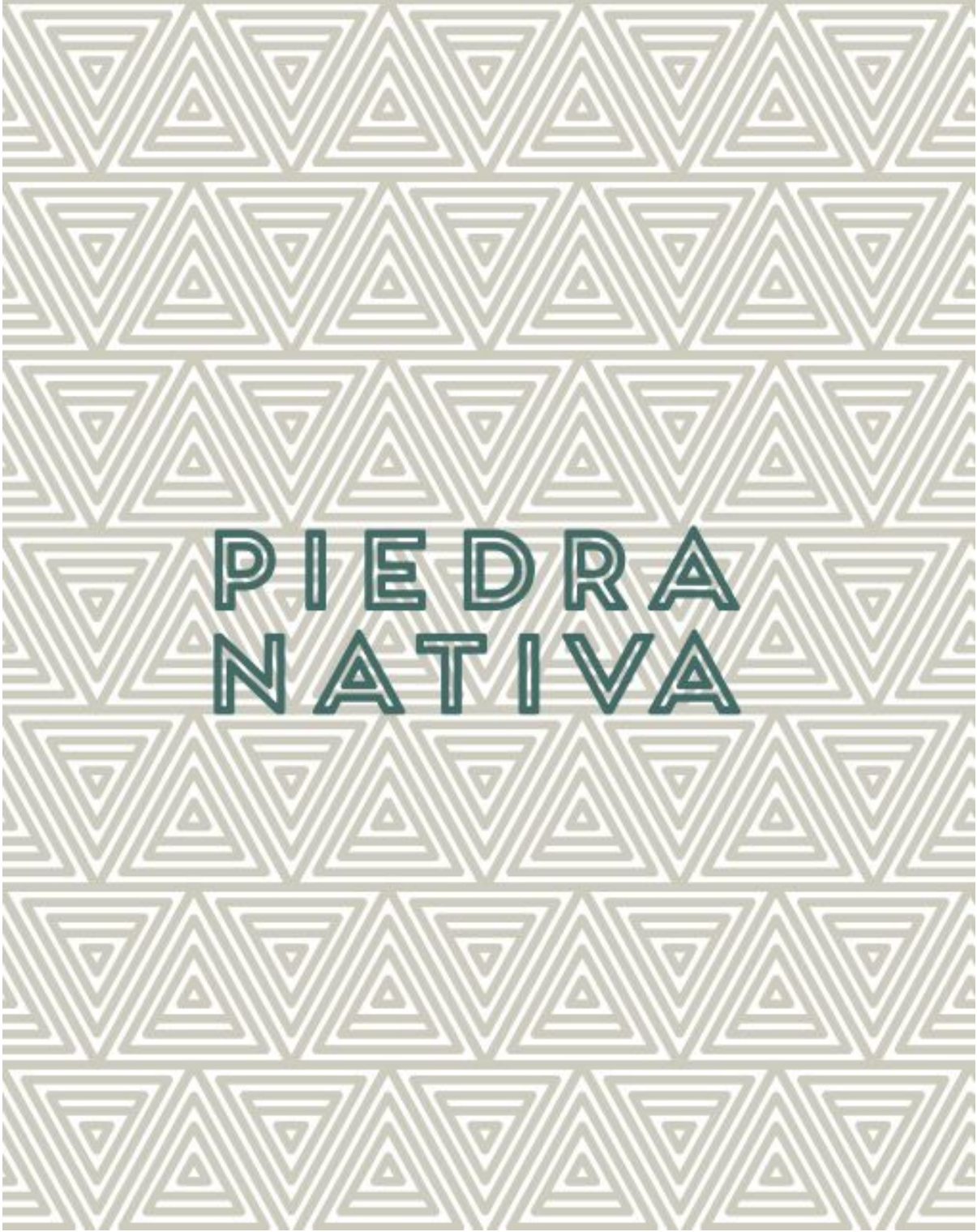




PIEDRA NATIVA

Raul Dayan
Noviembre 2016
Reporte proyecto Piedra Nativa

Empresa

Historia

Piedra nativa se gesta en el seno de una empresa que por 23 años ha trabajado en la comercialización de la piedra natural, por todo este tiempo ha ofrecido al mercado mexicano una gran diversidad de piedras naturales provenientes de varios rincones de nuestro planeta, ha logrado consolidarse como una plataforma líder en la comercialización de materiales pétreos. En la búsqueda por incluirnos en los esfuerzos globales por hacer negocios de manera más consciente y responsable, concluimos que utilizar las piedras de nuestra región es una buena alternativa para lograr este cometido, nos encontramos con un conjunto de diferentes piedras que se han utilizado desde tiempos ancestrales. Así nace la línea de Piedra Nativa, una selección ideal de piedras nacionales que sin duda solucionan cualquier reto en diseño de cualquier tipo de proyecto. Cuando decides usar una de estas colecciones apoyas al comercio local, al equilibrio global y a proyectos que suman valor en el ámbito del medio ambiente, la salud y la educación de nuestra gente en México.

Valores

Nuestro México es una tierra abundante, tenemos un universo enorme de recursos, riqueza que encontramos en sus ecosistemas, en su cultura, en su paisaje, en su gente. La riqueza geológica no es la excepción, En piedra nativa se exploramos cuidadosamente diversas regiones del país e identificamos las piedras que podrían satisfacer hasta los gustos más exigentes para recubrir todo tipo de espacios. Con ayuda de la gente que por décadas ha trabajado con nuestra piedra, elegimos cuidadosamente nuestras diversas colecciones, experimentamos con acabados, con formatos y con tecnología para dar a luz un concepto que redefine por completo lo que significa la piedra de nuestra tierra.

Visión

