de 2009, Hora: 4:00 p.m., Medio: Entrevista y Cotización

4.6 EL MERCADO DISTRIBUIDOR

4.6.1 Distribución

Por medio del siguiente flujo grama, PUBLYPARK, pretende describir el proceso de la distribución del producto, desde que el cliente contacta a la empresa, hasta el momento de la entrega del producto.

Figura 1. Proceso de distribución



4.6.2 Distribución a través de terceros

- Las variables que se estudiaron del mercado Distribuidor

PUBLYPARK, planea brindar los servicios de publicidad en manera directa, por lo tanto no se tendrá distribución de los servicios a través de terceros.

- Estrategias y medios para el estudio del mercado distribuidor

La empresa, inicialmente, no maneja distribuidores, debido a que tendrá solo un punto de venta en la cual se centrará en ofrecer desde allí todos sus servicios al público. Si en varios años de funcionamiento, el crecimiento de la empresa, lo permite, por la misma expansión del mercado, se crearán otros puntos de venta, ubicados en ciudades estratégicas del país.

Aplicación de la Medios: La empresa, no aplicó ningún tipo de investigación al mercado distribuidor, porque no contratará ningún intermediario, para la venta de sus servicios

Resultados del Estudio del mercado Distribuidor: PUBLYPARK, determinó que no necesita utilizar intermediarios, para publicitar los servicios ofrecidos, debido a que la publicidad se maneja en forma directa con sus clientes y por ser esta su razón de ser.

4.6.3 Distribución Directa

Medios a través de los cuales se hará la distribución del producto: La venta, se efectuara en el punto directo de venta de la empresa, por medio del asesor comercial; su tarea se centrara en ofrecer e informar a los clientes potenciales los servicios que ofrece la empresa, además será el encargado de vender la imagen de la empresa en el mercado porteño.

Se prevé que PUBLYPARK, estará ubicada en la parte central del municipio, cerca a los entes financieros y diferentes establecimientos de comercio del municipio, esta ubicación hace que el acceso a la empresa, sea más fácil para cualquier persona o entidad que necesite contratar los servicios de la empresa.

Fuerza de ventas: El cuadro 8, describe la fuerza de ventas que tendrá PUBLYPARK, con su respectivo salario y el cargo que tendrá dentro de la empresa.

Cuadro 8. Fuerza de ventas

Cant.	Cargo	Perfil	Costo
1	Asesor de ventas	Se encarga de la búsqueda de los clientes para la trasmisión de los servicios que ofrece la Empresa, es quien vende la empresa, realiza las estrategias en promoción y divulgación de la empresa, inicia y termina los contratos con los clientes, efectúa el servicio posventa con seguimientos y fidelidad con los clientes.	\$ 670.000

4.6.4 Manejo de inventarios

El nivel de producción de PUBLYPARK, será hecho bajo pedido, es decir de acuerdo a la demanda que se tenga en el mes o en la semana, por esta razón las compras de insumos, se efectuaran de acuerdo a la proyección de ventas, por consiguiente el inventario de cada mes será de un 20% de las compras de dicho mes.

4.6.5 Comunicación

PUBLYPARK, tendrá tres tipos de servicios la cual se dividirá en publicidad impresa, servicios de asesorías y diseño de páginas Web, los cuales se referencia a continuación:

Servicios de publicidad impresa: Esta categoría, consiste en el diseño e igual forma impresiones de volantes, plegables, Tarjetas de presentación, pendones, calendarios y afiches.

Servicios de asesoría: Los servicios de asesorías que ofrecerá PUBLYPARK, estarán enfocados en estrategias de Ventas y Diseños Publicitarios.

Diseño de páginas web: PUBLYPARK, brindara el servicio de diseño de páginas Web, a empresas que pretendan darse a conocer, ya sea a nivel nacional e internacional, logrando de esta forma, expandirse a otros mercados.

NOMBRE DE LA EMPRESA: PUBLYPARK



Los colores corporativos son: El azul, por medio de este color se quiere proyectar seriedad y criterio con cada uno de los servicios que la empresa, ofrecerá al mercado; con el color naranja, se pretende transmitir calidez y amabilidad con los clientes; el color negro representa la razón de ser de la empresa, guiando a cada uno de los usuarios a la conquista de su marca.

4.6.6 Actividades de promoción y divulgación

La estrategia de promoción, consistirá en ofrecer a los clientes fieles un espacio publicitario en la página Web de PUBLYPARK, por un lapso de tiempo de dos semanas, y a los futuros clientes obsequios en material P.O.P, además de descuentos especiales a los mejores clientes.

PUBLYPARK, hará uso de los distintos medios de comunicación como la radio en a AM y FM, la televisión nacional, regional y local, y todo lo relacionado a la publicidad impresa como volantes, plegables, afiches y calendarios, por lo tanto los diseños y la distribución de esta publicidad, estará a cargo de la misma empresa, debido a que es el servicio que se ofrecerá en el mercado, demostrando de esta forma los diferentes servicios que se ofertará en Puerto Berrio.

Como ultima estrategia de comunicación, se hará por medio de los eventos y ferias que se presenten en Puerto Berrío, para así lograr un posicionamiento adecuado frente al mercado local.

4.7 PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

4.7.1 Factores que influyen en la determinación de los precios de los productos

Para determinar el precio de los productos que ofrece la empresa, se tiene en cuenta factores como la competencia y los costos de producción de cada uno de los productos publicitarios, en el cuadro 9, se describen las variables que PUBLYPARK tuvo en cuenta al fijar los precios de los productos de publicidad.

Cuadro 9. Variables en la determinación de precios

Producto	Competencia	Calidad del producto	Valor agregado (asesorías)
Pendones pequeños	NO	SI	SI
Pendones medianos	NO	SI	SI
Pendones grandes	NO	SI	SI
Volantes x Paquete de 100	SI	SI	SI
Afiches Pequeños	SI	SI	NO
Afiches Medianos	SI	SI	NO
Afiches Grandes	SI	SI	NO
Plegables	SI	SI	NO
Tarjetas x Paquete de 100	SI	SI	NO
Diseño pagina web	NO	SI	SI

4.7.2 Los Precios de los productos tomando como base los costos

En el siguiente cuadro se muestran los costos fijos y variables que intervienen directamente en la producción de los productos publicitarios de PUBLYPARK que se tomaran como base para la determinación de los precios de cada línea.

Cuadro 10. Precios de los productos con relación a los costos

Producto	Tipo de material	Costo Total	Precio \$
Pendón Pequeño	Plotter	\$ 32.500	70.000
Pendón Mediano	Plotter	\$ 40.600	120.000
Pendón Grande	Plotter	\$ 59.800	180.000
Afiche Pequeño	Opalina	\$ 37.680	80.000
Afiche Mediano	Opalina	\$ 44.118	120.000
Afiche Grande	Opalina	\$ 82.941	180.000
Plegable	Propacolte	\$ 47.854	90.000
Volante	Bond	\$ 22.355	75.000
Volante	Periódico	\$ 14.084	50.000
Volante	Propacolte	\$ 31.285	90.000
Tarjetas	Couché	\$ 20.956	55.000

4.7.3 Los Precios de los productos propuestos

PUBLYMARK, determino los precios de los productos con base a los costos de producción y a la competencia, en el cuadro 11, se referencia los precios que se fijaron al mercado local.

Cuadro 11. Listado de precios

Producto	Precio.
Pendones pequeños 1m x 90cm	70.000
Pendones medianos 1.20m x 90cm	120.000
Pendones grandes 1.60m x 90cm	180.000
Volantes x Paquete de 100	50.000
Afiches Pequeños	80.000
Afiches Medianos	120.000
Afiches Grandes	180.000
Plegables x 100	90.000
Tarjetas x Paquete de 100	55.000
Diseño pagina web	900.000

4.7.4 Política de precios

La política de precios, se hará de acuerdo a los costos de producción y gastos de operación, de igual forma, se tendrá en cuenta los precios de la competencia, con la finalidad de ser competitivos y no tener los precios de los servicios más altos o por debajo del mercado.

Además los descuentos, se llevaran a cabo por medio de clientes potenciales y fieles de la empresa, a este tipo de personas, se les hará un seguimiento y se les obsequiara material publicitario de sus productos o servicios que oferten en el mercado, generando de esta forma una percepción positiva ante los clientes.

Para garantizar la seguridad en las ventas, los clientes efectuarán el pago por adelantado del 50% del importe final del trabajo, una vez aceptado el pedido por parte del cliente, cuyo pago se hará mediante pagaré bancario, abono en cuenta, talón, contado u otra forma que se acuerde. Efectuando el pago del otro 50 % a la entrega. No se comenzará, el trabajo hasta tener constancia del pago de la cantidad adelantada, justificante del banco en caso de abono en cuenta.

4.8 COSTOS ASOCIADOS A LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN

La agencia de publicidad incurrirá al mes en los siguientes costos para la comercialización de sus servicios de publicidad e imagen corporativa:

Cuadro 12. Costos de comercialización

Descripción	Cantidad	Costo unitario	costo total comercialización
Asesor de ventas	1	\$ 400.000	\$ 670.000
Transporte			\$ 80.000
Total			\$ 750.000

4.9 RIESGOS Y OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Por medio del estudio del mercado, se identificaron algunos riesgos como el bajo rendimiento en ventas por carecer de recursos humanos calificados, además la falta de compromiso del personal con el trabajo asignado, más aún la resistencia por parte de los clientes a establecer cambios e innovación en la publicidad de su empresa. En contraste a lo anterior, el mercado local presenta, oportunidades como nuevas alternativas de posicionamiento y ser pioneros en emplear nuevas técnicas de diseño en la publicidad

4.10 Plan de venta

A continuación el cuadro 13, refleja la cantidad de productos que tiene planeado vender PUBLYMARK cada año, igualmente el cuadro 14 describe los ingresos que desea tener la empresa durante cinco primeros años de producción.

Cuadro 13. Plan de ventas anual

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pendones pequeños	192	221	243	267	294
Pendones medianos	216	248	-273	301	331
Pendones grandes	216	248	273	301	331
Volantes x Paquete de 100	180	207	228	250	276
Afiches Pequeños	72	83	91	100	110
Afiches Medianos	72	83	91	100	110
Afiches Grandes	72	83	91	100	110
Plegables	120	138	152	167	184
Tarjetas x Paquete de 100	144	166	182	200	220
Diseño pagina web	24	28	30	33	37

Cuadro 14. Ingresos por ventas anuales

Ingresos por ventas					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pendones pequeños	\$ 13.440.000	\$ 16.375.632	\$ 19.084.980	\$ 22.242.590	\$ 25.922.627
Pendones medianos	\$ 25.920.000	\$ 31.581.576	\$ 36.806.748	\$ 42.896.424	\$ 49.993.638
Pendones grandes	\$ 38.880.000	\$ 47.372.364	\$ 55.210.122	\$ 64.344.636	\$ 74.990.456
Volantes x Paquete de 100	\$ 9.000.000	\$ 10.965.825	\$ 12.780.121	\$ 14.894.592	\$ 17.358.902
Afiches Peq.	\$ 5.760.000	\$ 7.018.128	\$ 8.179.277	\$ 9.532.539	\$ 11.109.697
Afiches Medianos	\$ 8.640.000	\$ 10.527.192	\$ 12.268.916	\$ 14.298.808	\$ 16.664.546
Afiches Grandes	\$ 12.960.000	\$ 15.790.788	\$ 18.403.374	\$ 21.448.212	\$ 24.996.819
Plegables	\$ 10.800.000	\$ 13.158.990	\$ 15.336.145	\$ 17.873.510	\$ 20.830.682
Tarjetas x Paquete de 100	\$ 7.920.000	\$ 9.649.926	\$ 11.246.506	\$ 13.107.241	\$ 15.275.834
Diseño pagina web	\$ 21.600.000	\$ 26.317.980	\$ 30.672.290	\$ 35.747.020	\$ 41.661.365
TOTAL	\$154.920.000	\$ 188.758.401	\$219.988.478	\$256.385.572	\$298.804.565

5. ANALISIS TÉCNICO (ANÁLISIS DE LA PRODUCCIÓN)

5.1 OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN

PUBLYPARK, tiene proyectado una producción de material publicitario como: Volantes, Plegables, Tarjetas de Presentación, afiches, pendones y Diseños de Páginas Web, con el fin de brindar a nuestros clientes varias opciones de posicionamiento de sus establecimientos comerciales, el tipo de producción, se hará de acuerdo a pedidos por día, también conocido como *Make to Order*, por tal motivo no tendremos límites para llevar a cabo nuestros servicios a los clientes.

