



UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

Tejessi **Etapas Tempranas**

Jessica Paola Gualteros Parada

DESCRIBE TU IDEA O EMPRENDIMIENTO

(SEGÚN LA CATEGORÍA EN LA QUE PARTICIPAS)

Tejessi es un emprendimiento de piezas artesanales cuya línea principal es el crochet. Nace de la necesidad de encontrar regalos únicos y significativos para la gran variedad de celebraciones que existen en Colombia y el mundo. A través de amigurumis, flores, llaveros y otros detalles personalizados, permite a las personas expresar su estilo y emociones mediante productos que combinan funcionalidad y valor artístico. Su propuesta se diferencia por la elaboración artesanal de cada pieza y la posibilidad de personalizar los productos según los gustos y necesidades de cada cliente.

ALINEACIÓN CON

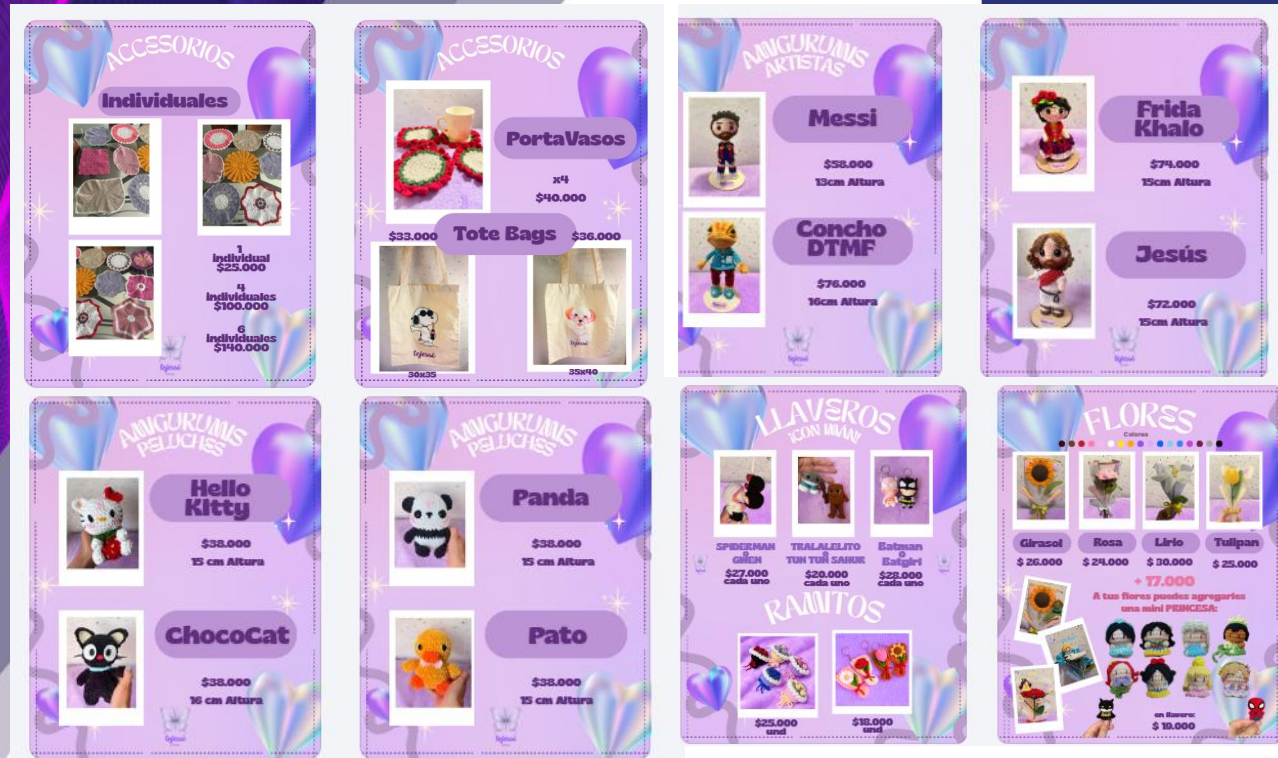
LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Tejessi busca generar un impacto positivo no solo a través de sus productos, sino también mediante su crecimiento como empresa. A futuro, el emprendimiento aspira a generar oportunidades de empleo para personas que lo necesiten, promoviendo el trabajo creativo y artesanal como una alternativa de desarrollo económico. Asimismo, mantiene un compromiso con el cuidado del medio ambiente, procurando que sus procesos y decisiones sean cada vez más responsables y sostenibles.