Creemos profundamente que vivimos tiempos en los que ya no se puede sostener una economía egoísta, que busca el enriquecimiento de solo unos cuantos. Sabemos que son tiempos difíciles para la gente, el equilibrio del planeta pende de un hilo y somos todos responsables por crear una mejor realidad para nuestra generación y con más razón para las que nos reemplazarán. Por eso buscamos activar esfuerzos para sumar valor y fuerza a organizaciones que tienen como misión el mejoramiento de las condiciones de nuestra gente, nuestros niños y nuestros ecosistemas. Un porcentaje de nuestras utilidades se va para contribuir con dichos proyectos, al colaborar con nosotros y utilizar los productos de piedra nativa, te sumas a iniciativas que representan el esfuerzo por rescatar al planeta, y el apoyo a la gente menos afortunada de nuestro país.

Descripción del puesto

El objetivo de mi trabajo fue realizar una colección de materiales pétreos nacionales para su promoción y comercialización. Trabaje desde la conceptualización del proyecto y su imagen hasta la concretización de ventas y entrega de pedidos.

Algunas de las actividades que realice par cumplir con este cometido fue:

Organigrama y plan de negocio.

Dirigir y coordinar el trabajo y colaboración con otras disciplinas.

Diseñador gráfico, industrial y de video para generar material de marketing e imagen.

Desarrollo de colección (Investigación y selección de materiales, acabados, pruebas de resistencia, análisis de proveedores, logística).

Vendedor.

Especificador y asesoría para diseñadores .

Coordinación con proveedores y entregas a clientes.

Atención a clientes en Showroom Sta. Fe.

Experimentación de materiales.

Colaboración con arquitectos y diseñadores.

Programador web y administrador de redes sociales.

Logros

Desarrolle muchas habilidades nuevas ya que mi trabajo fue muy diverso lo largo de todo el proyecto.

Las habilidades aprendidas que me parecen más importantes son las siguientes:

Comunicación y trabajo en equipo.

Labor de ventas, aportar valor y negociación con clientes.

Mayor conocimiento para el manejo de herramientas de diseño.

Adversidades

A lo largo de todo el proyecto hubieron varios retos y altibajos.

Las habilidades que me parecio mas dificil trabajar fueron las siguientes:

Administración de tiempo (estudiar y trabajar al mismo tiempo es complicado pero posible).

Administrar y potencializar recursos económicos limitados.

Aceptar que no se puede tener siempre el control sobre todas las cosas, hay que delegar y confiar en los otros.