- ✓ Aumentar cada dos meses un 2% de nuestro volumen de producción.
- ✓ Adquirir en un mediano plazo un aumento del 60% de la participación del mercado.
- ✓ Emplear tecnología de punta en nuestra maquinaria.
- ✓ Crear diseños creativos e innovadores a los clientes.

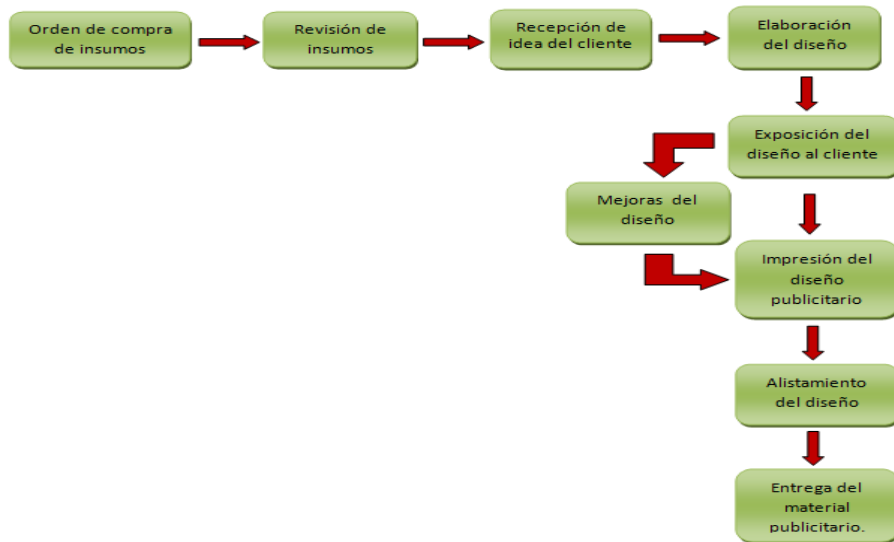
5.2 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN

En la Figura 2, refleja los procesos de producción de la empresa, desde el momento que se hace la compra de los insumos para la elaboración de los pedidos, hasta que se entrega el producto final al cliente.

5.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

En el cuadro 15, se describe el plan de producción, establecido por la empresa, por lo tanto tendrá una capacidad instalada máxima de producción mensual de ciento ochenta y cuatro productos publicitarios; los cuales se dividen de la siguiente manera: 22% en Pendones pequeños, 11% en pendones medianos, 10% pendones grandes, 11% en volantes, 8% en Afiches Pequeños, 7% en Afiches Medianos, 8% en Afiches Grandes, 10% en plegables, 14% en Tarjetas y finalmente 1% en diseño de página Web.

Figura 2. Proceso de producción



Cuadro 15. Capacidad de producción

Producto	Cantidad	Porcentaje	Valor unitario	Valor de las ventas
Pendones Pequeños	40	22%	\$ 70.000	\$ 2.800.000
Pendones mediano	20	11%	\$ 120.000	\$ 2.400.000
Pendones Grandes	18	10%	\$ 180.000	\$ 3.240.000
Volantes	20	11%	\$ 50.000	\$ 1.000.000
Afiches Pequeños	15	8%	\$ 80.000	\$ 1.200.000
Afiches Medianos	12	7%	\$ 120.000	\$ 1.440.000
Afiches Grandes	14	8%	\$ 180.000	\$ 2.520.000
Plegables	18	10%	\$ 90.000	\$ 1.620.000
Tarjetas	25	14%	\$ 55.000	\$ 1.375.000
Diseño de Pagina Web	2	1%	\$ 900.000	\$ 1.800.000
Total	184	100%		\$19.395.000

5.4 PLAN DE PRODUCCIÓN

A continuación se relaciona la producción Mínima mensual de la empresa en el cuadro 16.

Cuadro 16. Plan de producción mensual

Mínimo de ventas x mes			
PRODUCTO	CANTIDAD	Precio.	VALOR
Pendones pequeños	16	70.000	1.120.000
Pendones medianos	18	120.000	2.160.000
Pendones grandes	18	180.000	3.240.000
Volantes x Paquete de 100	15	50.000	750.000
Afiches Pequeños	6	80.000	480.000
Afiches Medianos	6	120.000	720.000
Afiches Grandes	6	180.000	1.080.000
Plegables	10	90.000	900.000
Tarjetas x Paquete de 100	12	55.000	660.000
Diseño pagina web	2	900.000	1.800.000
Total	109		\$12.910.000

5.5 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA PRODUCCIÓN

El cuadro17, referencia el talento humano, los materiales y maquinas necesarias, para la puesta en marcha, el funcionamiento de la empresa y solicitado para la producción.

Cuadro 17. Recursos materiales y humanos para la producción

Cant.	Materiales y humanos
1	Plotter de corte graphtec CE 5000-60
1	Plotter de corte creation CT 630
1	Equipo de Cómputo
2	Cuchillas para Plotter de corte
2	Cartuchos de Tinta Para Plotter
1	Mesa Rectangular

Continuación (Cuadro 17)

Cant.	Materiales y humanos
1	Maquina Litográfica
1	Guillotina Industrial
1	Publicista
1	Operador de planta

5.5.1 Locaciones

Se prevé que PUBLYPARK, estará situada en la parte central del municipio, allí se encuentran los diferentes establecimientos de comercio mas importantes de la ciudad, esta ubicación hace que el acceso a la empresa, sea más fácil para cualquier persona o entidad que necesita los servicios de la empresa, el local será tomado en arriendo a un costo de \$600.000 mensuales. La empresa tendrá área noventa metros cuadrados, dentro del cual el área de producción ocupará sesenta y seis metros cuadrados. Véase Anexo D.

El área de producción, contara con un espacio amplio para los Plotter, maquinaria, equipo de cómputo e insumos necesarios para los diseños. Contando con otro espacio para la parte creativa, donde el personal podrá trabajar sin interrupciones, haciendo más fácil su labor.

5.5.2 Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres.

En el cuadro 18, se describe la maquinaria, equipos, muebles y enseres requeridos para la producción de PUBLYPARK.

Cuadro 18. Requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres

Can.	Maquinaria	Costo	Proveedor
1	Plotter de corte GracphT EC CE 5000-60	\$ 3.900.000	Auto plotter Medellín
1	Plotter de corte creation CT 630	\$ 1.899.000	Auto plotter Medellín

Continuación (Cuadro 18)

Can.	Maquinaria	Costo	Proveedor
1	Maquina Litográfica	\$ 15.000.000	Auto plotter Medellín
3	Equipo de Cómputo	\$ 3.200.000	Compunet
1	Impresora Multifuncional	\$ 380.000	Compunet
1	Guillotina Industrial	\$ 8.000.000	
1	Mesa Rectangular	\$ 200.000	Bodega del Mueble
2	Escritorios	\$ 400.000	Bodega del Mueble
4	Sillas Reclinables	\$ 320.000	Compunet
1	Juego de Sala	\$ 480.000	Bodega del Mueble
1	Teléfono	\$ 80.000	Popeye
	Total	\$ 33.859.000	

5.5.3 Requerimientos de materiales e insumos.

Para la fabricación de los productos publicitarios de PUBLYPARK, se necesitan insumos de óptima calidad, por lo tanto el cuadro 19 informa, su respectivo precio y proveedor que lo suministrara.

Cuadro 19. Requerimientos de materiales e insumos.

Diseño publicitario	Tamaño	Insumo	Proveedor	Precio
Pendón Pequeño	100	Plotter	ROSO LTDA.	2.800.000
Pendón Mediano	100	Plotter	ROSO LTDA.	2.800.000
Pendón Grande	100	Plotter	ROSO LTDA.	2.800.000
Afiche Pequeño	170	Opalina	ROSO LTDA.	160.000
Afiche Mediano	170	Opalina	ROSO LTDA.	160.000
Afiche Grande	170	Opalina	ROSO LTDA.	160.000
Plegable	150	Propacolte	ROSO LTDA.	170.000
Volante	170	Bond	ROSO LTDA.	130.000
Volante	170	Periódico	ROSO LTDA.	115.000
Volante	150	Propacolte	ROSO LTDA.	160.000
Tarjetas	80	Couchè	ROSO LTDA.	170.000

5.5.4 Requerimientos de servicios

En el cuadro 20, se especifica los requerimientos de servicios públicos en el área de producción.

Cuadro 20. Requerimientos servicios públicos

Servicio	Proveedor	Costo promedio del servicio
AGUA	AGUAS DEL PUERTO	\$ 80.000
ENERGIA	EPM	\$ 220.000
Totales		\$ 300.000

5.5.5 Requerimientos de personal

En el cuadro 21, se hace referencia al personal requerido en el área de producción.

Cuadro 21. Requerimientos de personal

Cargo	Perfil	Capacitación	Salario	Prestaciones	Costo Salario
Diseñador grafico	Transmitir las ideas esenciales del mensaje de forma clara y directa, usando para ello diferentes elementos gráficos que den forma al mensaje y lo hagan fácilmente entendible por los destinatarios del mismo.	Se programaran asesorías por parte de la empresa con relación a nuevas técnicas en diseño grafico, pinturas, tecnología	Salario base \$1.080.000	Seguridad social \$359.856	\$1.359.856
Operador de planta	Operar las maquinas y tomar la responsabilidad del control y del funcionamiento de las mismas. Controlar el rendimiento y la calidad de la planta.	Se darán capacitaciones sobre maquinaria que utiliza la empresa en publicidad.	Salario base \$680.000	Salud \$226.576	\$ 906.576

5.6 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

Figura 3. Programa de producción

PROGRAMA DE PRODUCCIÓN																									
ACTIVIDADES	FEBRERO																								
	Semana 1					Semana 2					Semana 3					Semana 4									
	1	2	3	4	5	8	9	10	11	12	15	16	17	18	19	22	23	24	25	26					
Compra de Equipos	■	■	■	■																					
Acondicionamiento del área de trabajo				■	■	■	■	■																	
Contratación del personal						■	■	■	■																
Selección de Proveedores										■	■	■	■												
Adquisición de insumos														■	■	■	■								

6. ANALISIS ADMINISTRATIVO

6.2 PROCESOS ADMINISTRATIVOS

6.2.1 Descripción de los procesos administrativos

Los procesos administrativos, los realizará la persona en cargada de funcionamiento de la empresa, que esta en cabeza del administrador, quien actúa directamente con los socios de la empresa; los procesos administrativos son:

Selección de personal: La selección se realizara de acuerdo a la actividad que ejecutara el empleado, se tendrá una hoja de vida de cada candidato.

Compra de materiales: El auxiliar contable será la persona encargada de realizar las compras de los insumos de la empresa, las compras se efectuara de acuerdo a la demanda o proyecciones de ventas que se tengan en el mes.

Distribución y entrega del servicio: En el momento del pacto del servicio por parte de cliente, deberá efectuar por adelantado el 50% del servicio, seguidamente el 50% restante en el momento de la entrega del diseño. Esta entrega se hará en las instalaciones de la empresa.

Tipo de contratación: Se opto por la contratación a termino indefinido con el fin de brindar todas las garantías y mayor estabilidad al personal que se a vincular a la empresa, y por el conocimiento especifico que adquieren los empleados en el cumplimiento de sus funciones, es esencial para la empresa que sus trabajadores permanezcan durante un tiempo prolongado al servicio de PUBLIMARK. Se ha impuesto en nuestro medio la modalidad de contratación a corto plazo o termino fijo con el propósito de que la remoción del personal opere fácilmente, nuestra empresa por el contrario, quiere conservar la tradición de la primigenia contratación que resulta mas atractiva para las personas y aparte del pago de salario y prestaciones sociales se pretende incentivar a los trabajadores, todo ello redundará en beneficio de la empresa.