Tejessi se alinea principalmente a los ODS:

ODS 8: Trabajo decente y crecimiento económico, al promover el emprendimiento, el trabajo creativo y a futuro la generación de oportunidades laborales.

ODS 12: Producción y consumo responsables, La elaboración artesanal de cada pieza promueve un consumo más consciente, basado en productos personalizados, duraderos y elaborados con dedicación, en lugar de compras impulsivas de artículos genéricos.



1. El problema o la necesidad que solucionan en el mercado y que otras empresas no están atendiendo: Actualmente, muchas personas buscan regalos personalizados para ocasiones especiales, o algo que les refleje su personalidad. Sin embargo, gran parte de la oferta disponible corresponde a productos estandarizados que no reflejan los gustos o el significado emocional que desean transmitir las personas. Tejessi responde a esta necesidad mediante piezas artesanales personalizadas que convierten un detalle en una experiencia más significativa.

Adjunto imágenes de mi catalogo dividido en: Amigurumis, peluches, llaveros, flores y accesorios

2. Propuesta de valor del emprendimiento: Tejessi ofrece piezas artesanales principalmente tejidas a crochet que combinan creatividad, personalización y valor emocional. Cada producto es elaborado según las preferencias del cliente, permitiendo transformar personajes, flores, mascotas, gustos o recuerdos especiales en piezas únicas.

Componente innovador y ventaja competitiva:

Personalización de cada producto.

Elaboración completamente artesanal.

Productos funcionales y decorativos.

Atención directa al cliente durante el proceso creativo.

Valor emocional superior al de un regalo convencional.

3. Producto Mínimo Viable (PMV) (Para etapa temprana):

Tejessi cuenta con una línea de productos artesanales y tejidos a crochet que ya han sido comercializados y utilizados por clientes. El PMV está conformado por amigurumis personalizados, flores tejidas, llaveros, bolsas de tela y otros detalles elaborados según las preferencias de cada cliente. Su comercialización a través de redes sociales (Instagram, Tiktok y WhatsApp) ha permitido comprobar el interés del mercado y la aceptación de los productos por parte de los consumidores, además de participaciones en ferias de emprendimiento.

COMPONENTE

DE MERCADO

(APLICA ÚNICAMENTE PARA ETAPA TEMPRANA Y ETAPA DE CRECIMIENTO).