Tipo de contratación y compensación

Recibí un sueldo mensual por los trabajos de diseño y dirección de la colección.

Recibí comisiones por ventas personales.

Recibí un porcentaje de las utilidades generadas por el proyecto de Piedra Nativa.

Reflexión

Estuve involucrado y trabajando en el proyecto de piedra nativa por más de 2 años participé desde que se conceptualizó y si se ideó, hasta el inicio de la operación.

Fue una experiencia en donde realice labores muy diversas y en donde pude llevar a cabo ciertas responsabilidades. Esta experiencia me logró abrir el panorama sobre el mundo profesional, lo competitivo que es el mercado y lo más importante es que me di cuenta de que yo puedo lograr los objetivos que me proponga y que puedo y debo de desarrollar mis habilidades, tomar riesgos y aprender a sacrificar, ya que esto siempre me va a traer un beneficio mayor a largo plazo.

Sobre la práctica profesional

A lo largo de mi trabajo tuve varios altibajos de productividad y emociones. A veces estás más motivado, a veces más triste, a veces obtienes resultados, a veces pierdes el tiempo y así uno se va conociendo. Creo que fue una experiencia muy valiosa que lo único que hizo fue enriquecerme y abrirme todo un mundo de posibilidades. Yo creo que en la carrera de arquitectura uno debería de salir al mundo laboral en una etapa más temprana ya que allí es donde conoces lo competitivo que es el mercado y eso te motiva a estudiar más, esforzarte más, leer más, investigar más y conocer más para liberar el potencial que tenemos.

Impresiones

Lo que más me impresionó sobre la práctica profesional es que no basta con tener las aptitudes y habilidades de la profesión específica únicamente, sino que hay que trabajar los valores personales, las formas en que nos comunicamos y transmitimos nuestras ideas, desarrollar y conocer las formas en la que somos más productivos, más sanos y logramos controlar de la mejor forma el estrés generado en nuestras labores.

Relación con perfil del egresado

Gran parte del trabajo que realice fue el desarrollo de concepto y material de marketing en la marca, por lo tanto todo este trabajo fue de diseño y comunicación gráfica, que es una habilidad muy importante la cual, hay que desarrollar como arquitectos ya que a través del refuerzo de esta, uno puede comunicar de mejor forma sus ideas y por lo tanto crear, construir y vender más.

Por otro lado estuve muy en contacto con arquitectos y diseñadores ayudándolos a diseñar y escoger los mejores materiales posibles que mejor se adapten a sus proyectos y presupuestos.

Cambios y propuesta

Creo que la práctica debe de ser en los primeros semestre ya que al estar más de cerca con clientes, colaboradores y retos del mercado uno logra ser más ambicioso e invita a desarrollar nuevas habilidades en la persona.

Valor agregado

A lo largo de mi desempeño uno de los valores en los que más me enfocaba era en generar confianza. Esto me permitió ir creciendo y recibiendo responsabilidades cada vez más importantes.

Fui socio en el proyecto y eso me empujó a comprometerme y siempre buscar el mayor éxito posible para la marca y empresa.

También fui la persona que tenía una experiencia o criterio más amplio en cuanto a diseño. Esto me permitió ser la persona que dirigía a los equipos de diseño de las diferentes disciplinas, contratistas y colaboradores.

Reporte

Presentación de proyecto

ESTRATEGIA
STRATEGY

REDIFINIR LA PIEDRA LOCAL



Esta imagen es parte de una presentación que representa la manera en que propuse que iba a funcionar la marca.

Aparte de desarrollar el funcionamiento y operación del negocio en el plan de negocios utilice herramientas de diseño gráfico para representar y comunicar esta idea con el resto del equipo.

Conceptualización



Se puede ver las diferentes propuestas de nombres, tipografías, logos y colores que estuve explorando para desarrollar el concepto de la marca.

En esta etapa del proyecto se utilizó software de diseño gráfico, se realizó encuestas y presentaciones para ver cuál era lo que más nos convenía. En esta etapa colaboré con un diseñador gráfico para que nos asesore y nos vaya guiando en este proceso de diseño.