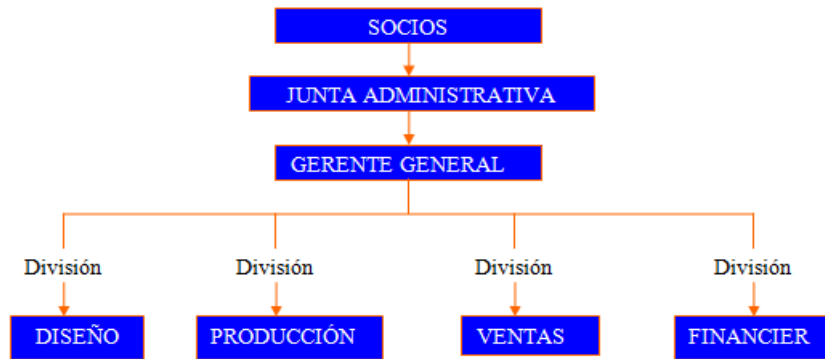
6.2.2 Procesos administrativos externalizados

El proyecto, no posee procesos administrativo externos, porque estos se realizan de internamente en la empresa, es decir, cualquier situación en la cual tenga que ver actuaciones de administración de la empresa como contabilidad, organización entre otros la junta de socios, tiene el deber de resolver cualquier dificultad, atendiendo las necesidades del personal y de la estructura de la empresa, solo en casos fortuitos, se utiliza algún servicio administrativo fuera de la empresa.

6.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

6.3.1 Organigrama

Figura 4. Organigrama



Reglamento Interno de Trabajo: La empresa estará sujeta a la legislación laboral vigente pero es necesario, mencionar el reglamento interno que seguirá la empresa fijado por la junta de socios:

- Ser puntuales a la entrada
- Mantener los espacios de trabajo limpios y organizados
- No comer en las oficinas
- Mantener en total secreto las actividad de la empresa
- No mencionar detalles a los clientes sobre otros clientes
- Utilizar debidamente los carnet que lo identifica como empleado de la empresa

6.3.2 Descripción funcional de la Organización

En la siguiente Cuadro, se muestra cada una de las funciones y divisiones administrativas, teniendo en cuenta la necesidad organizacional para el buen funcionamiento y desempeño de la empresa (Cuadro 22).

Cuadro 22. Manual funciones y procedimientos

DIVISIÓN ADMINISTRATIVA	FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS
GERENTE GENERAL.	Se encarga de la administración y funcionamiento de la empresa, vigila las labores de cada uno de los empleados intervinientes en el diseño, en área de venta, la recepción y el estado locativo en cuanto al orden, el aseo y el manejo de los dineros de la empresa, de igual forma el respeto con lo clientes y los empleados, la calidad y exclusividad en el servicio. Designa y contrata el personal, especializado cuando sea requiero, actúa de forma directa en todas y cada una de las funciones de sus empleados. La relación con el personal, es de manera familiar y amistosa, sin ningún sentido jerárquico, ya que el gerente en algunas situaciones, tendrá el deber de vincularse con actividades que se deban hacer para el cumplimiento de un pedido con los clientes, es decir, realizar labores externas a sus correspondientes.
DISEÑO Y PRODUCCIÓN.	Recepción de las ideas de los clientes, materializa los diseños publicitarios, realiza asesorías en temas de publicidad, es el responsable del cumplimiento con los clientes en fecha señalas para la entrega de un producto publicitario. Es el encargado de la exclusividad en los diseños y el reconocimiento de la innovación y creatividad de la empresa.
VENTAS	En el área de las ventas, es el encargado de la búsqueda de los clientes, para la anunciación de los servicios que ofrece la empresa, es quien vende la empresa, realiza las estrategias en promoción y divulgación de la empresa, inicia y termina los contratos con los clientes, efectúa el servicio posventa con seguimientos y fidelidad con los clientes.
FINANCIERO.	Se encarga del sistema financiero de la empresa, del funcionamiento y rentabilidad de la inversión, es quien recibe y fija las formas de pago, realiza los contratos con los proveedores, autoriza los pagos de nomina, honorarios, comisiones, servicios y afines. Brinda el servicio y saludo inicial con los clientes de manera personal o telefónicamente, realiza oficios o cartas que se requieran, efectúa los pagos de los servicios públicos, consigna los pagos de nomina, proveedores, honorarios y todo lo relacionado con los bancos o cualquier otra entidad, es la persona pendiente de las entregas de los productos publicitarios o de algún servicio requerido por los clientes, es quien maneja la agenda de entrega.

6.4 RECURSOS MATERIALES Y HUMANOS PARA LA ADMINISTRACIÓN

6.4.1 Locaciones

PUBLYMARK, utilizara como instalaciones locativas para su funcionamiento, un local tomado en arriendo que mide noventa metros cuadrados. En donde funcionara tanto el área, como operativa.

El área administrativa, se dividirá en dos partes, la cual constara de la zona creativa y la recepción, de esta forma el personal podrá trabajar sin interrupciones haciendo más fácil su labor de creativos, este espacio estará equipado con un escritorio, equipo de cómputo y estanterías necesarias para desarrollar labores administrativos. En el plano que se anexa, se puede visualizar la forma como estará dispuesta los espacios locativos de la empresa.

6.4.2 Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

En la siguiente Cuadro, se detallan los equipos necesarios, para un óptimo funcionamiento administrativo de la empresa (Cuadro 23).

Cuadro 23. Requerimientos de equipos, software, muebles y enseres.

Cant.	Equipos, muebles y enseres	Costos	Proveedor
1	Equipo de Cómputo	\$1.067.000	Compunet
1	Impresora Multifuncional	\$380.000	Compunet
2	Escritorios	\$400.000	Bodega del Mueble
2	Sillas Reclinables	\$160.000	Compunet
1	Juego de Sala	\$480.000	Almacén Malibú
1	Teléfono	\$80.000	Almacén Malibú
	Total	\$2.567.000	

6.4.3 Requerimientos de materiales de oficina.

Lo requerimientos para de materiales, para el funcionamiento de la oficina son: Resmas de papel blanco, tijeras, lápices, lapiceros, sacapuntas, perforadora, grapadora, sellos, almohadillas para tinta, saca ganchos, porta lápices y ganchos legajadores. Todos estos, son los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades de la oficina de la empresa.

6.4.4 Requerimientos de servicios.

En el cuadro 24, PUBLYMARK, referencia los servicios públicos que requiere en el área administrativa.

Cuadro 24. Requerimientos de servicios en el área administrativa

Servicio	Proveedor	Costos promedio del servicio
ENERGIA	EPM	\$170.000
AGUA	CONHYDRA S.A E.S.P	\$40.000
TELEFONO E INTERNET	EDATEL	\$90.000
Total		\$ 300.000

6.4.5 Requerimientos de personal

A continuación, se relaciona el personal requerido para el funcionamiento administrativo de la empresa (Cuadro 25).

Cuadro 25. Requerimientos de personal en el área administrativa

Cargo	Perfil	Capacitación	Salario	Prestaciones	Total Salario
Auxiliar contable	Llevar bajo su dependencia y responsabilidad, la contabilidad de la empresa. Desempeñando con integridad y responsabilidad sus tareas y obligaciones del cargo	Será capacitada en Contabilidad, sistemas financieros.	\$558.656	Salud \$41.344	Salario base \$600.000

Continuación (Cuadro 25)

Cargo	Perfil	Capacitación	Salario	Prestaciones	Total Salario
Administrador	Dirigirá, coordinará y planeará los programas administrativos en beneficio de la actividad de comunicación e imagen corporativa para las empresas vinculadas. Tomará decisiones pertinentes en beneficio de la empresa.	Inducción de cómo gerenciar una buena empresa con dedicación exclusiva a la misma y de total agrado.	\$1.358.656	Salud \$41.344	Salario base \$1.400.000
Recepcionista	Atender cordialmente a los clientes de la empresa, entregarlos diseños publicitarios	Se asesorara de cómo dar atención telefónica, envíos de mensajería o correos. Preparación de salas en reuniones.	\$455.556	\$151.791	Salario base \$607.347
Asesor de ventas	Se encarga de la búsqueda de los clientes para la trasmisión de los servicios que ofrece la Empresa, es quien vende la empresa, realiza las estrategias en promoción y divulgación de la empresa.	El asesor de ventas, tendrá capacitacion es en Técnicas de ventas, Mercadeo, Psicología del consumidor y Atención a clientes.	\$ 628.656	\$209.468	Salario base \$ 838.154

6.5 Programa de administración

Figura 5. Programa de administración

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN															
ACTIVIDADES	FEBRERO														
	8	9	10	11	12	15	16	17	18	19	21	22	23	24	25
Compra de Equipos	■	■	■	■											
Acondicionamiento del área de trabajo				■	■	■	■								
Contratación del personal						■	■	■							
Selección de Proveedores									■	■	■				
Adquisición de insumos												■	■	■	

7. ANALISIS LEGAL

7.1 TIPO DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

El tipo de organización de la empresa, es de Responsabilidad Limitada, por que la constitución de la empresa, se hace por medio socios o inversionistas capitalistas, que aportan con su propio patrimonio que los hace dueños y socios a la vez; crear este tipo de sociedad, tiene ventajas competitivas, tales como una solución para una pequeña empresa en el caso de PUBLYMARK, como la responsabilidad de los socios es limitada, se protege así la inversión propia y además el impuesto de la sociedad permite realizar múltiples deducciones.

La empresa, posee características tales como: Razón social, los socios son responsable de la administración de la empresa, los cuales conforman una junta directiva, los aportes de los socios, son por partes iguales, lo que puede ser en efectivo, enseres o capacidad humana, es por esta razón que la empresa, es de Responsabilidad Limitada.

7.2 Certificaciones y gestiones ante entidades publicas

Los requisitos para el funcionamiento organizacional de la empresa ante cámara de comercio están referenciados en el cuadro 26:

Cuadro 26. Certificaciones legales

DESCRIPCIÓN	VALOR
Acta de constitución	\$ 262.000
Industria y comercio	\$ 55.000
Rentas departamental	0.7 % \$ 210.000
Total	\$ 527.000

7.3 ANALISIS SOCIAL

Los empleos que genera la empresa recaen sobre personas que directamente cumplan con los requerimientos establecidos en el perfil acorde con las funciones de su dependencia. Si bien es cierto que la actividad que desarrollará la empresa en principio no requerirá de mucha mano de obra, será política nuestra servir a la comunidad apoyando los programas de salud, educación y medio ambiente, promocionando campañas y divulgando información de interés para la población, utilizando nuestros recursos de publicidad.

PUBLYMARK, generará seis empleos directos residentes en el Municipio de Puerto Berrio, además, se brindará cinco empleos indirectos a mujeres cabezas de familias o mujeres víctimas de la violencia intrafamiliar.

La labor de crear empresa ha sido una tarea de pocos, toda vez que en las universidades se capacita para ser empleado, de ahí la gran demanda laboral que se ha incrementado con las crisis económicas de los últimos años, por eso pretendemos desarrollar nuestra profesión de manera independiente. En este orden de ideas, se podría incluir dentro de este ámbito, así sea de manera indirecta, los recursos económicos que ingresan a nuestros hogares y a los del personal que se vincule.

7.4 ANALISIS AMBIENTAL

PUBLYMAR, es una empresa comprometida con la comunidad de Puerto Berrío, por esta razón apoyaremos los programas ambientales y de reforestación dirigidos por la Alcaldía Municipal y los eventos de educación, cultura y recreación.

Contribuiremos con el ecosistema destinando el 8% de las utilidades a la siembra de árboles con el fin de ayudar a la reforestación en el Municipio de Puerto Berrio, como reserva para fomentar la siembra de pinos.

8 ANALISIS FINANCIERO

Los socios de PUBLYMARK aportarán un capital de \$ 10.000.000, y requiere para desarrollar su actividad económica \$ 46.000.000, los cuales serán adquiridos a través de un préstamo de Fomento de Bancoldex, el cual será pagado en 60 cuotas en un plazo de 60 meses, el sector financiero tiene unas líneas de créditos blandas con condiciones especiales para fomentar y generar la creación de empresas.

De acuerdo al análisis financiero, los ingresos por ventas de servicios irán creciendo año tras año en una proporción ventajosa, en el primer año la empresa no tendrá ganancias, pero a partir del segundo año de operación el proyecto tendrá una rentabilidad de \$ 16.784.596, aumentado año tras año sin originar pérdidas.

El proyecto presenta una Tasa interna de retorno de 895% y un VPN de \$ 91.642.335, muy superior a cualquier opción financiera existente en el mercado económico. El valor presente neto, al 23% es de \$ 91.642.335 por consiguiente se puede concluir que el negocio es viable desde el punto de vista financiero, todo ello da a entender que es un excelente negocio, en el sentido de recuperación rápida de la inversión y el posicionamiento económico de la empresa.

8.1 ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO

8.1.1 Recursos Propios

El cuadro 26, describe la cantidad aportada por cada socio, éste aporte estará destinada al capital de trabajo, lo cual se dispondrá de este monto en el momento que la empresa empiece su producción.