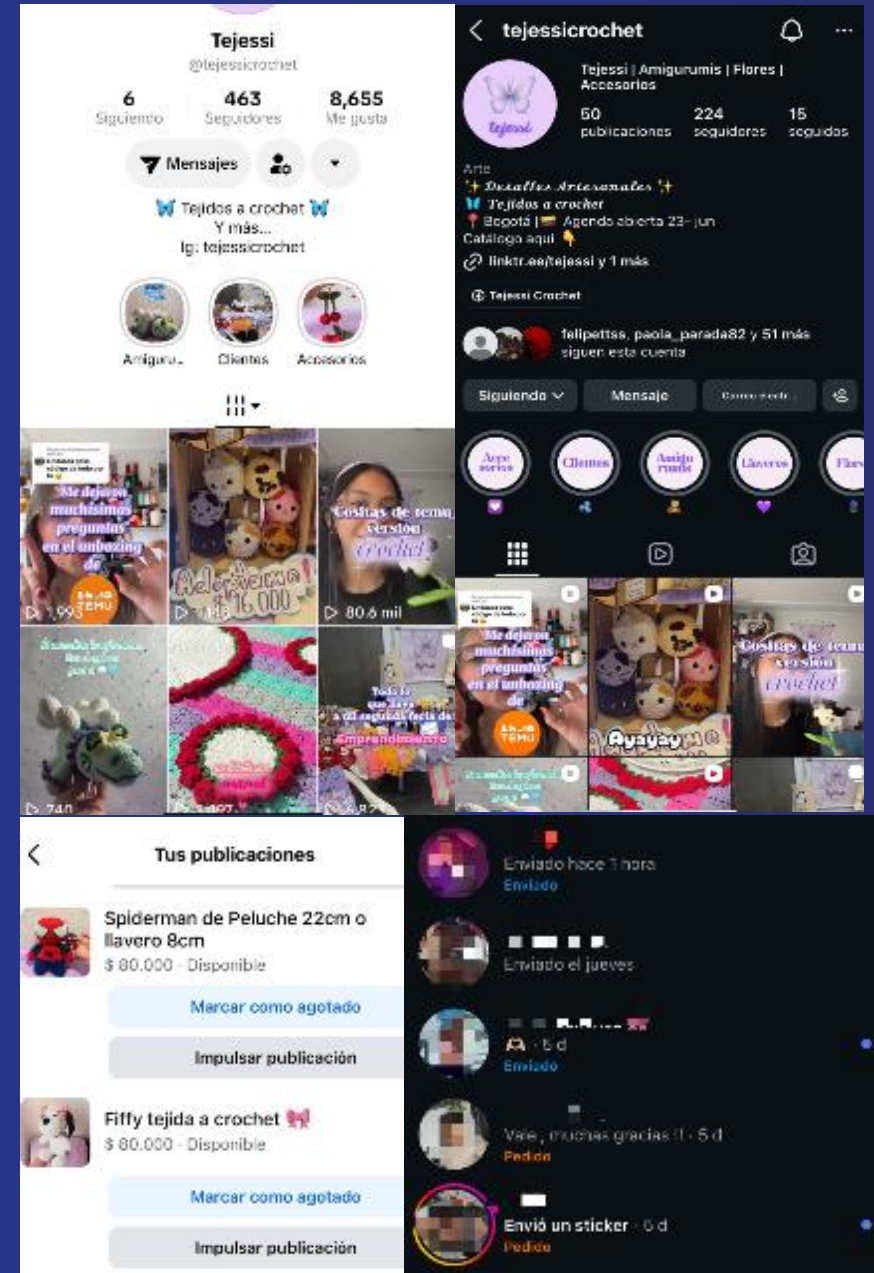
Describir el mercado objetivo: El mercado objetivo de tejessi es muy amplio (18 – 55 años, teniendo en cuenta que hay opciones de compra tanto juveniles como tradicionales) conformado por personas que buscan regalos personalizados y artesanales para ocasiones especiales y también se dirige a quienes desean expresar su estilo o emociones a través de piezas únicas elaboradas a crochet.

Las estrategias de mercadeo y comercialización: La promoción de Tejessi se realiza principalmente a través de Instagram y TikTok, mediante la publicación de contenido sobre los productos, procesos de elaboración, tendencias, trabajos personalizados y experiencias de clientes. Adicionalmente, el voz a voz y las recomendaciones de clientes han contribuido al posicionamiento de la marca.

¿Cuáles son los principales canales y aliados que utilizan para la promoción y venta del producto o servicio?: Cuento con proveedores locales para garantizar la calidad de la materia prima. La comercialización se realiza mediante pedidos gestionados por redes sociales y marketplace. Los clientes pueden solicitar cotizaciones, personalizar sus productos y coordinar la entrega de acuerdo con sus necesidades. También se entregan pedidos en ferias de emprendimiento de la Universidad Santo Tomás y para envíos en la ciudad o nacionales se usa Interrapidísimo.

¿Cómo se puede hacer un pedido o compra? El cliente contacta a Tejessi, comparte su idea o referencia, recibe una cotización, confirma el pedido con abono del 50% y posteriormente se realiza la elaboración y entrega del producto después del pago restante, por Transferencia de Nequi o Bre-B.

Tiempo promedio de respuesta: menos de 2 horas, **Tiempo de elaboración y entrega:** entre 3 y 20 días, dependiendo del nivel de personalización y complejidad de la pieza, y teniendo en cuenta disponibilidad de agenda, o si el producto es de entrega inmediata.





UNIVERSIDAD
SANTO TOMÁS

GRACIAS