Diseño de marca e imagen

COMPOSICIÓN VISUAL
VISUAL COMPOSITION



FRONTAGE

ABCDEFGHIJ
KLMNOPQRS
TUVWXYZ
1234567890
!".\$%&/()=?@*



AVENIR
ABCDEFGHIJKLMNPRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnpqrstuvwxy
1234567890
!".\$%&/()=?@*

ITC AVANT GARDE
ABCDEFGHIJKLMNPRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnpqrstuvwxy
1234567890
!".\$%&/()=?@*



Realice una presentación con el concepto e imagen de la marca para presentar a los inversionistas y directores de la comercializadora de piedras naturales.

Lo principal era mostrar el trabajo que habíamos realizado, comunicar nuestra visión y recibir comentarios y retroalimentación

Investigación de materiales

Realice una investigación para conocer las zonas geológicas en México y los diferentes tipos de materiales que se extraen, competencia y modos de producción.

El objetivo era conocer el mercado y las cualidades materiales y geométricas de las piedras.

Visita de canteras y proveedores



Visite varias canteras en territorio mexicano para conocer a los proveedores, los métodos en que extraen los materiales y sus cualidades.

De esta forma me fui haciendo una mejor idea de cómo funcionaba el mercado y qué oportunidades había.

Tuve contacto con los proveedores para conocer capacidades de producción, tiempos de entrega, formatos disponibles, variedad de acabados, precios etcétera. Esto me fue haciendo un experto en el tema poco a poco.

Selección de materiales

Se realizaron pruebas de resistencia, suciedad, análisis de tendencias, gama de colores entre otros aspectos para elegir los mejores materiales y armar las diferentes colecciones según sus acabados y patrones geométricos.

Análisis de mercado y competencia



Estuve visitando varias distribuidoras de materiales pétreos, investigando los materiales y precios que se movían en el mercado.

Esto me permitió generar listas de precios y estimaciones que más adelante me iban a permitir hacer un pronóstico de ventas y presentarlo a los socios dentro del business plan.

Lista de precios

LISTA DE PRECIOS

OTOÑO 2014

BÁSICA

	20x11x1	40x11x1	40x120x2	PLACA X 2	NOMBRE
BLANCO HIELO	\$ 100.00	\$ 171.43	\$ 100.00	\$ 180.71	
BLANCO ORO	\$ 114.29	\$ 135.71	\$ 864.29	\$ 750.00	
PERGAMINO	\$ 471.43	\$ 492.86	\$ 478.57	\$ 864.29	
PIEDRA CHOLULA	\$ 464.29	\$ 464.29	\$ 1000.00	\$ 907	
PIEDRA MILATA	\$ 357.14	\$ 435.71	\$ 564.29	\$ 1271.43	
PIEDRA VESCA	\$ 114.29	\$ 135.71	\$ 864.29	\$ 750.00	
SAN PABLO	\$ 342.86	\$ 428.57	\$ 371.43	\$ 121.43	
SAN TOMÁS	\$ 174.29	\$ 207.14	\$ 442.86	\$ 450.00	
TEPEH	\$ 121.43	\$ 450.00	\$ 150.00	\$ 192.86	
TRAVERTINO JARACHO	\$ 342.86	\$ 428.57	\$ 564.29	\$ 521.43	
TRAVERTINO MANZANILLA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TRAVERTINO PUEBLA	\$ 285.71	\$ 300.00	\$ 1000.00	\$ 471.43	
TRAVERTINO SOL	\$ 300.00	\$ 371.43	\$ 521.43	\$ 515.71	
VIÑUELA	\$ 585.71	\$ 427.14	\$ 421.43	\$ 764.29	Sólo en caja
XOCOTL	\$ 114.29	\$ 135.71	\$ 864.29	\$ 750.00	Sólo en caja

rio

	20x11x1	40x11x1	40x120x2	PLACA X 2	
PIEDRA MISTIZA	\$ 428.57	\$ 507.14	\$ 371.43	\$ 564.29	
PIEDRA MILATA	\$ 428.57	\$ 507.14	\$ 371.43	\$ 878.57	
SAN TOMÁS	\$ 342.86	\$ 352.71	\$ 371.43	\$ 428.57	
TEPEH	\$ 400.00	\$ 478.57	\$ 457.14	\$ 650.00	
XOCOTL	\$ 428.57	\$ 450.00	\$ 701.43	\$ 807.14	