Cuadro 27. Aportes de los socios

Nombre del socio	Aporte al capital	Fecha
Tatiana Castillo Arias	\$ 3.333.000	Enero 20 de 2010
Leidy Arango García	\$ 3.333.000	Enero 20 de 2010
Diana Llorente Conde	\$ 3.333.000	Enero 20 de 2010

8.1.2 Créditos y Prestamos Bancarios

Nombre Entidad: Cooperativa Financiera de Antioquia “CFA”

Monto Total: \$ 44.000.000

Tasa Interés: 15.47%

Plazo: 60 Meses

En el Anexo E se puede apreciar la cuota de amortización de capital y los intereses respectivos al crédito de fomento.

8.2 INGRESOS Y EGRESOS

8.2.1 Ingresos

8.2.1.1 Ingresos Propios del negocio.

Cuadro 28. Ingresos por ventas.

INGRESOS POR VENTAS					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pendones pequeños	\$ 13.440.000	\$ 16.375.632	\$ 19.084.980	\$ 22.242.590	\$ 25.922.627
Pendones medianos	\$ 25.920.000	\$ 31.581.576	\$ 36.806.748	\$ 42.896.424	\$ 49.993.638
Pendones grandes	\$ 38.880.000	\$ 47.372.364	\$ 55.210.122	\$ 64.344.636	\$ 74.990.456
Volantes x Paquete de 100	\$ 9.000.000	\$ 10.965.825	\$ 12.780.121	\$ 14.894.592	\$ 17.358.902
Afiches Pequeños	\$ 5.760.000	\$ 7.018.128	\$ 8.179.277	\$ 9.532.539	\$ 11.109.697
Afiches Medianos	\$ 8.640.000	\$ 10.527.192	\$ 12.268.916	\$ 14.298.808	\$ 16.664.546
Afiches Grandes	\$ 12.960.000	\$ 15.790.788	\$ 18.403.374	\$ 21.448.212	\$ 24.996.819
Plegables	\$ 10.800.000	\$ 13.158.990	\$ 15.336.145	\$ 17.873.510	\$ 20.830.682
Tarjetas x Paquete de 100	\$ 7.920.000	\$ 9.649.926	\$ 11.246.506	\$ 13.107.241	\$ 15.275.834
Diseño pagina web	\$ 21.600.000	\$ 26.317.980	\$ 30.672.290	\$ 35.747.020	\$ 41.661.365
TOTAL	\$ 154.920.000	\$ 188.758.401	\$ 219.988.478	\$ 256.385.572	\$ 298.804.565

Cuadro 29. Precio por año

PRECIO x AÑO					
PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pendones pequeños	\$ 70.000	\$ 74.165	\$ 78.578	\$ 83.253	\$ 88.207
Pendones medianos	\$ 120.000	\$ 127.140	\$ 134.705	\$ 142.720	\$ 151.212
Pendones grandes	\$ 180.000	\$ 190.710	\$ 202.057	\$ 214.080	\$ 226.817
Volantes x Paquete de 100	\$ 50.000	\$ 52.975	\$ 56.127	\$ 59.467	\$ 63.005
Afiches Pequeños	\$ 80.000	\$ 84.760	\$ 89.803	\$ 95.147	\$ 100.808
Afiches Medianos	\$ 120.000	\$ 127.140	\$ 134.705	\$ 142.720	\$ 151.212
Afiches Grandes	\$ 180.000	\$ 190.710	\$ 202.057	\$ 214.080	\$ 226.817
Plegables	\$ 90.000	\$ 95.355	\$ 101.029	\$ 107.040	\$ 113.409
Tarjetas x Paquete de 100	\$ 55.000	\$ 58.273	\$ 61.740	\$ 65.413	\$ 69.305
Diseño pagina web	\$ 900.000	\$ 953.550	\$ 1.010.286	\$ 1.070.398	\$ 1.134.087

8.2.1.2 Otros Ingresos

PUBLYMARK no tendrá ingresos diferentes a los de su naturaleza.

8.2.2 Egresos

8.2.2.1 Inversiones

Cuadro 30. Activos fijos

cant.	MAQUINARIA	COSTO
1	Plotter de corte GracphtEC CE 5000-60	\$ 3.900.000
1	Plotter de corte creation ct 630	\$ 1.900.000
1	Maquina Litográfica	\$ 15.000.000
3	Equipo de Cómputo	\$ 3.200.000
1	Impresora Multifuncional	\$ 380.000
1	Guillotina Industrial	\$ 8.000.000
1	Mesa Rectangular	\$ 200.000
2	Escritorios	\$ 400.000
4	Sillas Reclinables	\$ 320.000
1	Juego de Sala	\$ 480.000
1	Teléfono	\$ 80.000
TOTAL		\$ 33.860.000

Cuadro 31. Capital de trabajo

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Nomina	\$ 56.676.000	\$ 60.048.222	\$ 63.621.091	\$ 67.406.546	\$ 71.417.236
Insumos X Mes	\$ 57.750.000	\$ 61.186.125	\$ 64.826.699	\$ 68.683.888	\$ 72.770.579
Gastos de Promoción	\$ 8.760.000	\$ 9.281.220	\$ 9.833.453	\$ 10.418.543	\$ 11.038.446
Gastos de Servicios Publicos	\$ 7.200.000	\$ 7.628.400	\$ 8.082.290	\$ 8.563.186	\$ 9.072.696
Gastos de Arriendo	\$ 7.200.000	\$ 7.628.400	\$ 8.082.290	\$ 8.563.186	\$ 9.072.696
Licencias y Permisos	\$ 5.520.000	\$ 5.848.440	\$ 6.196.422	\$ 6.565.109	\$ 6.955.733
TOTAL	\$ 143.106.000	\$ 151.620.807	\$ 160.642.245	\$ 170.200.459	\$ 180.327.386

Cuadro 32. Inversión gastos Pre-operativos

DESCRIPCIÓN	VALOR
Acta de constitución	\$ 262.000
Industria y comercio	\$ 55.000
	0.7 %
Rentas departamental	\$ 210.000
Total	\$ 527.000

8.2.2.2 Costos

Cuadro 33. Costos Variables

COSTOS VARIABLES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Insumos	\$ 32.018.656	\$ 33.923.766	\$ 35.942.230	\$ 38.080.793	\$ 40.346.600
Mantenimientos	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000	\$ 4.800.000
Total	\$ 36.818.656	\$ 38.723.766	\$ 40.742.230	\$ 42.880.793	\$ 45.146.600
COSTOS FIJOS					
Servicios Publicos	\$ 7.200.000	\$ 7.628.400	\$ 8.082.290	\$ 8.563.186	\$ 9.072.696
Depreciación Activos	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900
Arriendos	\$ 7.200.000	\$ 7.628.400	\$ 8.082.290	\$ 8.563.186	\$ 9.072.696
Salarios	\$ 56.676.000	\$ 60.048.222	\$ 63.621.091	\$ 67.406.546	\$ 71.417.236
Total	\$ 74.459.900	\$ 78.688.922	\$ 83.169.571	\$ 87.916.818	\$ 92.946.527

8.2.2.3 Gastos

Cuadro 34. Gastos administrativos y legales

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y LEGALES					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipos, Muebles y Enseres	\$ 2.567.000	0	0	0	0
Salarios	\$ 30.804.000	\$ 32.636.838	\$ 34.578.730	\$ 36.636.164	\$ 38.816.016
Arriendo	\$ 7.200.000	\$ 7.628.400	\$ 8.082.290	\$ 8.563.186	\$ 9.072.696
Servicios Publicos	\$ 3.600.000	\$ 3.814.200	\$ 4.041.145	\$ 4.281.593	\$ 4.536.348
Gastos legales	\$ 527.000	\$ 558.357	\$ 591.579	\$ 626.778	\$ 664.071

Cuadro 35. Distribución y Ventas

GASTOS DISTRIBUCIÓN Y VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario Asesor de Ventas	\$ 8.040.000	\$ 8.518.380	\$ 9.025.224	\$ 9.562.224	\$ 10.131.177
Empaques	\$ 400.000	\$ 450.000	\$ 580.000	\$ 620.000	\$ 690.000

Gastos Financieros

Cuadro 36. Gastos Financieros

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Financieros	\$ 6.722.740	\$ 5.355.510	\$ 3.843.366	\$ 2.331.222	\$ 819.068
Costos Financieros	\$ 39.111.110	\$ 29.333.330	\$ 19.555.550	\$ 9.777.770	\$ 0

8.3 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

8.3.1 Flujo de Caja

Cuadro 37. Flujo de caja

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ENTRADAS EFECTIVO					
Y x ventas	\$ 154.920.000	\$ 188.758.401	\$ 219.988.478	\$ 256.385.572	\$ 298.804.565
Prestamos	\$ 44.000.000				
Otros Y	0	0	0	0	0
Remanentes	0	0	0	0	0
Total Entradas Ef.	\$ 198.920.000	\$ 188.758.401	\$ 219.988.478	\$ 256.385.572	\$ 298.804.565
SALIDAD DE EFECTIVO					
Inv Totales	\$ 45.785.500	\$ 7.911.955	\$ 11.307.903	\$ 15.337.236	\$ 20.111.000
Costos Oper.	\$ 117.374.656	\$ 124.358.448	\$ 131.757.775	\$ 139.597.363	\$ 147.903.406
Depreciación y Amotización	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900
Costos Fin	\$ 39.111.110,00	\$ 29.333.330,00	\$ 19.555.550,00	\$ 9.777.770,00	\$ -
Impuestos	\$ 10.171.459	\$ 19.484.666	\$ 27.847.821	\$ 37.770.806	\$ 49.527.090
Total Salidas Efectivo	\$ 215.826.625	\$ 184.472.299	\$ 193.852.950	\$ 205.867.075	\$ 220.925.396
Flujo Caja Neto	\$ (16.906.625)	\$ 4.286.102	\$ 26.135.529	\$ 50.518.497	\$ 77.879.169

8.3.2 Estado de Perdidas y Ganancias (Estado de Resultados)

Cuadro 38. Estado de Perdidas y Ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos x venta	\$ 154.920.000	\$ 188.758.401	\$ 219.988.478	\$ 256.385.572	\$ 298.804.565
Costos x venta	\$ 32.018.656	\$ 33.923.766	\$ 35.942.230	\$ 38.080.793	\$ 40.346.600
Utilidad bruta	\$ 122.901.344	\$ 154.834.635	\$ 184.046.249	\$ 218.304.780	\$ 258.457.965
Gastos operacionales	\$ 85.356.000	\$ 90.434.682	\$ 95.815.546	\$ 101.516.571	\$ 107.556.806
Utilidad operacional	\$ 37.545.344	\$ 64.399.953	\$ 88.230.703	\$ 116.788.209	\$ 150.901.159
Otros ingresos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Egresos Financieros	\$ 6.722.740	\$ 5.355.510	\$ 3.843.366	\$ 2.331.222	\$ 819.068
Utilidad antes de impuesto	\$ 30.822.604	\$ 59.044.443	\$ 84.387.337	\$ 114.456.987	\$ 150.082.091
Impuesto	\$ 10.171.459	\$ 19.484.666	\$ 27.847.821	\$ 37.770.806	\$ 49.527.090
UTILIDAD NETA	\$ 20.651.145	\$ 39.559.777	\$ 56.539.516	\$ 76.686.181	\$ 100.555.001

8.3.3 Balance General

Cuadro 39. Balance General

	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO	CUARTO AÑO	QUITO AÑO
ACTIVOS CORRIENTES					
Caja	\$ 8.260.458	\$ 15.823.911	\$ 22.615.806	\$ 30.674.473	\$ 40.222.000
Bancos	\$ 23.238.000	\$ 28.313.760	\$ 32.998.272	\$ 38.457.836	\$ 44.820.685
Inversiones	\$ 8.260.458	\$ 7.911.955	\$ 11.307.903	\$ 15.337.236	\$ 20.111.000
Inventarios	\$ 8.260.458	\$ 11.867.933	\$ 14.134.879	\$ 19.171.545	\$ 30.166.500
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 48.019.374	\$ 63.917.559	\$ 81.056.860	\$ 103.641.090	\$ 135.320.186
ACTIVOS FIJOS					
Maquinaria y equipo	\$ 28.779.000	\$ 25.901.100	\$ 23.023.200	\$ 20.145.300	\$ 17.267.400
Muebles y enseres	\$ 5.060.000	\$ 4.554.000	\$ 4.048.000	\$ 3.542.000	\$ 3.036.000
Valorizaciones	0	0	0	0	0
Depreciación	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900	\$ 3.383.900
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 30.455.100	\$ 33.839.000	\$ 30.455.100	\$ 27.071.200	\$ 23.687.300
Otros activos	\$ 1.459.240	\$ 621.214	\$ 2.430.927	\$ 3.522.467	\$ 1.695.554
TOTAL ACTIVOS	\$ 79.933.714	\$ 98.377.773	\$ 113.942.887	\$ 134.234.757	\$ 160.703.040
PASIVOS					
Obligaciones financieras					
Impuestos financieros	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Impuestos x pagar	\$ 10.171.459	\$ 19.484.666	\$ 27.847.821	\$ 37.770.806	\$ 49.527.090
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	\$ 10.171.459	\$ 19.484.666	\$ 27.847.821	\$ 37.770.806	\$ 49.527.090
Obligaciones a largo plazo	\$ 39.111.110	\$ 29.333.330	\$ 19.555.550	\$ 9.777.770	\$ 0
TOTAL PASIVOS	\$ 49.282.569	\$ 48.817.996	\$ 47.403.371	\$ 47.548.576	\$ 49.527.090
PATRIMONIO					
Capital social	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000
Utilidad del ejercicio	\$ 20.651.145	\$ 39.559.777	\$ 56.539.516	\$ 76.686.181	\$ 101.175.950
Utilidades retenidas o acumuladas					
TOTAL PATRIMONIO	\$ 30.651.145	\$ 49.559.777	\$ 66.539.516	\$ 86.686.181	\$ 111.175.950

8.4 Evaluación financiera del proyecto

8.4.1 Valor Presente Neto

Cuadro 40. Valor presente neto

INVERSION INICIAL	43643000
1 AÑO	\$ (24.764.125)
2 AÑO	\$ 4.286.102
3 AÑO	\$ 26.135.529
4 AÑO	\$ 50.518.497
5 AÑO	\$ 77.879.169
Tasa	23%
VNA	\$ 46.478.595

8.4.2 Tasa Interna de Retorno

Cuadro 41. Tasa Interna de Retorno

	TIR
1 AÑO	\$ (2.160.879)
2 AÑO	\$ 16.784.596
3 AÑO	\$ 39.377.684
4 AÑO	\$ 64.548.561
5 AÑO	\$ 92.744.021
TIR	179%

8.4.3 Indicadores Financieros proyectados

Cuadro 42 Indicadores Financieros proyectados

INDICADORES FINANCIEROS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO	5 AÑO
Razon Corriente	472%	328%	291%	274%	273%
Prueba Acida	\$ 48.019.373	\$ 63.917.559	\$ 81.056.860	\$ 103.641.090	\$ 135.320.185
Rentabilidad Patrimonio	101%	119%	127%	132%	135%
Rentabilidad Inversión	48%	66%	79%	89%	95%
Endeudamiento Total	62%	50%	42%	35%	31%
Endeudamiento Largo Plazo	79%	60%	41%	21%	0%
Cobertura Activo Fijo	38%	50%	58%	65%	69%

8.4.4 Análisis de sensibilidad (variación de la demanda) +10%

Cuadro 43. Variación de VPA y la TIR (+10%)

INVERSION INICIAL	45785500
1 AÑO	\$ 7.548.086
2 AÑO	\$ 25.708.272
3 AÑO	\$ 49.175.493
4 AÑO	\$ 75.329.293
5 AÑO	\$ 104.632.333
Tasa	23%
VNA	\$ 119.632.196
	TIR
1 AÑO	\$ 7.548.086
2 AÑO	\$ 25.708.272
3 AÑO	\$ 49.175.493
4 AÑO	\$ 75.329.293
5 AÑO	\$ 104.632.333
TIR	243%

Comportamiento VPN Y TIR: Podemos apreciar que al aumentar la demanda el 10 %, el VPN sube considerablemente el doble de la inversión inicial, mientras que la TIR aumenta 243%

Cuadro 44. Variación de VPA y la TIR (-10%)

INVERSION INICIAL	45785500
1 AÑO	\$ (11.869.843)
2 AÑO	\$ 7.747.228
3 AÑO	\$ 29.218.502
4 AÑO	\$ 53.000.803
5 AÑO	\$ 79.496.763
Tasa	23%
VNA	\$ 62.565.319
	TIR
1 AÑO	\$ (11.869.843)
2 AÑO	\$ 7.747.228
3 AÑO	\$ 29.218.502
4 AÑO	\$ 53.000.803
5 AÑO	\$ 79.496.763
TIR	162%

Comportamiento VPN Y TIR: Podemos apreciar que al disminuir la demanda el -10 %, el VPN baja considerablemente con respecto a la inversión inicial, lo que nos demuestra que el proyecto sería viable, debido que el VPN es mayor que la inversión, mientras que la TIR disminuye pero sigue siendo mayor a la tasa.

8.4.5 Análisis de sensibilidad (variación del precio) +15%

Cuadro 45. Variación de VPA y la TIR (15%)

INVERSION INICIAL	45785500
1 AÑO	\$ 12.402.569
2 AÑO	\$ 30.127.474
3 AÑO	\$ 53.927.590
4 AÑO	\$ 80.382.371
5 AÑO	\$ 109.930.198
Tasa	23%
VNA	\$ 133.143.130
	TIR
1 AÑO	\$ 12.402.569
2 AÑO	\$ 30.127.474
3 AÑO	\$ 53.927.590
4 AÑO	\$ 80.382.371
5 AÑO	\$ 109.930.198
TIR	340%

Comportamiento VPN Y TIR: Podemos apreciar que al aumentar el precio el 15 %, el VPN sube significativamente y triplica la inversión inicial, lo cual demuestra un comportamiento positivo y crecimiento de la empresa, reflejado en la TIR al pasar el 340 %.

Cuadro 46. Variación de VPA y la TIR (15%)

INVERSION INICIAL	45785500
1 AÑO	\$ (16.724.326)
2 AÑO	\$ (7.304.359)
3 AÑO	\$ 14.567.415
4 AÑO	\$ 38.477.375
5 AÑO	\$ 64.819.128
Tasa	23%
	TIR
1 AÑO	\$ (16.724.326)
2 AÑO	\$ (7.304.359)
3 AÑO	\$ 14.567.415
4 AÑO	\$ 38.477.375
5 AÑO	\$ 64.819.128
TIR	340%

Comportamiento VPN Y TIR: Podemos apreciar que al disminuir el precio el -15 %, el VPN experimenta una caída considerable y éste pasa a ser menor a la inversión inicial, lo que significa que el proyecto no sería viable financieramente, mientras que la TIR demuestra una caída importante al quedar por debajo del 100 %, aunque sigue siendo mayor a la tasa.

9 CONSIDERACIONES FINALES

Cumplido el presente trabajo, se puede concluir, los siguientes aspectos:

Se desarrollo el contenido del mismo, bajo los parámetros exigidos por la universidad y teniendo en cuenta las normas básicas para la presentación de trabajos escritos NTC 1486 del ICONTEC.

Se aplico al máximo, los conocimientos y herramientas pedagógicas que se adquirieron, a lo largo de la carrera; para lograr el desarrollo de los diferentes aspectos o aéreas de gestión empresarial, los cuales se deben tener presentes al momento de la estructuración de una idea de empresa.

Desde el punto de vista del equipo de trabajo, el proyecto es viable, si se consideran las oportunidades de negocio que se presentan actualmente en el mercado porteño y mas específicamente en el segmento de mercado, por el cual se canaliza la empresa, como lo son las artes graficas; bastaría con aunar mas esfuerzos y potenciales empresariales, para llevar a cabo la creación de esta empresa, organizando la búsqueda de capital para la financiación, asumiendo toda la responsabilidad que ello implica.

Dentro de las estrategias que se deben poner en practica para cristalizar la empresa, están como se dijo anterior mente, la búsqueda de la financiación, esto por intermedio de socios capitalistas o con créditos empresariales. Se puede también poner en consideración, las alianzas estratégicas con los negocios existentes. Configurar como derrotero, esta empresa convirtiéndola en el proyecto de vida de las personas que formen parte del equipo de trabajo.

Como consideración final, es importante resaltar que esta idea de negocio es bastante clara y es factible ponerla en práctica, ya que se sabe hacia donde se quiere llegar, buscando un uso adecuado de los recursos tanto humanos, técnicos y económicos para lograr el éxito que se desea.

REFERENTES DEL CORPUS

VARELA, Rodrigo. Innovación Empresarial, arte y ciencia en la creación de empresa – Santafé de Bogotá, Colombia, 2008 ISBN: 958-599-023-0

ADAIR, John. “El arte del pensamiento creativo”. Legis.

ALCARAZ, Rodríguez Rafael. “El emprendedor de éxito, guía de planes de negocios”. Ed. McGraw Hill.

KOTLER, Philip. Dirección de Marketing. La Edición Del Milenio. Prentice Hall, 2001.

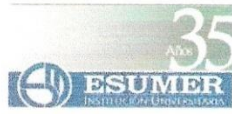
CIBERGRAFIA

http://es.mimi.hu/economia/costo_de_produccion.html

CIBERGRAFIA

<http://www.gestiopolis.com/canales5/mkt/igomez/9.htm>

ANEXO A Encuesta



**ENCUESTA SOBRE LANSAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD
PUERTO BERRIO ANTIOQUIA**

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de puerto Berrio de una Agencia de publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: _____

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

___ SI ___ NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

___ Interesante ___ Innecesario ___ Neutro

___ Es complicado ___ Con precios excesivos

3. ¿Que medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

___ Valla publicitarias ___ Radio ___ Televisión

___ Publicidad impresa ___ Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

___ Posicionamiento ___ Reconocimiento ___ Recordación

5. ¿Con que frecuencia utiliza el servicio de publicidad para su negocio?

___ Una vez al mes ___ Dos veces al mes ___ Cada dos meses

___ Semestral ___ Anual ___ No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una agencia de publicidad en marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

___ SI ___ NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrio?

___ Interesante ___ Poco interesante ___ Nada interesante

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una agencia de publicidad?

___ Pendones ___ Vallas ___ Diseño de páginas web

___ Asesorías ___ Volantes ___ Tarjetas de presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una agencia de publicidad del municipio de puerto Berrio?

___ Inmediatamente ___ Dejaría pasar un tiempo ___ NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del servicio				
Relación calidad precio				
Proceso de contratación del servicio				
Experiencia de la agencia				
Servicio Posventa				

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se a ofrecido en Puerto Berrio?

___ Completamente satisfecho

___ Satisfecho

___ Insatisfecho

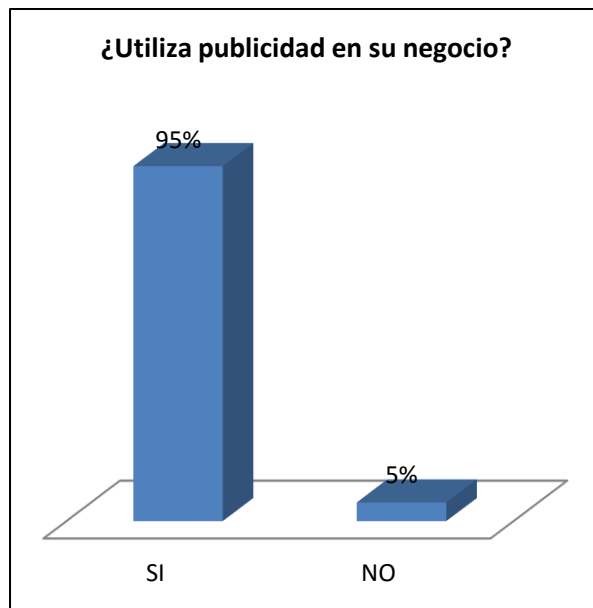
___ Completamente insatisfecho

La encuesta a concluido Muchas gracias por su Colaboracion.