ARENA

	20x11x1	40x11x1	40x120x2	PLACA X 2	
PIEDRA MILATA	\$ 385.71	\$ 464.29	\$ 427.43	\$ 564.29	
SAN PABLO	\$ 371.43	\$ 464.29	\$ 428.57	\$ 564.29	
SAN TOMÁS	\$ 342.86	\$ 352.71	\$ 371.43	\$ 428.57	
TEPEH	\$ 357.14	\$ 442.86	\$ 407.14	\$ 435.71	
XOCOTL	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	

KOTONI

	20x11x1	40x11x1	40x120x2	PLACA X 2	
PIEDRA MILATA	\$ 400.00	\$ 528.57	\$ 435.71	\$ 478.57	
SAN PABLO	\$ 442.86	\$ 521.43	\$ 442.86	\$ 178.57	
SAN TOMÁS	\$ 428.57	\$ 528.57	\$ 750.00	\$ 452.14	
TEPEH	\$ 428.57	\$ 507.14	\$ 427.43	\$ 450.00	
XOCOTL	\$ 492.86	\$ 774.29	\$ 180.71	\$ 478.57	

CANTERIA

	20x11x2	40x11x2			
CANTERA BLANCO CHUCULA	\$ 200.00	\$ 200.00			
CANTERA BLANCO TEPEH	\$ 214.29	\$ 214.29			
CANTERA GRIS ALTODANNO	\$ 200.00	\$ 200.00			
CANTERA GRIS TULA	\$ 185.71	\$ 185.71			
CANTERA NEGRO ZAPOTE	\$ 192.71	\$ 192.71			

LAVA

	20x11x1	40x11x1	40x120x2	PLACA X 2	
BASALTO CHOLULA	\$ 114.29	\$ 114.29	\$ 471.43	\$ 1285.71	
BASALTO LIMA	\$ 571.43	\$ 571.43	\$ 774.29	\$ 1428.57	
BASALTO VOLCAN (quique)	\$ 492.86	\$ 492.86	\$ 471.43	\$ 1142.86	
BASALTO VOLCAN (quique)	\$ 492.86	\$ 492.86	\$ 471.43	\$ 1285.71	
BASALTO VOLCAN (semiruido)	\$ 728.57	\$ 728.57	\$ 1028.57	\$ 1785.71	
BASALTO VOLCAN (el ovni)	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 407.14	\$ 1274.29	
RECONO PUEBLO	\$ 114.29	\$ 114.29	\$ 407	\$ 907	
TEZONTLE COLORADO	\$ 492.86	\$ 492.86	\$ 471.43	\$ 1142.86	

MEKATE

	5.7x9x12				
BASALTO VOLCAN (quique)	\$ -	\$ -			
CANTERA BLANCO TEPEH	\$ 214.29				
PIEDRA MISTIZA (semiruido)	\$ 357.14				
TEZONTLE COLORADO	\$ -				