Anexo B. RESULTADOS DEL ESTUDIO DE LOS CONSUMIDORES

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

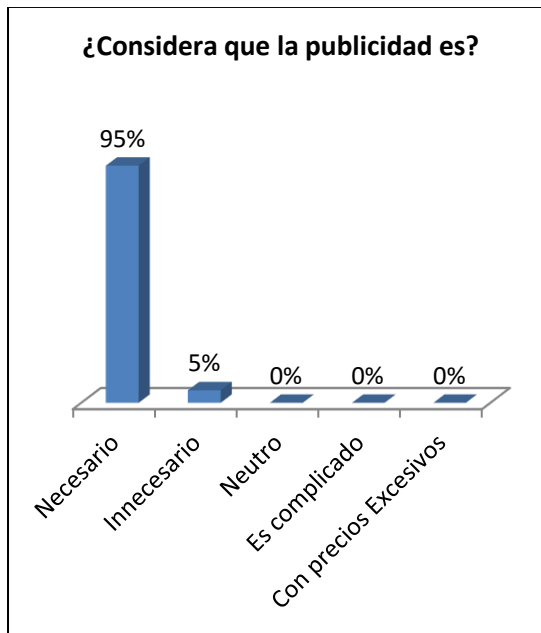
	CANTIDAD	%
SI	38	95
NO	2	5



De las 40 personas encuestadas el 95% utiliza publicidad en su negocio y les parece necesario este tipo de estrategia, además un 5% no utiliza publicidad para su negocio.

2. ¿Considera que la publicidad es?

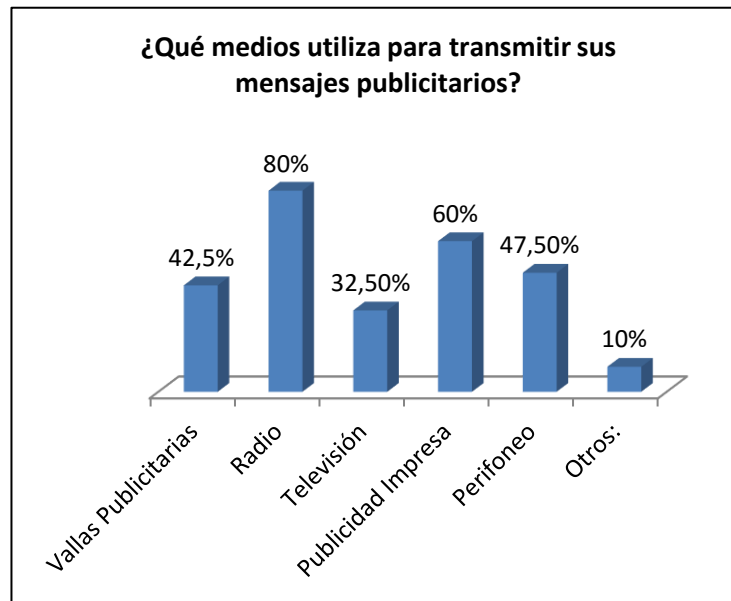
	CANTIDAD	%
Necesario	38	95
Innecesario	2	5
Neutro	0	0
Es complicado	0	0
Con precios Excesivos	0	0



De las 40 personas encuestadas el 95% les parece la publicidad necesario para el posicionamiento y recordación de su establecimiento, un 5%.

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

	CANTIDAD	%
Vallas Publicitarias	17	42.5
Radio	32	80
Televisión	13	32.5
Publicidad Impresa	24	60
Perifoneo	19	47.5
Otros:	4	10



De las personas encuestadas el 80% utiliza la radio como medio masivo para dar a conocer su establecimiento comercial y lo utilizan una vez al mes.

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

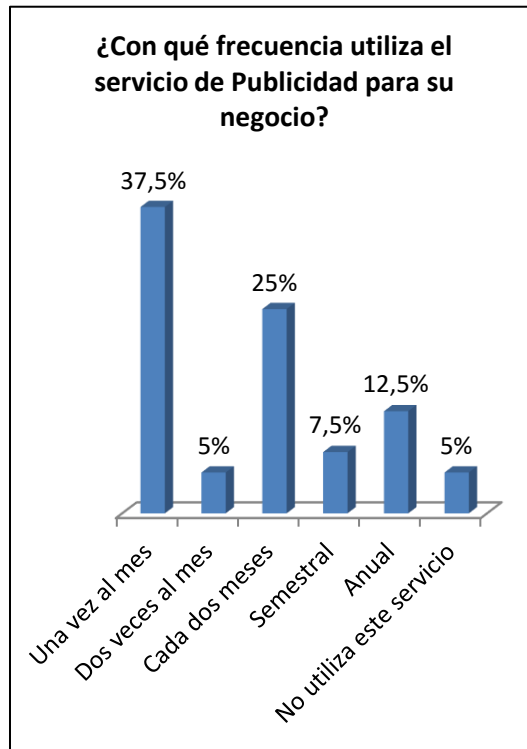
	CANTIDAD	%
Posicionamiento	13	32.5
Reconocimiento	12	30
Recordación	13	32.5



De las 40 personas encuestadas el 32.5% utiliza la publicidad como posicionamiento y recordación de la marca y el medio más utilizado son los volantes.

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

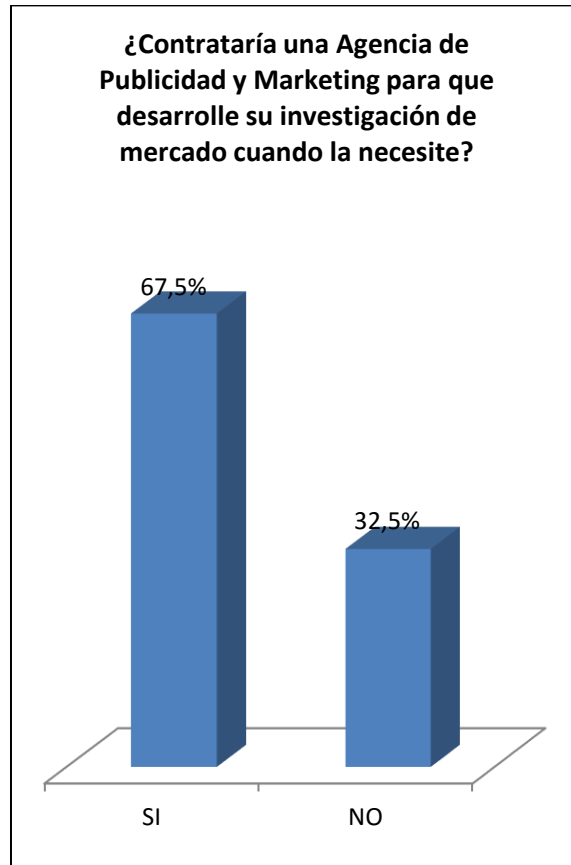
	CANTIDAD	%
Una vez al mes	15	37.5
Dos veces al mes	2	5
Cada dos meses	10	25
Semestral	3	7.5
Anual	5	12.5
No utiliza este servicio	2	5



De los 40 establecimientos comerciales encuestados en Puerto Berrio un 37.5% utilizan una vez al mes el servicio de publicidad.

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

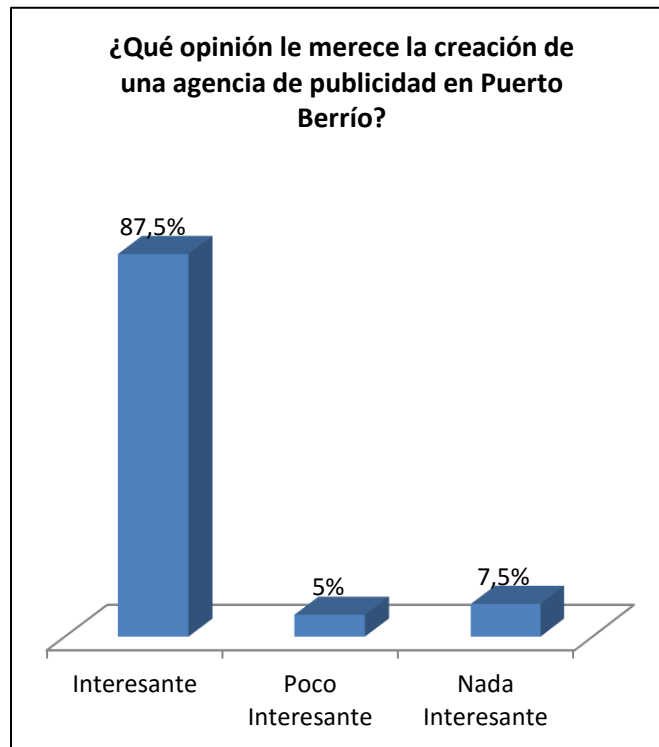
	CANTIDAD	%
SI	27	67.5
NO	13	32.5



De las 40 personas encuestadas un 67.5% si contrarían una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite.

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

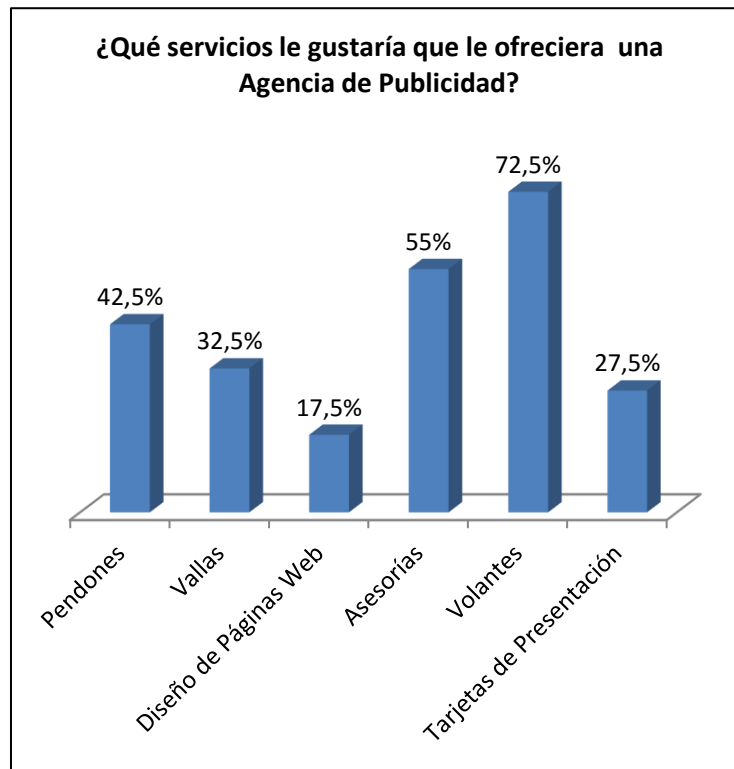
	CANTIDAD	%
Interesante	35	87.5
Poco Interesante	2	5
Nada Interesante	3	7.5



De las 40 personas encuestadas un 87.5% les parece interesante la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío, además el servicio que más les gustaría que ofreciera la agencia son los volantes.

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

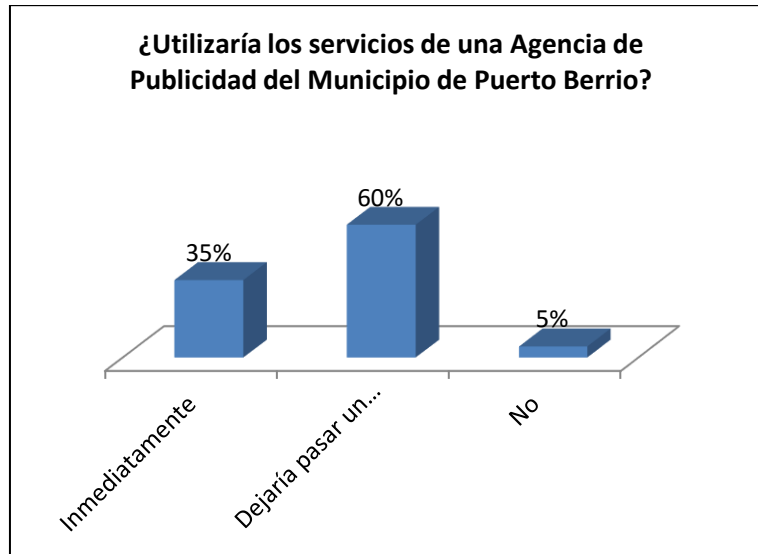
	CANTIDAD	%
Pendones	17	42.5
Vallas	13	32.5
Diseño de Páginas Web	7	17.5
Asesorías	22	55
Volantes	29	72.5
Tarjetas de Presentación	11	27.5



De las 40 personas encuestadas los servicios que más les gustaría que ofreciera una Agencia de Publicidad son los volantes con un 72.5%, seguidamente de las asesorías con un 55%.

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

	CANTIDAD	%
Inmediatamente	14	35
Dejaría pasar un tiempo	24	60
No	2	5



De los 40 establecimientos comerciales encuestados un 60% dejaría pasar un tiempo para hacer uso de los servicios de una Agencia de Publicidad en Puerto Berrío, y un 5% no utilizaría de los servicios de esta Agencia.

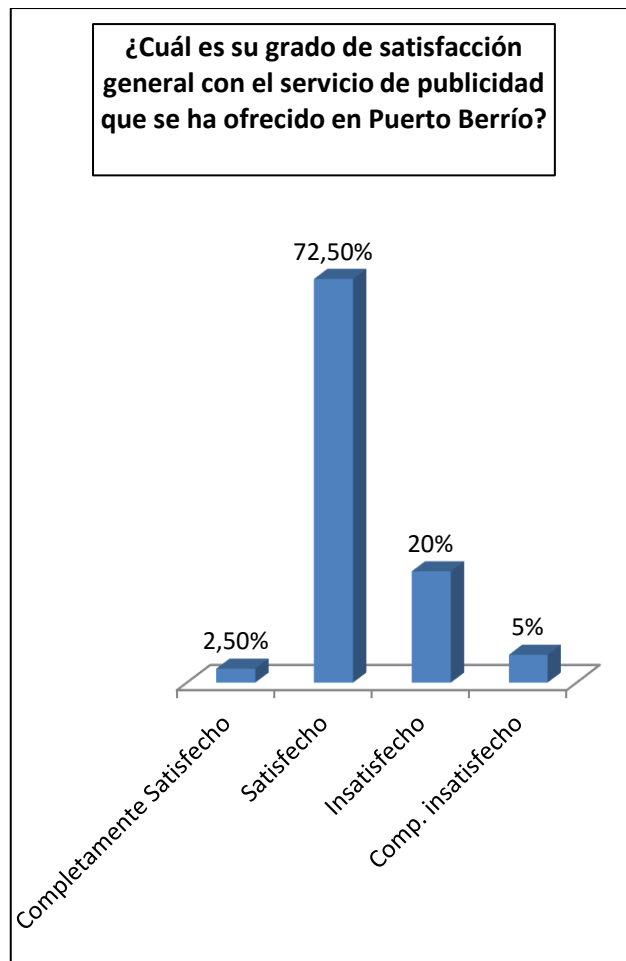
10. ¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	%	Importante	%	No demasiado importante	%	Nada importante	%
Calidad del Servicio	34	85%	4	10%	0	0%	2	5%
Relación calidad precio	24	60%	11	27.5%	3	7.5%	2	5%
Proceso de contratación del servicio	18	45%	17	42.5%	2	5%	3	7.5%
Experiencia de la Agencia	29	72.5%	7	17.5%	1	2.5%	3	7.5%
Servicio Postventa	27	67.5%	10	25%	1	2.5%	2	5%

De los 40 encuestados un 34% eligen el servicio de una agencia de publicidad por la calidad del servicio, seguidamente por la experiencia que tiene en el mercado con un 29%.

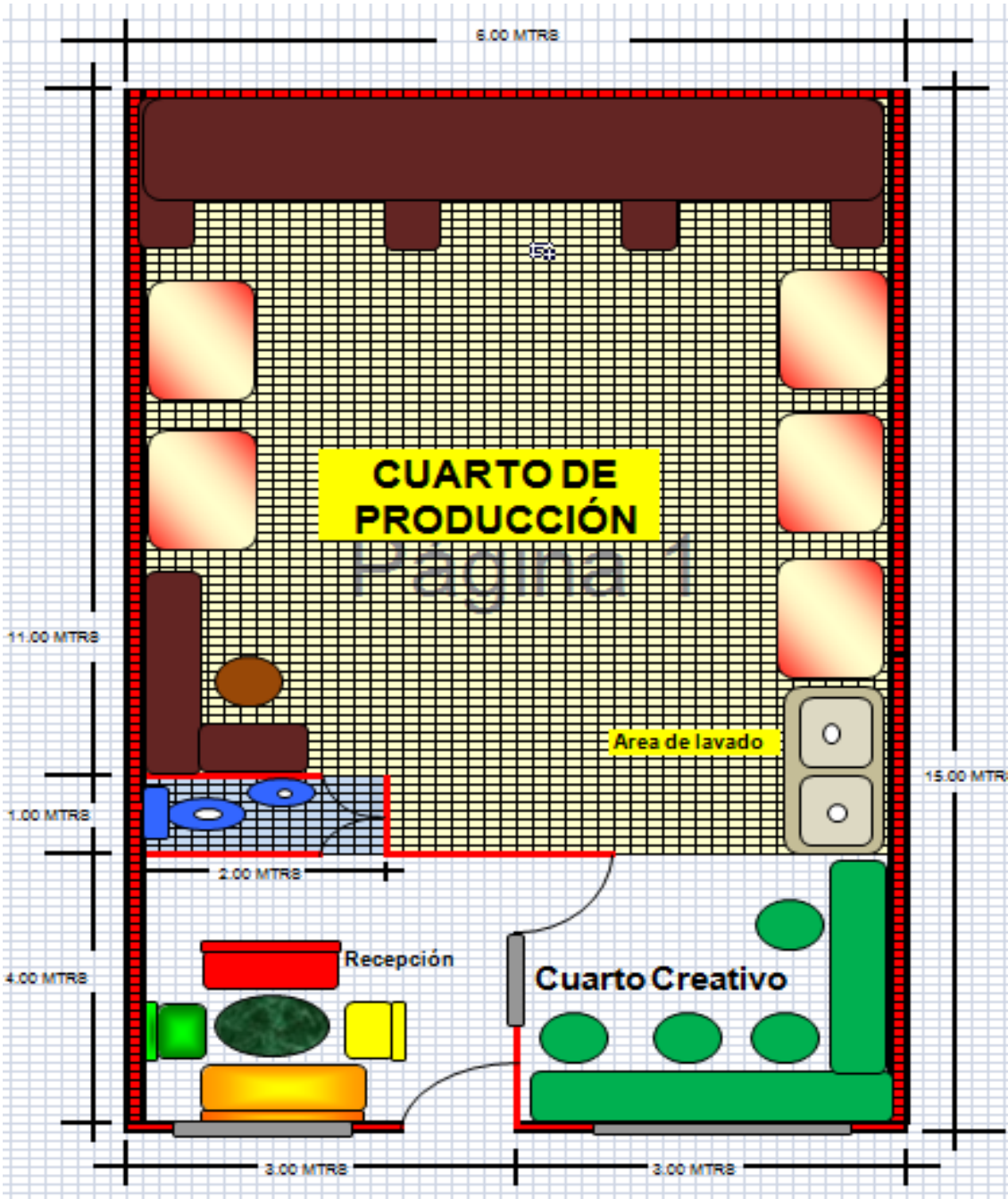
11. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

	CANTIDAD	%
Completamente Satisfecho	1	2.5
Satisfecho	29	72.5
Insatisfecho	8	20
Completamente insatisfecho	2	5




De los 40 comerciantes encuestados en Puerto Berrío el 72.5% se encuentra satisfecho con el servicio de publicidad que ofrece en el Municipio, tan solo un 5% se encuentra completamente insatisfecho.

Anexo C. Plano de locaciones



Anexo D. Crédito Fomento CFA



COOPERATIVA FINANCIERA DE ANTIOQUIA

TABLA DE AMORTIZACION

SIMULACION

PAGINA:

FECHA:

OFICINA:

CLIENTE: DI./NIT/PAS: _____

DIRECCION: _____ TELEFONO: _____

Datos de la Obligación:


No. OBLIGACION:	<input type="text" value="187734720"/>	TASA INT.:	<input type="text" value="15.47"/> %
LINEA DE CREDITO:	<input type="text" value="FOMENTO BANCOLDEX"/>	TASA EFEC. ANUAL:	<input type="text" value=""/> %
MONTO:	<input type="text" value="44.000.000,00"/>	MONEDA:	<input type="text" value="PESO"/>
PLAZO:	<input type="text" value="60"/> MENSUAL	PAGO CAPITAL:	<input type="text" value="1"/>
TIPO AMORTIZACION:	<input type="text" value="MENSUAL"/>	PAGO INTERES:	<input type="text" value="1"/>
CUOTA:	<input type="text" value="MENSUAL"/>	GRACIA MORA:	<input type="text" value="0"/> días
		GRACIA CAPITAL:	<input type="text" value="6"/>
		GRACIA INT.:	<input type="text" value="0"/>

Cuota	FECH.PAG.	SALDO CAP.	CAPITAL	INTERES	CUOTA VENC	MORA/OT	APSO	ABONO	CUOTA	ESTADO
1	2009/09/05	44,000,000	0	642,661				0	642,661	NO VIGENTE
2	2009/10/05	44,000,000	0	567,054				0	567,054	NO VIGENTE
3	2009/11/05	44,000,000	0	567,054				0	567,054	NO VIGENTE
4	2009/12/05	44,000,000	0	567,054				0	567,054	NO VIGENTE
5	2010/01/05	44,000,000	0	567,054				0	567,054	NO VIGENTE
6	2010/02/05	44,000,000	0	567,054				0	567,054	NO VIGENTE
7	2010/03/05	44,000,000	814,815	567,054				0	1,381,869	NO VIGENTE
8	2010/04/05	43,185,185	814,815	556,553				0	1,371,368	NO VIGENTE
9	2010/05/05	42,370,370	814,815	546,052				0	1,360,867	NO VIGENTE
10	2010/06/05	41,555,555	814,815	535,551				0	1,350,366	NO VIGENTE
11	2010/07/05	40,740,740	814,815	525,050				0	1,339,865	NO VIGENTE
12	2010/08/05	39,925,925	814,815	514,549				0	1,329,364	NO VIGENTE
13	2010/09/05	39,111,110	814,815	504,048				0	1,318,863	NO VIGENTE
14	2010/10/05	38,296,295	814,815	493,547				0	1,308,362	NO VIGENTE
15	2010/11/05	37,481,480	814,815	483,046				0	1,297,861	NO VIGENTE
16	2010/12/05	36,666,665	814,815	472,545				0	1,287,360	NO VIGENTE
17	2011/01/05	35,851,850	814,815	462,044				0	1,276,859	NO VIGENTE
18	2011/02/05	35,037,035	814,815	451,543				0	1,266,358	NO VIGENTE
19	2011/03/05	34,222,220	814,815	441,042				0	1,255,857	NO VIGENTE
20	2011/04/05	33,407,405	814,815	430,541				0	1,245,356	NO VIGENTE
21	2011/05/05	32,592,590	814,815	420,040				0	1,234,855	NO VIGENTE
22	2011/06/05	31,777,775	814,815	409,539				0	1,224,354	NO VIGENTE
23	2011/07/05	30,962,960	814,815	399,038				0	1,213,853	NO VIGENTE
24	2011/08/05	30,148,145	814,815	388,537				0	1,203,352	NO VIGENTE
25	2011/09/05	29,333,330	814,815	378,036				0	1,192,851	NO VIGENTE
26	2011/10/05	28,518,515	814,815	367,535				0	1,182,350	NO VIGENTE
27	2011/11/05	27,703,700	814,815	357,034				0	1,171,849	NO VIGENTE
28	2011/12/05	26,888,885	814,815	346,533				0	1,161,348	NO VIGENTE
29	2012/01/05	26,074,070	814,815	336,032				0	1,150,847	NO VIGENTE
30	2012/02/05	25,259,255	814,815	325,531				0	1,140,346	NO VIGENTE
31	2012/03/05	24,444,440	814,815	315,030				0	1,129,845	NO VIGENTE
32	2012/04/05	23,629,625	814,815	304,529				0	1,119,344	NO VIGENTE
33	2012/05/05	22,814,810	814,815	294,028				0	1,108,843	NO VIGENTE
34	2012/06/05	21,999,995	814,815	283,527				0	1,098,342	NO VIGENTE
35	2012/07/05	21,185,180	814,815	273,026				0	1,087,841	NO VIGENTE
36	2012/08/05	20,370,365	814,815	262,525				0	1,077,340	NO VIGENTE
37	2012/09/05	19,555,550	814,815	252,024				0	1,066,839	NO VIGENTE
38	2012/10/05	18,740,735	814,815	241,523				0	1,056,338	NO VIGENTE
39	2012/11/05	17,925,920	814,815	231,022				0	1,045,837	NO VIGENTE
40	2012/12/05	17,111,105	814,815	220,521				0	1,035,336	NO VIGENTE
41	2013/01/05	16,296,290	814,815	210,020				0	1,024,835	NO VIGENTE
42	2013/02/05	15,481,475	814,815	199,519				0	1,014,334	NO VIGENTE
43	2013/03/05	14,666,660	814,815	189,018				0	1,003,833	NO VIGENTE
44	2013/04/05	13,851,845	814,815	178,517				0	993,332	NO VIGENTE
45	2013/05/05	13,037,030	814,815	168,016				0	982,831	NO VIGENTE
46	2013/06/05	12,222,215	814,815	157,515				0	972,330	NO VIGENTE