PIEDRA NATIVA

www.piedranativa.mx

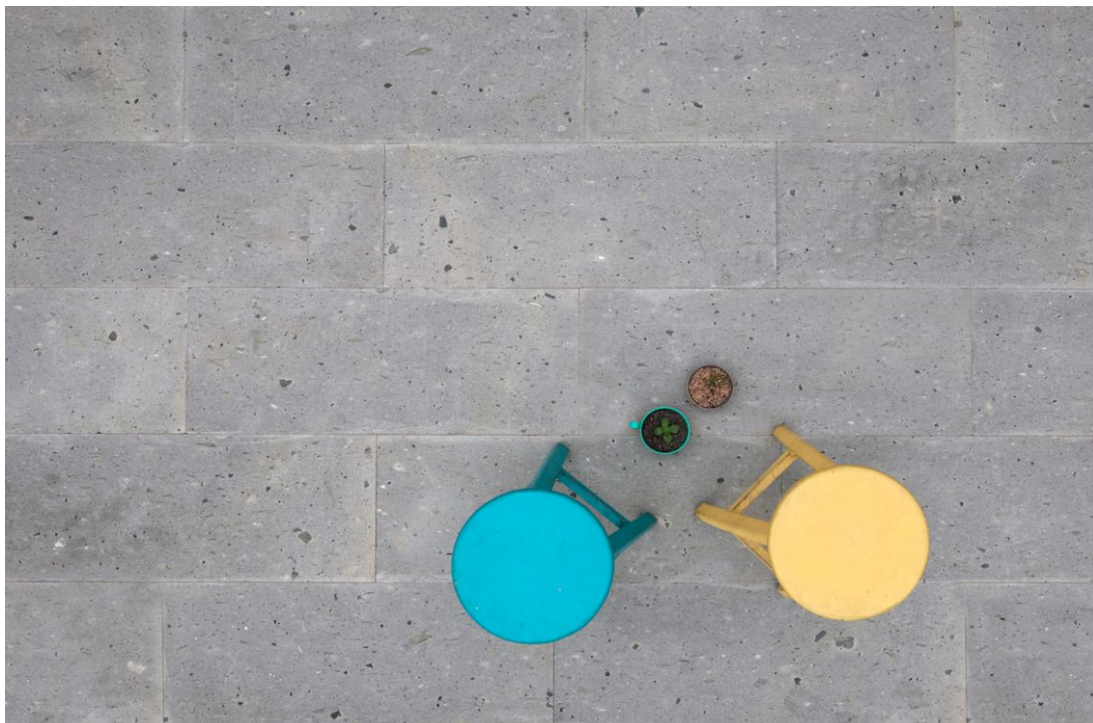
Francisco J. Madero No. 80
Nauyaco, Estado de México
+52(55) 8549 41 00

www.piedranativa.mx
Piedra Nativa S. de RL de CV
Neuquén, Estado de México
Tel. +5255 8595 0520

Genere una lista de precios que se utilizaría al realizar ventas con clientes.

Esta consistió por una parte en el diseño para que fuera lo más sencilla y clara posible y por otro lado en cuestiones económicas ya que me base en un análisis de precios del mercado, oferta y demanda, negociaciones con proveedores etcétera para especificar los precios.