Dirección: CRA. 43A NRO. 31-159- EDIFICIO GRUVAL PISO 2

Ciudad: PUERTO BERRIO Teléfono: 0

Archivo Fuente: TAmortiz.rp



COOPERATIVA FINANCIERA DE ANTOQUÍA

TABLA DE AMORTIZACION SIMULACION

PAGINA: 2

FECHA: 01/08/2009

OFICINA: PUERTO BERRIO

CLIENTE: 00GFJFDJKFK

DIRECCION:

DI./NI./PAS:

TELEFONO:

Datos de la Obligación:

No. OBLIGACION: 187734720

LINEA DE CREDITO: FOMENTO BANCODEX

MONTO: 44.000.000,00 MONEDA: PESO

PLAZO: 60 MENSUAL PAGO CAPITAL: 1

TIPO AMORTIZACION: PAGO INTERES: 1

CUOTA: MENSUAL

TASA INT.: 15,47%

TASA EFEC. ANUAL: %

MES DE GRACIA: 0

GRACIA MORA: 0 dias

GRACIA CAPITAL: 0

GRACIA INT.: 0

Cuota	FECH.PAG.	SALDO CAP.	CAPITAL	INTERES	CUOTA VENC.	MORA/OT.	APSO	ABONO	CUOTA	ESTADO
47	2013/07/05	11.407.400	814.815	147.014			0	0	961.829	NO VIGENTE
48	2013/08/05	10.592.585	814.815	136.513			0	0	940.827	NO VIGENTE
49	2013/09/05	9.777.770	814.815	126.012			0	0	930.326	NO VIGENTE
50	2013/10/05	8.962.955	814.815	115.511			0	0	919.825	NO VIGENTE
51	2013/11/05	8.148.140	814.815	105.010			0	0	909.324	NO VIGENTE
52	2013/12/05	7.333.325	814.815	94.509			0	0	898.823	NO VIGENTE
53	2014/01/05	6.518.510	814.815	84.008			0	0	888.322	NO VIGENTE
54	2014/02/05	5.703.695	814.815	73.507			0	0	877.821	NO VIGENTE
55	2014/03/05	4.888.880	814.815	63.006			0	0	867.320	NO VIGENTE
56	2014/04/05	4.074.065	814.815	52.505			0	0	856.819	NO VIGENTE
57	2014/05/05	3.259.250	814.815	42.004			0	0	846.318	NO VIGENTE
58	2014/06/05	2.444.435	814.815	31.503			0	0	835.817	NO VIGENTE
59	2014/07/05	1.629.620	814.815	21.002			0	0	825.316	NO VIGENTE
60	2014/08/05	814.805	814.815	10.501			0	0	814.815	NO VIGENTE
TOTALES:		0	44.000.000	19.071.996			0	0	83.071.916	

Elaborado por:

Aprobado por:

Cierre:



Dirección: CFA - C.A. S.A. 21-188 - ESPINOZA GONZALEZ, PABLO J.

Ciudad: PUERTO BERRIO

Teléfono: 0

Anexo E. Encuestas Diligenciadas

1

ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD
PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Hotel Comercio

- ¿Utiliza publicidad en su negocio?
 SI NO
- ¿Considera que la publicidad es?
 Interesante Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos
- ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?
 Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo
Otros: _____
- ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?
 Posicionamiento Reconocimiento Recordación
- ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?
 Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio
- ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?
 SI NO
- ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?
 Interesante Poco Interesante Nada Interesante

1A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio				
Relación calidad precio				
Proceso de contratación del servicio				
Experiencia de la Agencia				
Servicio Postventa				

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

2



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: peluqueria todo en belleza.

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?
 SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?
 Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?
 Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?
 Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?
 Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?
 SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?
 Interesante Poco Interesante Nada Interesante

2A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Relación calidad precio	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

3



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Dispen Pilsen

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante



3A

¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia		<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

4



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Ferretería la nueva

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

4A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

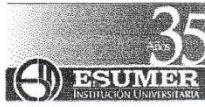
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

5



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Prendería la nueva

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

5A

8: ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia		<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

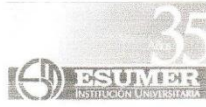
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

6



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Dragena la Bebaja

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

6A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

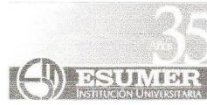
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

7



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Here Pollo

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

7A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

8



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Floristería

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

8A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio				
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input type="checkbox"/>			
Servicio Postventa				

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

9



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: el postal de los gyoles.

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

todos los días Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

9A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio				
Proceso de contratación del servicio				<input checked="" type="checkbox"/>
Experiencia de la Agencia				<input checked="" type="checkbox"/>
Servicio Postventa				<input checked="" type="checkbox"/>

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

10



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: ZO-ZO Ki

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario e interesante Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

10A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

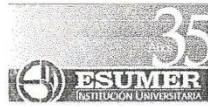
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

11



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Almacén Auto-stop

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Interesante~~ ^{NECESARIA} Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

11A

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?
 Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Relación calidad precio			<input checked="" type="checkbox"/>	
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

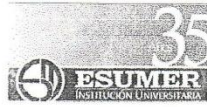
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

12



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Vanidades Felpa

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario interesante Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: Solo letreos y boleros Mercaderes

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

12A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio				X
Relación calidad precio				X
Proceso de contratación del servicio				X
Experiencia de la Agencia				X
Servicio Postventa				X

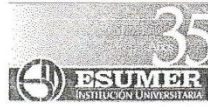
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

13



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Punto de la Moda

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~NECESARIO~~ Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

13A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio			<input checked="" type="checkbox"/>	
Experiencia de la Agencia			<input checked="" type="checkbox"/>	
Servicio Postventa			<input checked="" type="checkbox"/>	

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrio de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Edalga

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~NECESARIA~~ NECESARIA Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

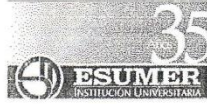
6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrio?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

15



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: La Fena del calzado

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

15A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

-16



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Tepido area

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~NECESARIA~~ Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

16A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

17



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Electro Magdalena

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?
 SI NO
2. ¿Considera que la publicidad es?
 ~~Esencial~~ ^{Necesaria} Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos
3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?
 Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo
Otros: _____
4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?
 Posicionamiento Reconocimiento Recordación
5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?
 Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio
6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?
 SI NO
7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?
 Interesante Poco Interesante Nada Interesante

17A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio				<input checked="" type="checkbox"/>
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

18



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Mahbo

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?
 SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?
 ~~Interesante~~ **NECESARIO** Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?
 Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?
 Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?
 Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?
 SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?
 Interesante Poco Interesante Nada Interesante

18A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

19



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Piel Sensual-Almacén

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Interesante Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

19A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio		X		
Relación calidad precio		X		
Proceso de contratación del servicio		X		
Experiencia de la Agencia		X		
Servicio Postventa		X		

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

20



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Contramaquilas

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Interesante~~ **NECESARIA** Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

20A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia				<input checked="" type="checkbox"/>
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

21



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: El Gigante de la Mesa

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Interesante~~ ^{NECESARIO} Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

21A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

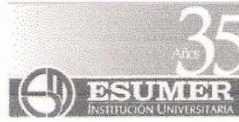
	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio			<input checked="" type="checkbox"/>	
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Tienda el agro

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Es necesario~~ Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

22A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

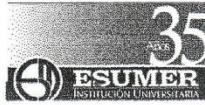
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

23



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Pedro Bustamante - Abogados

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante



8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

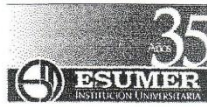
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

24



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: edatel

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~NECESARIA~~ Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: Internet

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante



24A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

25



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Praxay

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Inecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

25A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

26



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: aventuras en pañales

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

26A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

27



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Hotel p. Berrío

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

27A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia		<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

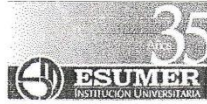
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

28



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: ART - Consecionario

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesaria Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

28A

¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

29



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Merge Fácil

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Interesante~~ ^{Necesaria} Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

29A

¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio			<input checked="" type="checkbox"/>	
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

30



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Heladería el Valle

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesaria e interesante Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: Regimen Amovibles Local

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

30A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio			<input checked="" type="checkbox"/>	
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

31



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: popye.

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Necesaria~~ Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

todos los días Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante



31A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

32



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: POSTOBÓN

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesaria Innecesario Neutro

X Necesaria

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

X TODOS LOS DÍAS Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

32A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

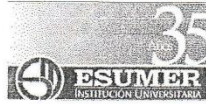
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

33



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Comercio de Comercio

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~NECESARIO~~ Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

33A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

34



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrio de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: colegio la Inmaculada

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Interesante~~ NECESARIA Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrio?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

34A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia		<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

35



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Misrela Yire

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: tarjetas de presentación

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

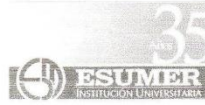
6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

35



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Misrela Yire

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: tarjetas de presentación

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

35A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado Importante	Nada Importante
Calidad del Servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Relación calidad precio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa		<input checked="" type="checkbox"/>		

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

36



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Secretaría Tránsito

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

36A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

37



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Agencia Logística

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

~~Interesante~~ ^{Necesaria} Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

37A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrío?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia		<input checked="" type="checkbox"/>		
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrío?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Materiales el Ferretero

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesario Innecesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

38A

¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

39



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Carnicería Herrera

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?

SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?

Necesaria Innesario Neutro

Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?

Vallas publicitarias Radio Televisión

Publicidad impresa Perifoneo

Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?

Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?

Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses

Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?

SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?

Interesante Poco Interesante Nada Interesante

39A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio		<input checked="" type="checkbox"/>		
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

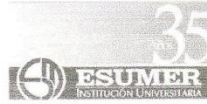
10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.

40



ENCUESTA SOBRE EL LANZAMIENTO DE UNA AGENCIA DE PUBLICIDAD

PUERTO BERRÍO ANTIOQUIA

La información que nos proporcione será utilizada para conocer el grado de aceptación en el mercado de Puerto Berrío de una Agencia de Publicidad.

¿Podría por favor ayudarnos respondiendo a las siguientes preguntas?

Empresa: Heladería Kiwi

1. ¿Utiliza publicidad en su negocio?
 SI NO

2. ¿Considera que la publicidad es?
 Necesaria Innecesario Neutro
 Es complicado Con precios excesivos

3. ¿Qué medios utiliza para transmitir sus mensajes publicitarios?
 Vallas publicitarias Radio Televisión
 Publicidad impresa Perifoneo
Otros: _____

4. ¿Le parece que la publicidad es importante para los negocios, por?
 Posicionamiento Reconocimiento Recordación

5. ¿Con qué frecuencia utiliza el servicio de Publicidad para su negocio?
 Una vez al mes Dos veces al mes Cada dos meses
 Semestral Anual No utiliza este servicio

6. ¿Contrataría una Agencia de Publicidad y Marketing para que desarrolle su investigación de mercado cuando la necesite?
 SI NO

7. ¿Qué opinión le merece la creación de una agencia de publicidad en Puerto Berrío?
 Interesante Poco Interesante Nada Interesante



40A

8. ¿Qué servicios le gustaría que le ofreciera una Agencia de Publicidad?

- Pendones Vallas Diseño de páginas Web
 Asesorías Volantes Tarjetas de Presentación

9. ¿Utilizaría los servicios de una Agencia de Publicidad del Municipio de Puerto Berrio?

- Inmediatamente Dejaría pasar un tiempo NO

¿Qué grado de importancia le da usted a los siguientes aspectos a la hora de contratar el servicio de publicidad y mercadeo?

	Muy importante	Importante	No demasiado importante	Nada importante
Calidad del Servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Relación calidad precio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Proceso de contratación del servicio	<input checked="" type="checkbox"/>			
Experiencia de la Agencia	<input checked="" type="checkbox"/>			
Servicio Postventa	<input checked="" type="checkbox"/>			

10. ¿Cuál es su grado de satisfacción general con el servicio de publicidad que se ha ofrecido en Puerto Berrio?

- Completamente satisfecho
 Satisfecho
 Insatisfecho
 Completamente insatisfecho

La encuesta ha concluido.

Muchas gracias por su colaboración.