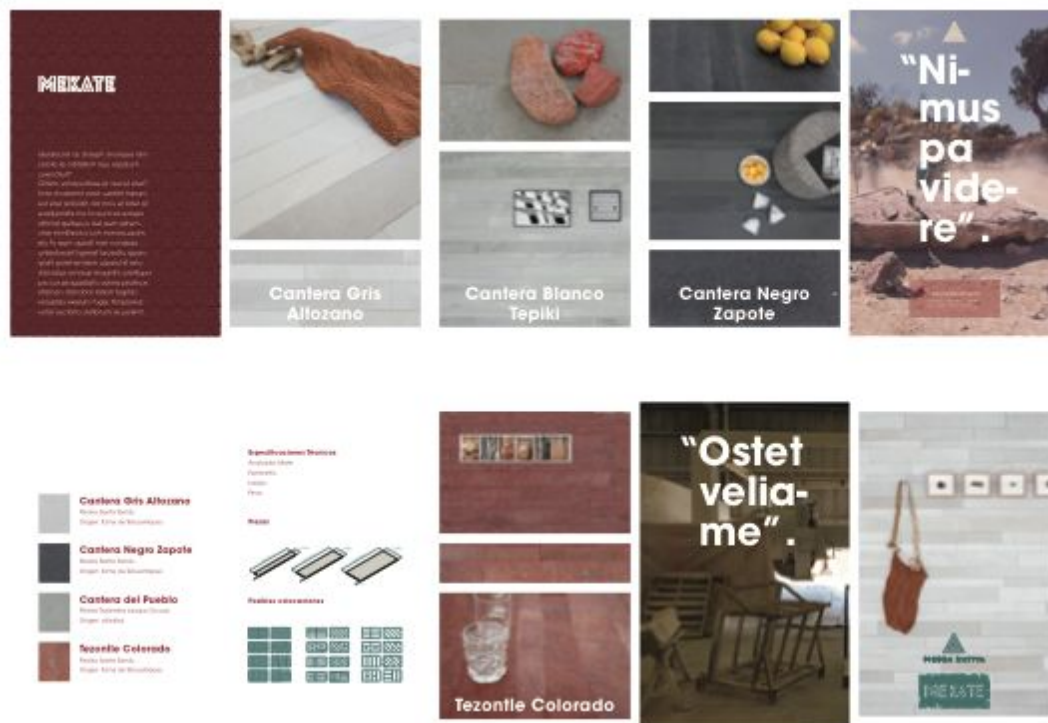
Sets de fotografía



Estas son algunas de las fotografías que se realizaron para promocionar los materiales en catálogos y páginas de internet.

El trabajo consistió en armar los sets que refuerzan y transmiten la identidad de la marca, coordinar la sesión de fotografías en la que se colaboró con una fotógrafa profesional y un arquitecto para ambientar los sets.

Diseño de catálogos

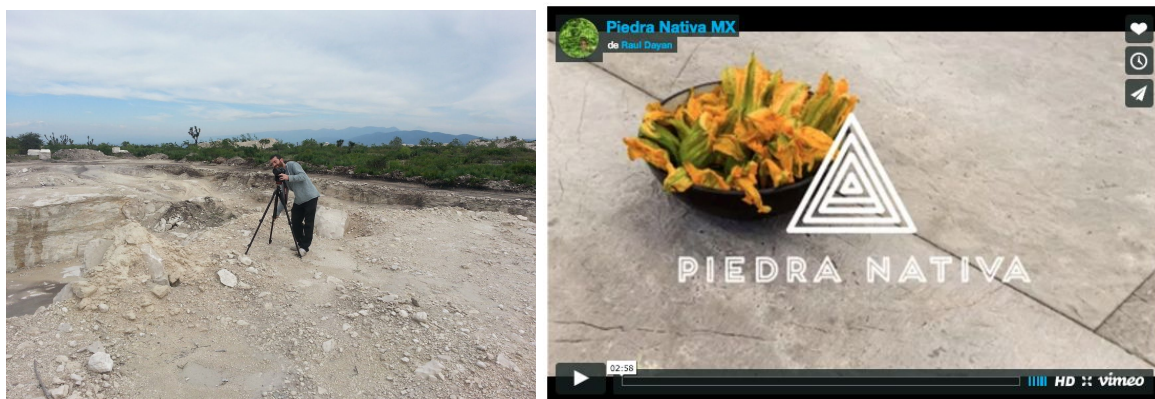


Genere 6 archivos de impresión para diferentes catálogos utilizando las imágenes tomadas anteriormente en los sets y genere textos para cada colección los cuales reforzaban el concepto de piedra nativa.

En este trabajo aprendí a utilizar herramientas de diseño gráfico a un nivel más profundo y profesional, se utilizó principalmente Illustrator e indesign. Fue una gran experiencia en la que aprendí bastante en cuanto a diseño gráfico y materiales porque estuve trabajando mucho con el impresor para escoger el mejor material, pruebas de impresión, color etcétera.

Realización de video para explicar el proyecto

<https://vimeo.com/164212275>



Para comunicar de forma rápida y eficiente el proyecto se produjo un video corto de 3 minutos que se encuentra colocado en la página y redes sociales.

El trabajo consistió en desarrollar, conceptualizar, dirigir, producir y coordinar la idea de un video que pudiese transmitir en el menor tiempo posible la identidad de la marca para que nuestros clientes pudieran conocer el origen y proceso de estos materiales desde que se extrae de la cantera hasta que se coloca en un espacio arquitectónico.

Diseño web <http://piedranativa.mx/>



Se realizó una página de internet con información sobre las diferentes colecciones que manejamos, información sobre la marca, formas de contacto, portafolio etcétera

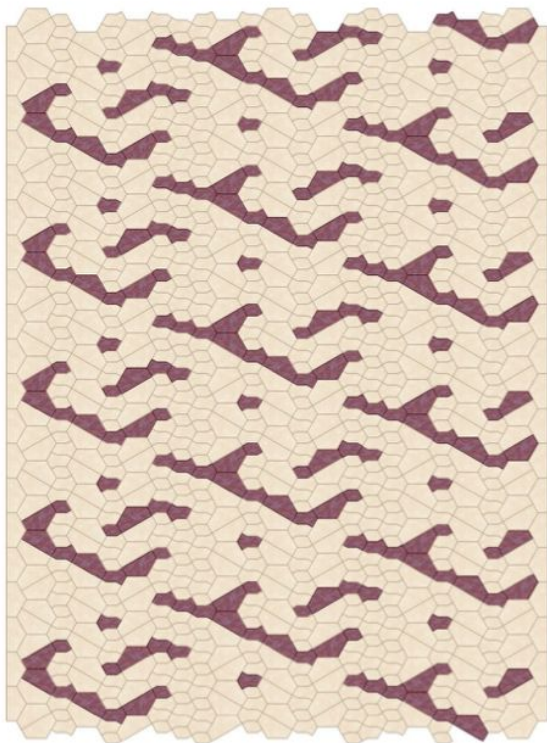
A parte de producir todo el material de la página el trabajo fue muy enriquecedor pero requirió de mucho esfuerzo porque yo no era experto en el tema de programación de diseño web. Hice mucha investigación y pedi consejos para conocer de qué forma convenía construir la página. Hice varios bocetos y esquemas en la que está podría funcionar y a través de prueba y error junto con los programadores contratados y el equipo de sistemas estuvimos perfeccionando la página para que sea lo ideal estéticamente y funcionalmente. Me encargué del diseño, la coordinación y de subir toda la información y material al servidor de la página.

Participación en Design House 2015



Colaboramos con dos grupos de diseñadores en el design House de la Ciudad de México para exponer nuestros materiales en esta exhibición y darnos a conocer. Los materiales fueron novedosos y esta fue la primera vez que se presentaron placas de más de 2 metros de altura de basalto Pulido, una piedra utilizada por más de 500 años en México pero en formatos pequeños, es un material emblemático pero presentado de una forma contemporánea.

Colaboración con diseñador Pablo Kobayashi para generar nueva gama de productos



viento
2 materiales



Se contrató y apoyo a un diseñador para que genere nuevas colecciones dentro de Piedra Nativa.

Yo estuve coordinando el proyecto y presente las condiciones e interés del proyecto. Fue un proceso de diseño largo en el que hubo muchas pruebas y errores ya que al tratar de innovar y descubrir nuevos usos, procesos y acabados en este material algunos llegaron a ser excelentes con la parte estética pero no económica del proyecto, otras propuestas eran muy económicas y funcionales pero no había consistencia en el diseño.

Diseño y fabricación de muestrarios



Diseñe, supervise y coordine la construcción de los muestrarios para promocionar y vender las piedras.

Realice varias propuestas de diseño y materiales para que sea lo más funcional, atractiva estéticamente, factible económicamente que sea fácil replicarse

Ventas y especificador

Realice durante 6 meses labor de ventas y trabajos como especificador en proyectos arquitectónicos. Desde cubiertas de baño hasta despieces de hoteles de más de 13000 metros cuadrados.

Desarrolle labia y habilidades fundamentales para la negociación aplicables en cualquier ámbito laboral.

Estudio de impacto ambiental y generación de infografías



Investigue y diseñe estas infografías utilizando software de diseño gráfico para transmitir información relacionada con el Impacto ambiental de estos productos y lograr hacer conciencia sobre este tema.

Colaboración con organizaciones de beneficencia

Yo me hice cargo de contactar y generar vínculo entre la empresa y las distintas asociaciones de beneficencia para los proyectos de responsabilidad social en la marca.

Administración de redes sociales y campaña de marketing.

Administre un tiempo breve las redes sociales y realice algunos textos y entrevistas para publicaciones impresas.

<https://www.facebook.com/piedranativa.mx/>

<https://www.instagram.com/piedranativa/>